

Початок своєї справи

Секрети, міфи та реальність





Надія Двойнос

Серійна підприємниця, маркетингова та PR стратегиня

Співзасновниця NosAmigos (Дубаї) - більше, ніж агенція. Ми надаємо стратегічні консультації з фокусом на маркетинг для досвідчених засновників, генеральних директорів та маркетинг директорів у сфері послуг.

Колишня співзасновниця MC.today (вийшла з проекту у 2018 році) - онлайн-медіа про технології та підприємництво.

Колишня співзасновниця Quadrata28 Ukraine (покинула проект у 2021 році) - маркетингова агенція для МСП та стартапів.

11 років досвіду роботи як із стартапами, так і з великими підприємствами.

Ключова експертиза - створення стратегії маркетингу та PR, стратегії персонального бренду для керівників компаній та підприємців; робота з бізнес-моделями, сервісами, продуктами та послугами компаній.

Аматорська плавчиня-спортсменка (Осман 14 км, Босфор 6,5 км і т.д.) та вейк-серферка.

Мама 2х дітей.

Підприємництво

Підприємництво

Формально

Підприємництво - це процес створення та управління новими підприємствами з метою отримання прибутку.

Реально

Підприємництво - це спорт, який вимагає стійкості, терпіння, мотивації та самомотивації, кмітливості, стабільності та плідної праці.

Підприємництво - це захоплюючий шлях, який вимагає креативності, наполегливості та готовності до ризику.

Міфи

Підприємець має мати:

- Вищу освіту (бажано економічну чи бізнес)
- Великий стартовий капітал
- Унікальну ідею
- Безперешкодний успіх з першого разу
- Більше вільного часу ніж раніше

Підприємець має бути:

- Молодим\молодою



Яким має бути підприємець?

Важливо мати відкрите мислення,
готовність до викликів та здатність бачити можливості навколо.

Приклади підприємців

Мері Фуртас (31 рік)

CULTNAKED - український бренд одягу для вечірок.

К-ть працівників - 16.

Одяг бренду носять такі зірки як:

- Меган Фокс
- Аріана Гранде
- Кайлі та Кендал Дженнер
- Кіара Ферані

Та інші.



Cultnaked [New In](#) [Shop](#) [Gift Guide](#) [About Us](#) [Help center](#)

Q Search



KVITKA bandeau

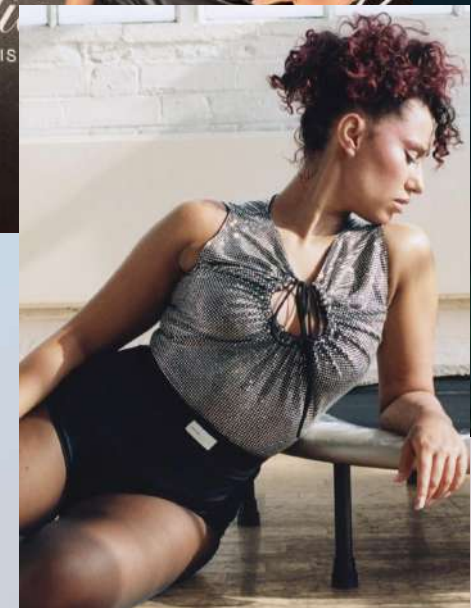


£287 PLUM BOY trousers



£345 SNATCH HOURGLASS jumpsuit

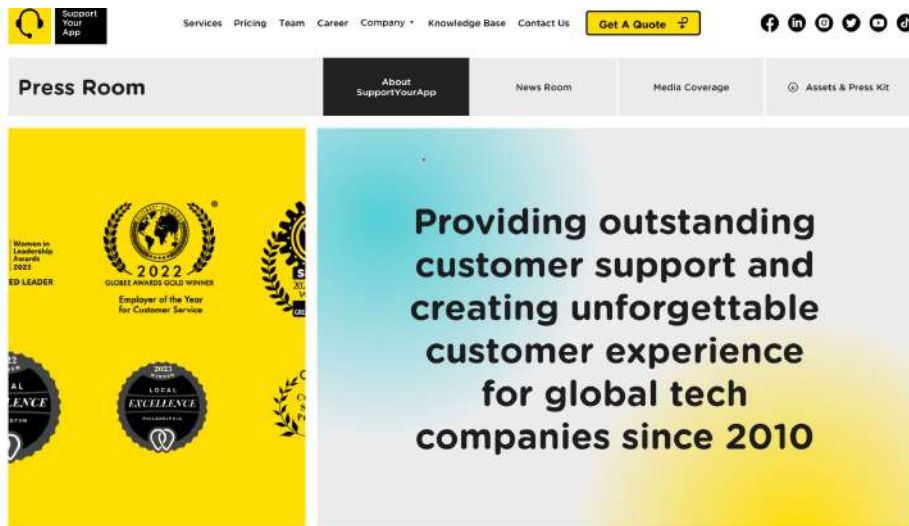
£287



Приклади підприємців

Дар'я Лещенко (34 роки)

Support Your App - компанія, яка надає сервіси клієнтської підтримки на 55 мовах.
К-сть співробітників - 1200+



The screenshot shows the 'Press Room' section of the Support Your App website. The navigation bar includes 'Services', 'Pricing', 'Team', 'Career', 'Company', 'Knowledge Base', and 'Contact Us', along with a 'Get A Quote' button and social media icons. The main content area features a 'Press Room' header and a large graphic with the text: 'Providing outstanding customer support and creating unforgettable customer experience for global tech companies since 2010'. The graphic also displays several award logos, including '2022 GLOBE AWARDS GOLD WINNER' and '2023 LOCAL EXCELLENCE'.



Приклади підприємців

Валерія Гузема (32 роки)

Вища освіта - Філологічна.

GUZEMA Fine jewelry - бренд ювелірних прикрас.

К-сть співробітників - 60.





Приклади підприємців

**Ajax
Systems**

Preply

PetCube

GRAMMARLY

**Ruslan
Baginskiy**

MacPaw

BEVZA

Readdle

**Ksenia
Schneider**

DRESSX

The COAT

Підприємницьке мислення

Мислення

Підприємницьке мислення - це здатність бачити можливості та виявляти інноваційні підходи до розв'язання проблем.

Як на мене, Інноваційність - це ключовий елемент успіху в підприємстві.

Розвиток творчості

Розвиток творчості та креативності є ключовими аспектами для розвитку підприємницького мислення.



Методи розвитку творчості.

1. Більше читайте і навчайтесь (відео, онлайн курси, підкасти і тд)
2. Вирішуйте проблеми та завдання
3. Розвивайте свою уяву
4. Відкривайтеся новому досвіду
5. Задавайте запитання:
"Що було б, якби...?", "Яким може бути альтернативне рішення?",
"Як зробити це ще краще?"
6. Запроваджуйте мозковий штурм
7. Формуйте команду з різними талантами
8. Впроваджуйте інновації
9. Виховуйте допитливість
10. Відчувайте свободу вибору

Пошук ідеї

Що таке гарна ідея?

**Гарна ідея =
вирішення існуючої або
майбутньої проблеми\задачі**



Основні характеристики гарної ідеї

1. Новаторськість
2. Здатність вирішувати проблему
3. Корисність
4. Реалізованість
5. Унікальність (плюс, проте не обов'язок)
6. Потенціал розвитку
7. Економічна доцільність
8. Сприйняття ринком або споживачами

Ідея (важливо)

Гарна ідея може стати початковим фундаментом для розвитку бізнесу або нової проектної ініціативи

Ідея без подальшої реалізації нічого не варта

Ідеї - це часто логічні ланцюги мислення людини, тому однакові ідеї можуть виникати одночасно у декількох людей

Як знаходити ідеї

1. Аналіз ринку
2. Знайти проблему => знайти вирішення
3. Сформулювати рішення
4. SWOT аналіз (сильні, слабкі сторони, можливості та ризики)
5. Тестуйте ідеї (обмін досвідом з іншими - конференції, семінари і тд)
6. Перевірка на практиці (розробка прототипу)

Аналіз ринку (інструменти)

1. Опитування
2. Фокус-групи
3. Спостереження
4. Аналіз трендів
5. Конкурентний аналіз



SWOT аналіз

SWOT-аналіз (англ. Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) - це стратегічний інструмент, який допомагає проаналізувати внутрішні та зовнішні аспекти ідеї, організації або бізнесу.

Сильні сторони	Слабкі сторони
Можливості	Загрози

SWOT аналіз (приклад CULTNAKED)

Сильні сторони <ol style="list-style-type: none">1. Унікальний дизайн2. Творча команда3. Якість виробів4. Онлайн присутність	Слабкі сторони <ol style="list-style-type: none">1. Висока вартість2. Обмежений ринок3. Конкуренція4. Обмежені можливості масштабування
Можливості <ol style="list-style-type: none">1. Збільшення попиту2. Експансія ринків3. Партнерства з художниками4. Впровадження додаткових каналів продажу	Загрози <ol style="list-style-type: none">1. Економічна нестабільність2. Підробка дизайнів3. Розвиток конкурентів

Пошук ідеї (Висновки)

Пам'ятайте, що процес знаходження ідеї для бізнесу є постійним і креативним. Не бійтеся досліджувати, експериментувати та змінюватися під час шляху до створення свого власного бізнесу. Будьте відкриті до нових можливостей та ніш на ринку, і це допоможе вам знайти ідею, яка буде відповідати вашим цілям та принесе успіх.

Бізнес-модель

Поняття бізнес-модель

Бізнес-модель - це структурований план або опис, який визначає, як компанія або підприємство створює, постачає та здобуває прибуток від своїх продуктів або послуг. Це концептуальна рамка, яка описує основні елементи діяльності компанії і взаємозв'язки між ними.



Поняття бізнес-модель

Бізнес-модель - це план вашого бізнесу, який показує, як ви будете заробляти гроші.



Бізнес-модель відповідає

1. Для кого ви хочете працювати?
2. Що ви пропонуєте своїм клієнтам?
3. Як ви будете продавати свої товари або послуги?
4. Як ви будете ставитися до своїх клієнтів?
5. Як ви будете заробляти гроші?
6. Що вам потрібно для роботи?
7. Чи може хтось допомогти вам у вашому бізнесі?

Канва бізнес-моделі

Канва бізнес-моделі, також відома як "бізнес-модель канвас" або "Business Model Canvas," є інструментом для розробки та опису бізнес-моделі компанії. Це візуальний шаблон, який допомагає підприємцям та менеджерам зрозуміти та узгодити ключові аспекти свого бізнесу.

У ваших руках — poradnik для стратегів, гравців, готових змінювати правила гри, а також усіх, хто наважився кинути виклик застарілим бізнес-моделям, щоб проєктувати підприємства майбутнього

Створюємо бізнес-модель

Автори

Александр Остервальдер та Ів Пінье

За участю

470 практиків із 45 країн

Дизайн

Алан Сміт, The Movement



Бізнес-модель Канвас (структура)

Ключові партнери (Key Partners)	Напрямки Діяльності (Key Activities)	Унікальна Торгова Пропозиція (УТП) (Value Propositions)	Взаємовідносини з клієнтами (Customers relations)	Цільова Аудиторія (ЦА) (Customer Segments)
	Ключові Ресурси (Key Resources)		Канали збуту (Channels)	
Структура витрат (Cost Structure)			Джерела доходу (Revenue Streams)	

Бізнес-модель Канвас (CULTNAKED)

Ключові партнери Фабрики (тканина) Додаткові швейні потужності Логістика	Напрямки Діяльності Виробництво стійкого та екологічного одягу (пояснення стійкості)	УТП Особливий одяг для вечірок Використання якісних матеріалів та ретельна робота з деталями	Взаємовідносини з клієнтами Персоналізований підхід Стілка мода Створення спільноти фанатів бренду через організацію подій	ЦА B2b Стилісти Баєри Дистрибутори B2c Моделі
	Ключові Ресурси Талановитий дизайнерський колектив Матеріали високої якості Фінансові ресурси	Унікальність та обмеженість колекцій, що сприяє створенню ексклюзивного досвіду для клієнтів	Канали збуту Сайт Соціальні медіа Поп-ап магазини	Лідери думок у сегменті моди Знаменитості
Структура витрат Витрати на дизайн та виробництво модних колекцій Маркетингові витрати Оплата праці			Джерела доходу Продаж модних колекцій через онлайн-магазин Спеціальні пропозиції та обмежені релізи	

Канва бізнес-моделі (практика)

Практичні поради для роботи з канвою бізнес-моделі:

- **Послідовність заповнення:** рекомендується заповнювати канву бізнес-моделі починаючи з цільової аудиторії та пропозиції цінності, а потім переходити до інших елементів.
- **Гнучкість та адаптованість:** бізнес-модель може змінюватися та адаптуватися з часом, тому важливо бути готовим до внесення змін і вдосконалення.
- **Використання візуалізації:** використання графічних зображень або інструментів для візуалізації канви бізнес-моделі допоможе зрозуміти взаємозв'язки між елементами та зробити їх більш доступними для аналізу.

Висновок

Вибір правильної бізнес-моделі та розробка канви бізнес-моделі є ключовими етапами в створенні й управлінні бізнесом. Належне розуміння основних елементів канви бізнес-моделі та врахування контексту допоможуть вам зробити правильні стратегічні рішення та досягти успіху на вашому підприємницькому шляху.



Перехід з офлайну в онлайн

Що таке діджитал стратегія?

Діджитал стратегія - це план дій, розроблений компанією або організацією для досягнення своїх цілей в інтернеті та цифровому середовищі. Це важливий документ, який визначає, як компанія буде використовувати цифрові технології та ресурси для залучення клієнтів, покращення взаємодії з ними та збільшення своєї видимості та прибутковості.



Що таке діджитал стратегія?

Діджитал стратегія - це план, який допомагає компанії або бізнесу використовувати Інтернет та цифрові технології, щоб привернути більше клієнтів та досягнути успіху в онлайн-світі.



Структура діджитал стратегії

1. **Аналіз ситуації та цілей**
2. **Визначення цільової аудиторії**
3. **Канали комунікації**
4. **Контент (тексти, фото, відео)**
5. **Соціальні медіа (FB, Instagram, TikTok, LinkedIn, Twitter, Threads)**
6. **Рекламні кампанії**
7. **Аналітика та вимірювання**
8. **Бюджет та ресурси**
9. **План дій**
10. **Впровадження та вдосконалення**

Інструменти (приклади)

1. **E-commerce платформи:** Shopify, WooCommerce, Magento - для онлайн-продажів.
2. **Системи управління контентом (CMS):** WordPress, Joomla, Figma - для створення та управління вашим веб-сайтом.
3. **Електронні платіжні системи:** PayPal, Stripe, LiqPay - для обробки онлайн-платежів.
4. **Email-маркетинг:** Mailchimp - для розсилки електронних листів і просування.
5. **Аналітика:** Google Analytics- для відстеження відвідувань вашого веб-сайту та інших метрик.
6. **Соціальні медіа:** Facebook, Instagram, Tik-Tok, Twitter, LinkedIn - для взаємодії з вашою аудиторією та розміщення контенту.

Домашнє завдання

Домашнє завдання

- 1) Описати від 2-5 ідей для потенційної справи
- 2) Зробити SWOT аналіз для кожної з ідей та вибрати 2 найкращі
- 3) Пропустити 2 ідеї через Канву Бізнес Моделі

Пам'ятайте, що успіх приходить тим, хто вміє бачити можливості, адаптується до змін та постійно навчається.
Використовуйте свої навички, ідеї та інструменти, щоб створити успішний бізнес.
Бажаю вам незабутнього подальшого розвитку та досягнення ваших цілей!

Дякую за увагу!