Разработи своята бизнес идея и бизнес модел

Практически стъпки от идеята до първата финансова проверка

Продължи започнатото в обучението. Работи по собствената си идея, а не решавай отново казусите от залата. Целта е първа свързана работна версия на бизнеса. При пропуск или несъответствие се върни назад и доработи съответната част.

Преди да започнеш

Подготви описанието на идеята от Домашно задание 01, Шаблона на предложението за стойност, текстовия шаблон за формулирането му и Канавата на бизнес модела (КБМ), започнати в обучението.

Изтегли от сайта на курса и използвай по време на работата ръководството за КБМ и „Подробни практически инструкции за попълване на Канавата“. Ползвай и ОП 02_02 „Канава на бизнес модела“, ОП 02_03-А „Приходи, разходи и цена“ и ОП 02_03-Б „Горница и точка на равновесие“.

Попълвай графичните шаблони като работни инструменти за себе си. В Шаблона на предложението за стойност разработи шестте сектора, а в Канавата на бизнес модела – деветте клетки. Използвай ги, за да проследяваш връзките и да доработваш решенията си. **За предаване опиши съдържанието им точка по точка в един текстов документ под съответните заглавия.** Към всеки сектор или клетка добави кратка обосновка: защо избираш записаното и на какви наблюдения, опит, разговори или източници се основаваш. За числата ползвай оферти, договори, фактури или ценоразписи и покажи изчислението. Разграничавай наличните сведения от предположенията и отбелязвай непроверено.

Ако имаш нова или променена бизнес идея

Ако междувременно си открил нова бизнес идея или си променил съществено първоначалната, сега е подходящият момент да започнеш разработването ѝ отначало.

Използвай Домашно задание 01 „От проблем към стойност за клиента“, за да уточниш проблема, клиента и предложеното решение. След това премини последователно през разработването на предложението за стойност, Канавата на бизнес модела и първата финансова проверка.

Ако продължаваш с първоначалната си идея, използвай вече разработените материали и доработи само това, което е необходимо.

1. Уточни бизнес идеята

1.1. Прегледай проблема. Опиши кого засяга, кога и колко често възниква и какви последици има. Посочи наблюденията или сведенията, на които се основаваш.

1.2. Уточни решението и клиента. Опиши как проблемът се решава сега, какво конкретно предлагаш ти и за кого. Избери един основен клиентски сегмент, с който да започнеш.

1.3. Направи първоначална проверка на идеята. Свържи проблема, клиента и решението. Уточни кой би плащал и как решението може да се предлага многократно. Ако липсва ясна връзка, преработи описанието; финансовата сметка предстои в етап 4.

Работен резултат: Уточнена бизнес идея и основен клиентски сегмент. Запази вече разработеното, когато няма основание да го променяш.

2. Разработи предложението за стойност

2.1. Попълни или доработи Профила на клиента за избрания сегмент: **Задачи на клиента** (какво се опитва да свърши), **Затруднения** и **Ползи** (какво очаква да получи). Открои най-важното за него.

2.2. Попълни Картата на стойността: Продукти и услуги, **Решения на проблемите**, **Създаване на ползи**. Опиши как предложеното решение отговаря на конкретните затруднения и търсени ползи.

2.3. Свържи двете части. Съпостави най-важните затруднения и ползи с конкретни елементи на решението. Допълни липсващото и премахни излишното. След това използвай текстовия шаблон от обучението, за да формулираш предложението за стойност.

Работен резултат: Попълнен Шаблон и формулирано предложение за стойност за същия клиентски сегмент. Това е работна версия, не доказано пазарно съответствие.

3. Изгради или доработи Канавата на бизнес модела

Следвай ръководството и практическите инструкции. При работа на хартия не пиши върху Канавата: използвай самозалепящи се листчета, по едно нещо на листче. За различни клиентски сегменти използвай различен цвят.

3.1. Пренеси клиента и стойността. Запиши **Клиентски сегменти** и **Предложение за стойност** от предходните етапи. Доработи **Отношения с клиентите**, **Канали** и **Структура на приходите**: как достигаш до клиента, как работиш с него, за какво и как плаща.

3.2. Организирай „Бизнесът отвътре“. Определи **Ключови дейности**, **Ключови ресурси** и **Ключови партньори**. В **Структура на разходите** запиши разходите, които произтичат от тях и от обслужването на клиента.

3.3. Проследи връзките. За всяко обещание към клиента потърси нужните дейности и ресурси; за всеки ресурс и партньор провери дали си отчел разхода. Премести, замени или допълни листчетата при несъответствие. Използвай доработената Канава за финансовия разчет.

4. Направи първата финансова проверка

За обхвата на финансовия разчет: при различни продукти или услуги уточни с обучителя какво включва опростеният разчет и кои постоянни разходи обхваща. Не приемай автоматично резултата за доказателство за жизнеспособността на целия бизнес.

4.1. Определи периода, единицата и работната цена. Например: един месец и един абонамент за четири посещения. Опиши точно какво включва продуктът, услугата или пакетът.

Потърси 2–3 сравними предложения за сходни клиенти. Запиши цените, какво включват и източниците. Когато няма пряко сходно предложение, разгледай решенията, които клиентът използва сега.

Избери една работна продажна цена. Обоснови я с 1–2 изречения чрез стойността за избрания сегмент и различията спрямо сравнимите предложения. Не копирай чужда цена и не я определяй само чрез надценка. Това е предположение, което предстои да провериш с клиенти.

4. Финансова проверка – продължение

4.2. Запиши прогнозата. Посочи очакваното количество продажби за периода и как го получаваш. Умножи го по цената за единица, за да получиш прогнозните приходи. Прогнозата не е гарантиран резултат.

4.3. Събери разходите от Канавата. Запиши постоянните разходи за същия период. За променливите разходи посочи към какво количество се отнасят сумите. Записвай всички суми в евро. Не пропускай труда на собственика, пълния разход за екипа и използването на оборудването. Не отчитай един разход два пъти.

4.4. Направи изчисленията. За променливите разходи използвай съответстващото количество, не прогнозните продажби, освен ако разходите са изчислени точно за тях.

Променлив разход за единица	**ПромРзх/ед = ПромРзх ÷ съответното количество**
Горница за единица	**Гца/ед = Цена/ед − ПромРзх/ед**
Точка на равновесие	**ТР = ПостРзх ÷ Гца/ед**
Приходи при необходимия обем	**Необходимо количество × Цена/ед**

Означения: ПостРзх = постоянни разходи за периода; ПромРзх = общи променливи разходи за посоченото количество; ПромРзх/ед = променлив разход за единица; Гца/ед = горница за единица; Цена/ед = цена за единица; ТР = точка на равновесие.

Изчислявай ТР при **положителна горница**. При нулева или отрицателна горница и положителни ПостРзх няма достижима ТР при тези допускания. За неделими единици закръгли ТР нагоре; за делими използвай изчислената ТР. С това количество сметни необходимите приходи. След закръгляне резултатът може да е малко над нулата. Горницата не е печалба.

4.5. Сравни прогнозата с необходимото. При прогнозните продажби изчисли: **общи разходи = ПостРзх + количество × ПромРзх/ед**; **финансов резултат = приходи − общи разходи**. При недостиг върни се към модела и посочи какво има основание да промениш. Не променяй числата само за да получиш печалба. Пренеси уточненията в КБМ. Отбележи непровереното за следващата работа по валидацията.

Какво предаваш

Предай един текстов файл с името си (или екипа), работното име на бизнеса и четири раздела: **Бизнес идея; Предложение за стойност; Канава на бизнес модела; Финансова проверка.**

В „Предложение за стойност“ опиши точка по точка шестте сектора от т. 2.1–2.2;

В „Канава на бизнес модела“ – деветте клетки от т. 3.1–3.2. За всеки сектор и клетка използвай съответното заглавие, запиши съдържанието и обосновката си.

Добави формулировката на предложението за стойност, финансовите сметки, предположенията и извода.

Не предавай попълнените графични шаблони или техни снимки: те са твои работни инструменти.

Срок: 2–3 седмици след Ден 3.
Точна дата: _____