Rizikos įvertinimas

Verslo idėja: įmonė, siūlanti korepetitorių paslaugas, įvairių mokymosi dalykų nuo pirmos iki dvyliktos klasės mokiniams.

1. Konkurencija. Įmonių, siūlančių korepetitoriaus paslaugas, yra tikrai nemažai, taip pat yra asmenų, kurie nepriklauso jokiai organizacijai, įmonei ir dirba korepetitoriais, todėl konkurencija yra gana didelė. Nors konkurencija didelė, korepetitorių paklausa auga, jų reikia vis daugiau, todėl tokios rūšies rinka yra plati naujoms įmonėms įkurti.
2. Nepakankama verslo organizavimo patirtis. Ši įmonė būtų pirmoji, kurią aš įkurčiau, todėl natūralu, kad finansuotojui galėtų kilti klausimų dėl įmonės vadovo kompetencijos ir įmonės ateities. Į šiuos klausimus galėčiau atsakyti sąžiningai tik tada, jei turėčiau tikslų atsakymą, kitaip sakyčiau savo nuomonę.
3. Išteklių stoka. Šiai įmonei daug išteklių nereikėtų, nes ji nesiūlytų jokio produkto, o teiktų paslaugas suinteresuotiems asmenims, todėl lėšos butų pagrinde investuojamos į asmenis, dirbančius įmonėje. Pritrūkus lėšų reikėtų atsižvelgti į įmonės būseną: ar ji bankrutuoja, ar šis lėšų trūkumas laikinas dalykas, pernelyg neįtakojantis įmonės veiklos, į tai atsižvelgus reikia nuspręsti: ar toliau investuoti į kuriamą įmonę, skolintis pinigų iš banko ar iš kitų šaltinių, ar ją uždaryti.
4. Nepakankama vadovų patirtis. Įmonės vadovai gali būti jauni ir neturėti pakankamai patirties šiame versle. Todėl svarbu nurodyti, kiek vadovų turi patirties ir kiek – ne, pasakyti kuo yra dirbę patirties neturintys žmonės. Šioje naujai susikūrusioje įmonėje darbui samdomi vadovai tikrai nebūtų aukščiausios kvalifikacijos darbuotojai, tačiau įmonei galimai suklestėjus nepakankamai kompetentingi vadovai būtų keičiami savo srities specialistais.
5. Rinkos nestabilumas. Mano sugalvotas rinkos planas gali neturėti laukiamo poveikio dėl rinkos nestabilumo. Gali sumažėti korepetitorių paslaugų paklausa, padaugėti konkurentų šioje srityje, kitos įmonės gali perimti potencialius paslaugų pirkėjus. Atsižvelgiant į esamą situaciją gali tekti mažinti atlyginimus, mažinti siūlomos paslaugos kainas, siūlyti nuolaidas ir taip bandyti pritraukti daugiau vartotojų. Labai svarbu susirasti lojalių klientų, nes kitos rinkoje esančios įmonės gali taip pat bandyti koreguoti įmonės veiklą, kad pritrauktų daugiau pirkėjų.
6. Gamybos proceso neaiškumai. Gali kilti neaiškumų dėl samdomų korepetitorių algos, paslaugos vartotojų norų, mokymo darbo laiko trukmės. Šiuos klausimus tektų spręsti individualiai su kiekvienu klientu ir ieškoti kompromisų naudingų abiem pusėm. Gali pritrūkti lėšų bandant įkurti įmonę, todėl tektų skolintis pinigų iš banko.
7. Priklausomybė nuo dabartinių vadovų. Gali atsitikti taip, kad įmonės vadovai nenorės pasirašyti sutarčių su savininku, jog dirbs įmonėje, todėl, kol įmonė yra nedidelė ir galimų kandidatų šiuos vadovus pakeisti yra nedaug, tektų susitarti su tokias asmenimis, tačiau įmonei galimai plečiantis, vienus vadovus keistų kiti, patrauklesni kandidatai.
8. Bankrutavusios firmos pardavimo galimybės. Jeigu firma bankrutuotų, tektų bandyti ją parduoti. Reikėtų atsižvelgti į įmonės vertę ir potencialius pirkėjus, kadangi įmonė bankrutavusi, šios įmonės pirkėjų nebūtų labai daug, todėl šiuos atveju, reikėtų nusileisti derybose dėl įmonės pardavimo. Įmonę būtų galima parduoti suinteresuotiems asmenims, bankui ir t.t.
9. Išorinių veiksnių įtakos galimybės. Šios įmonės veiklą gali lemti nemažai išorės veiksnių, pavyzdžiui: gali atsirasti naujų reikalavimų įmonėms, kuriuos inicijuotų valstybė, tai pakenktų įmonės veiklai – komplikuotų įmonės vystymąsi.
10. Kiti netikėtumai. Bandant įgyvendinti verslo idėją gali kilti daug netikėtų problemų, kurias reikėtų bandyti numatyti, joms ruoštis iš anksto, taip sumažinant arba išvengiant galimų nuostolių.