



Великите предприемачи носят
всеобхватни силни представи за своите
начинания. Първо вярват
и тогава прозират.

Д-р Рей Смайлър,
автор на Смели Мечти

Видове предприемаческа дейност

- ✦ Основател на фирма (“Чист” предприемач)
 - ☑ Личност, която създава фирма.
- ✦ Корпоративен предприемач (администратор)
 - ☑ Предприемач в голяма компания
- ✦ Предприемач във франчайзингов бизнес
 - ☑ Предприемач, който е ограничен в своята дейност от договор за франчайз.
- ✦ Предприемачески екип
 - ☑ Двама или повече предприемачи, които формират екип.

Конкурентни предимства на предприемаческите фирми

- Фокус върху потребителя
 - Отсъствие на бюрократичност
- Качество в дейността
 - Качеството е по-добро от това в големите фирми
- Интегрираност и отговорност
 - Солидна репутация
- Иновации
 - Водещи по иновации в бизнеса.
- Ниска себестойност на продуктите и услугите
 - Ниски оперативни разходи.

Типове предприемаческа кариера

Възможност

Стартиране на бизнес

Изкупуване на бизнес

Купуване на франчайз

Семеен бизнес

Ниво на риска

Висок риск

Среден риск

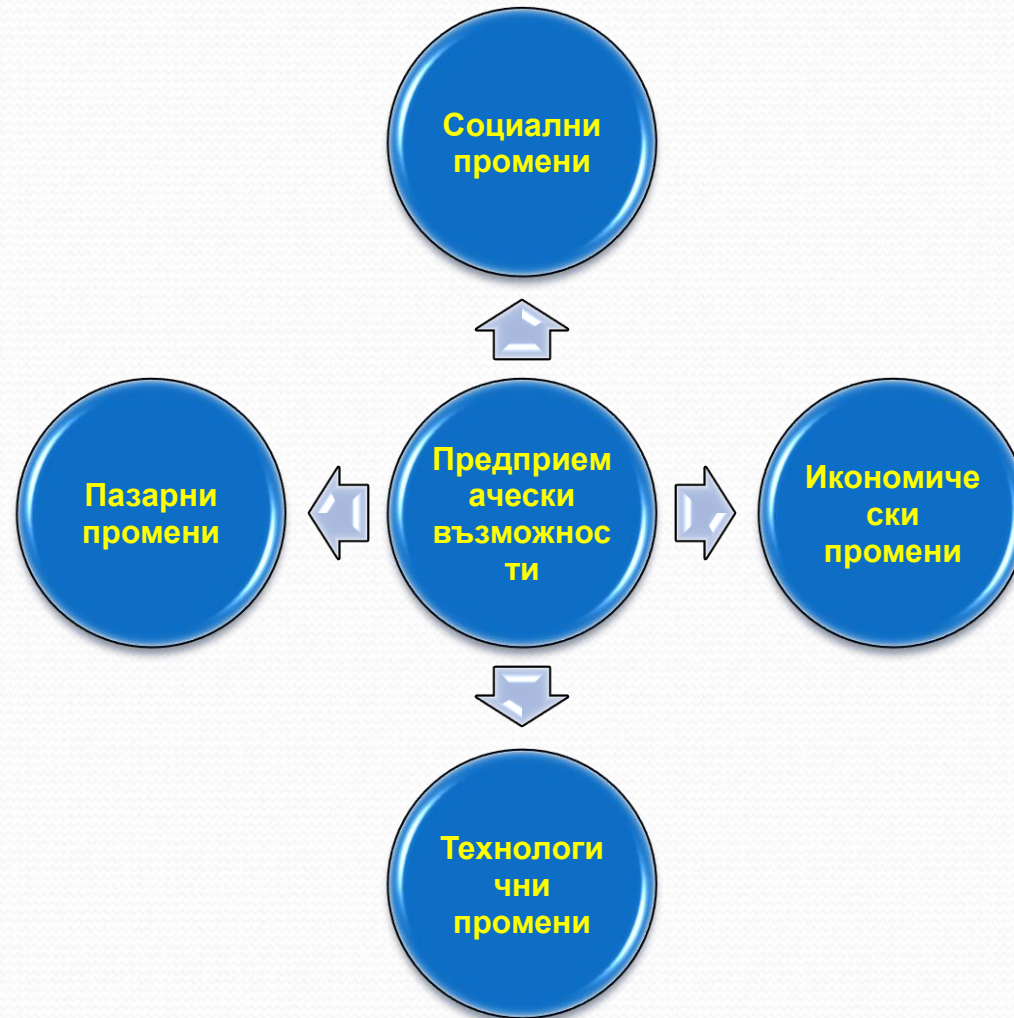
Среден риск

Променлив риск

Дефиниция

Предприемачеството търси да разбере как възникват възможностите за създаване на нещо ново в обществото и икономиката, и по какъв начин определени индивиди откриват и използват тези възможности, като прилагат различни подходи, принципи и различни оперативни инструменти, с цел да разработят или експлоатират откритите възможности и да постигнат широк спектър от възможни резултати.

Предприемачески ключови фактори за успех



Ръководство на предприемача за стратегическо планиране

- Установяване на възможностите
- Развитие и експлоатиране на тези възможности
- Успешно осъществяване на бизнес, основан на възможностите



Преглед на Предприятието

- I. Процес на стратегическо планиране
- II. Оценка потенциала на пазара
- III. Оценка на вътрешни ресурси
- IV. Разработка на стратегически план



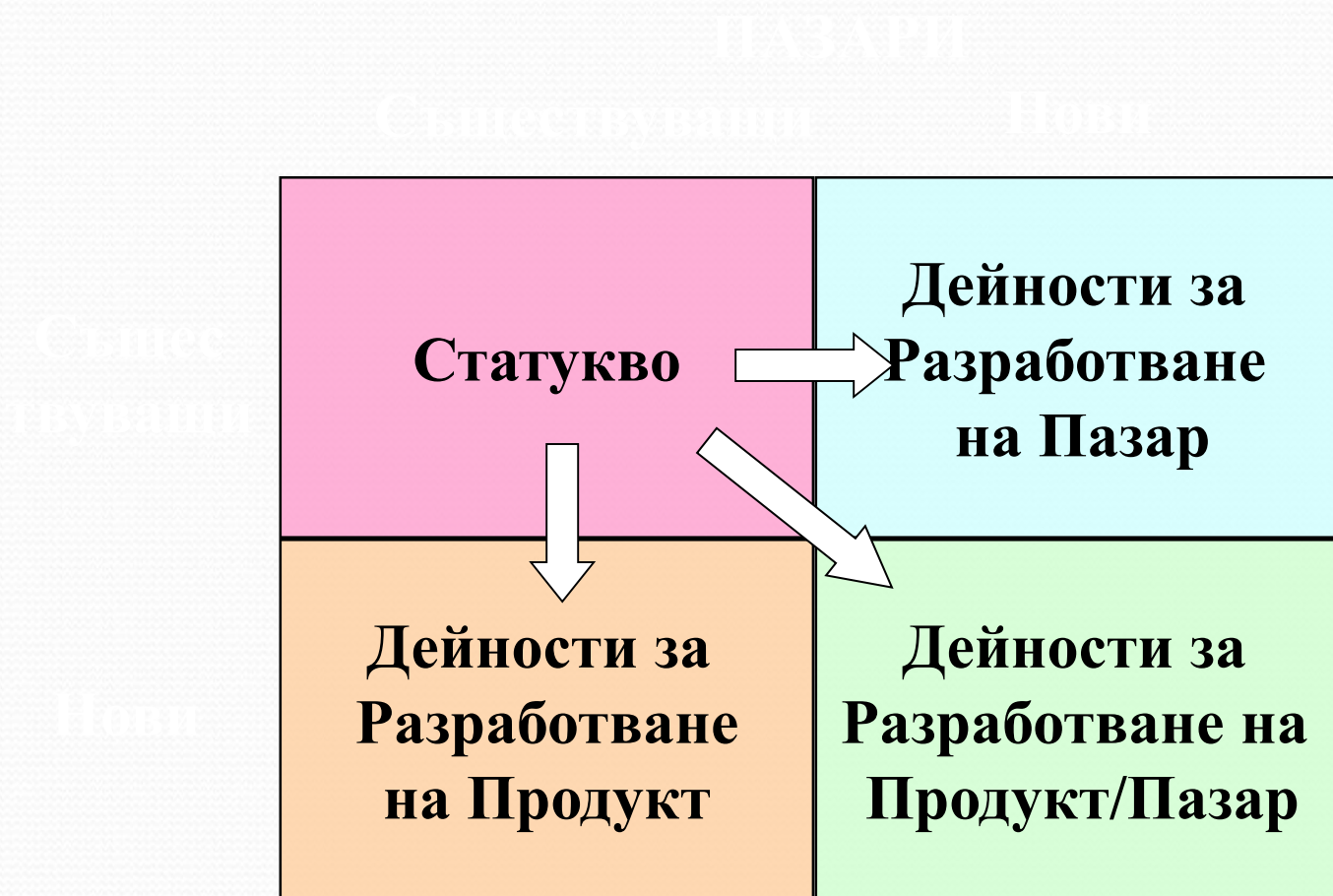
Процес на стратегическо планиране



- Проучване на средата
 - Оценка потенциала на пазара
 - Оценка на вътрешни ресурси
- Формулиране на стратегически планове
 - Разработване на цел
 - Разработване на стратегия
- Внедряване
- Оценяване

Възможности на стратегическо развитие

П
Р
О
Д
У
К
Т
И



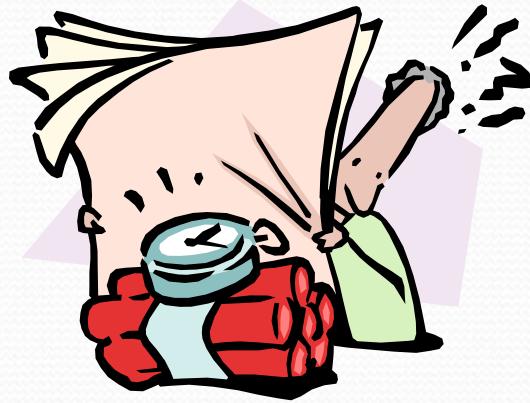
Оценка потенциала на пазара



Предвиждане

- Как се развиват пазарите
- Как най-добре да бъдеш играч на тези пазари

Цели на Оценка на Пазара



- Идентифицирайте експлозивна пазарна възможност
- Идентифицирайте потенциални заплахи
- Установете потенциала на печалба
- Определете нуждите и интересите на клиента
- Оценете способностите на конкурентите

Икономическа Мощ на Доставчици



- Брой/величина на доставчици
- Стандартизация / разграничаване на продукта
- Променливи цени
- Заплаха от предстояща интеграция
- Важност на продукта за вашия процес

Влияние на Мощни Доставчици



- Контрол на доставни цени
- Достъп до критични доставни ресурси
- Контрол на време за отговор
- Контрол срокове на финансиране
- Достатъчно обслужване/подкрепа
- Стандартизирани продукти

Надпревара на Конкурентни Фирми



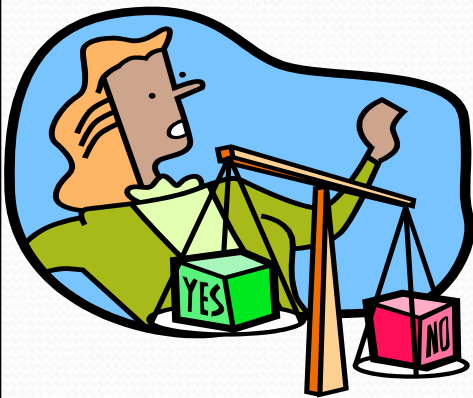
- Брой/обхват на конкуренти
- Характеристики/изгоди на продукта
- Конкуренция на цени
- Маркетинг и реклама
- Канали на дистрибуция
- Достъп до източници на доставка

Бариири на Вхонд



- Оптимизация /ценови премоушества
- Предпочитания на марка/лоялност
- Изисквания за капитал
- Изключителни сделки с клиенти
- Правителствена политика
- Ниско развити пазари

Заместителни продукти



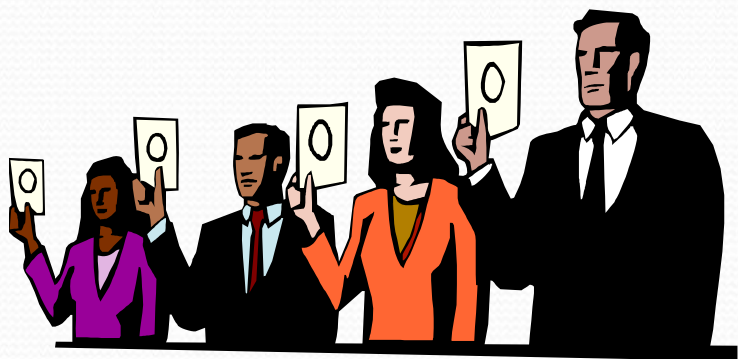
- Характеристики/ползи от заместители
- Изпълнение
- Цена и наличност
- Клиентска чувствителност към цена
- Променливи цени
- Клиентска лоялност

Общи Фактори на Средата



- Икономически
- Правителствени
- Законови
- Социални
- Географски

Оценка на Вътрешни Ресурси



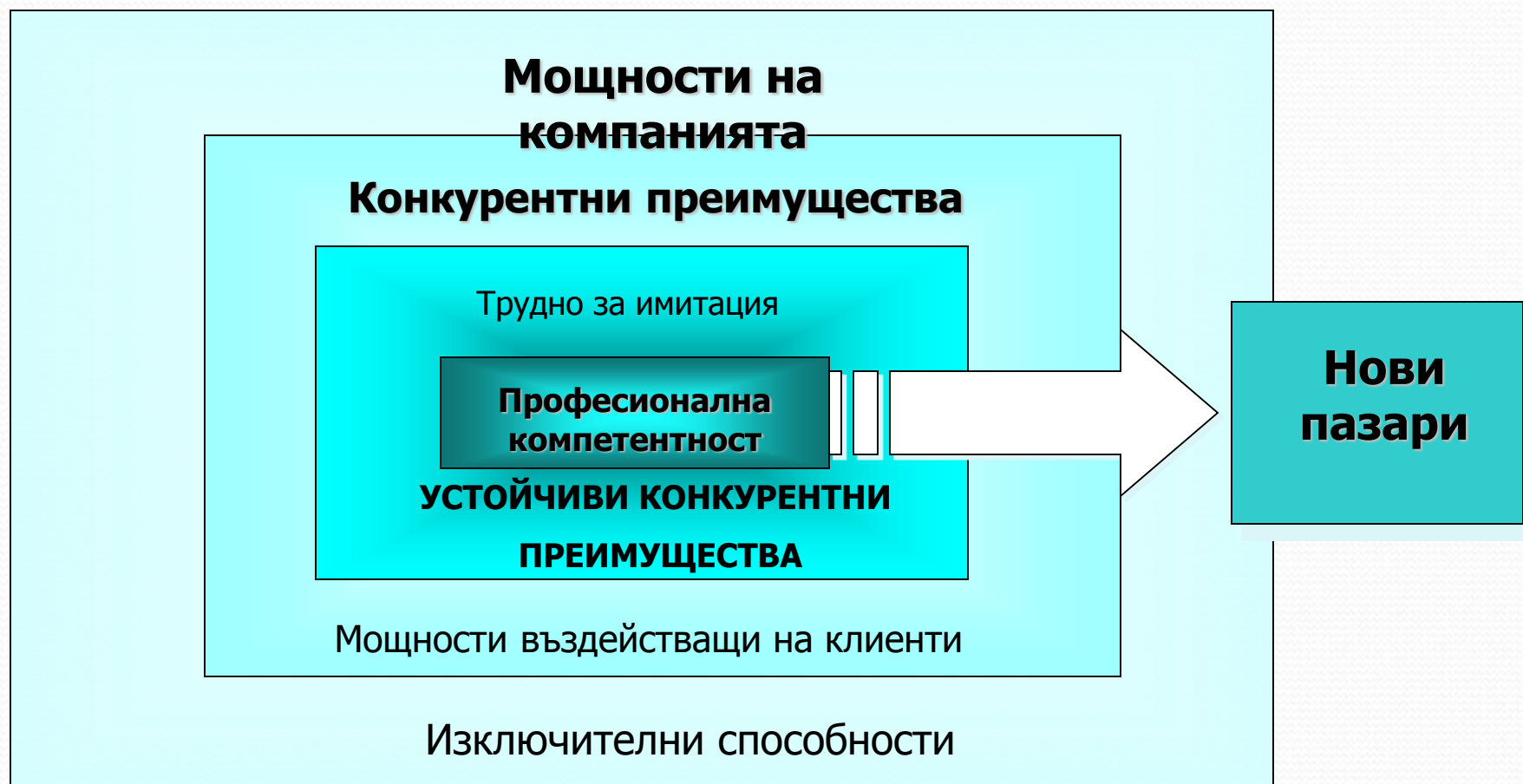
Разбирането на собствените ви
способности и недостатъци е основа
към разработване на стратегия

Стратегии на Вътрешни Ресурси



- Изграждане на преимуществва и компетенции на базата на силови позиции
- Премахване на известни слабости
- Инвестиране за преобразуване на слабостите в мощности

Организация на Ресурси



Професионална Компетентност



- Осигурява достъп до различни пазари
- Предлага значителни изгода на клиенти
- Трудно за имитация
 - Изискване за време
 - Оптимизация
 - Контакти

Източници на Конкурентно Преимущество



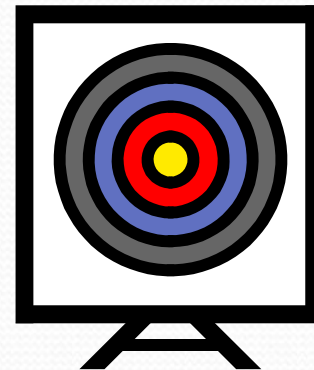
- Производство, опериране и логистични системи
- Продажби и маркетинг
- Иновационно лидерство на продукт и обслужване
- Финансови транзакции
- Ръководство на верига доставки
- Мрежови комуникации / управление на ресурси

Разработка на Стратегически План



- Анализ на текуща ситуация
- Оценка и избор на стратегическа посока
- Разработка на цели
- Разработка стратегии за постигане на цели
- Изисквания и разположения на ресурси
- Направления и посоки

Разработване на Цел



- Цел = Желан краен резултат
- Постижими цели
 - Специфични
 - Измерими
 - Конкретни действия
 - Реалистични
 - Обвързани със срок

Категории Цели



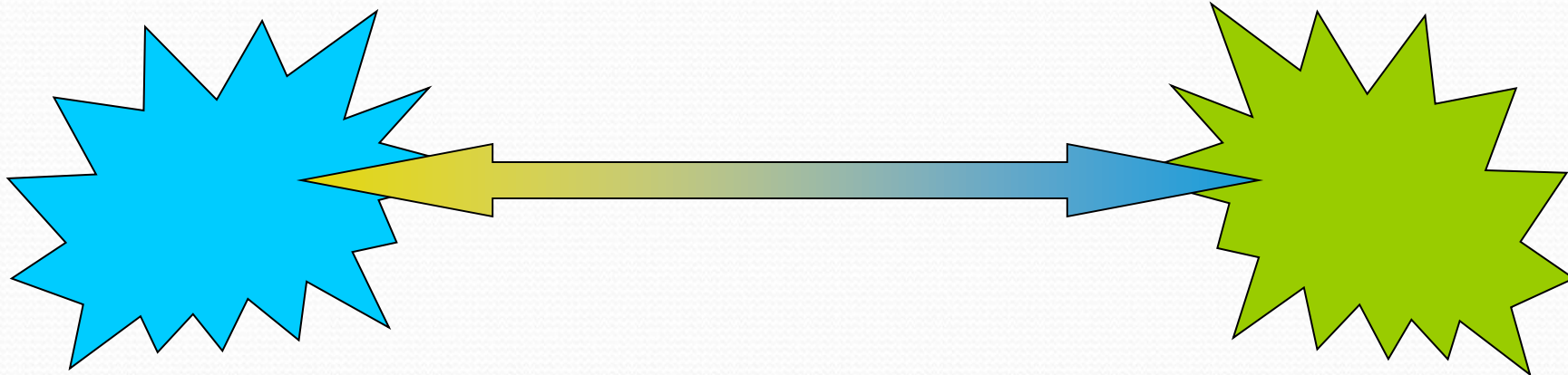
- Печалби
- Позиция на пазара
- Нововъведение
- Производителност
- Финансови ресурси
- Знаци за измерване на критичното развитие

Развитие на Стратегията



- Солидни пазарни предположения
- Обещаващи възможности
- Отстраняване на известни заплахи
- Съответствие на способности и възможности

Стратегически Пробиви



**Ниско ценови
Пробив**

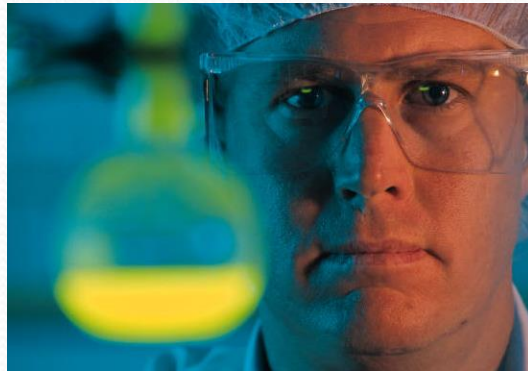
**Разграничителен
Пробив**

Стратегически Пробив на Разграничаване



- Конкуриране на всичко друго освен цена
- По-ниски обеми на продажба
- По-големи маржове
- Връзка цена/стойност
- Съдържателни решения
- Устойчиви конкурентни преимущества

Стратегии на Разграничаване



- Качество
- Перфектност
- Удобство
- Поръчка срещу стандарт
- Време за отговор
- Иновационно лидерство

Social Plate

Благодаря за вниманието!