



Ieškant verslo idėjos ir planuojant ją plėtoti svarbūs keli esminiai žingsniai – turimų resursų įvertinimas, verslo idėjos paieškos, sugalvotos idėjos įvertinimas, pasiruošimas jos plėtojimui.

Turimų resursų įvertinimas

Prieš pradėdami verslo idėjos paieškas, objektyviai įvertinkite, ar turite pakankamai resursų sugalvotai idėjai vystyti iki sėkmingo verslo. Verslo idėjos plėtojimas pareikalaus tokių resursų kaip Jūsų laikas, bendravimo, kūrybiškumo ir verslumo įgūdžiai, žinios ir įvairi patirtis, pažintys, nekilnojamasis turtas, turimi įrankiai tikslui pasiekti, finansiniai ištekliai ir kt.

Verslo idėjos paieškos

Idėjų verslui galite semtis iš daugybės šaltinių:

- Asmeninis poreikis. Prieš pradėdami plėtoti verslo idėją, visuomet tikslinga jos paieškas pradėti artimoje aplinkoje. Įvertinkite, kokio gaminio ar paslaugos Jums ar Jūsų artimiesiems dažnai pritrūksta, ką vertintumėte kaip naudingą, efektyvą, reikalingą gaminį/paslaugą. Būkite kūrybiški – trūkstamos prekės ar paslaugos identifikavimas gali tapti niša jūsų verslo įgyvendinimui.
- Turimi profesiniai gebėjimai. Pradėti plėtoti verslą, turint konkrečios patirties ar išsilavinimą tam tikroje srityje yra naudinga ir tikslinga – Jūs realizuosite savo profesinius gebėjimus, o pirkėjas gaus kokybišką prekę ar paslaugą.
- Kitos šalies patirtis. Pasinaudokite gerąja kitų šalių praktika ir pavyzdžiais – užsienyje pripažintų prekių ar paslaugų kūrimas ir plėtojimas Lietuvoje gali būti puiki naujo verslo idėja.
- Būkite atviri naujovėms, stebėkite žmones ir jų preferencijas, pasirinkimus, pasaulines tendencijas. Dažnai naujų prekių ar paslaugų populiarumas susiformuoja žaibišku greičiu – jei pastebėsite potencialią idėją, plėtokite ją.

Verslo idėjos įvertinimas

Prieš pradėdami verslą, kritiškai įvertinkite savo idėją atsakydami į šiuos klausimus:

- Kiek kainuos verslo pradžia? Ar turite pakankamai lėšų?
- Jeigu reikės papildomo finansavimo, ar sugebėsite patenkinti bankų keliamus reikalavimus?
- Kuo jūsų idėja pranašesnė už kitas rinkoje jau esančias?
- Ar jūsų prekės ar paslaugos rinka yra didėjanti, ar mažėjanti? Kokią rinkos dalį galėtumėte užimti?
- Kodėl jūsų pagaminta prekę ar teikiama paslauga bus reikalinga?

- Kas bus jūsų vartotojai ir kokios jų charakteristikos?
- Kas bus jūsų konkurentai, kuo esate už juos pranašesni? Ar pajėgsite konkuruoti su jau veikiančiais ir rinkoje įsitvirtinusiems konkurentais?
- Kada prekės gamyba ar paslaugos teikimas taps pelninga veikla?

Dalinkitės savo idėja. Pasidalinimas ja gali būti naudingas dėl draugų, šeimos bei aplinkinių nuomonės ir pastebėjimų. Dalinantis idėja, Jūs galite išvelgti jos trūkumus, ją tobulinti. Be to, tai puiki galimybė rasti verslo partnerių.

Pasiruošimas idėjos plėtojimui

Parenkite verslo planą:

- Nusistatykite tikslus – įsivardinkite, koks veiksmas kokį rezultatą lems.
- Identifikuokite galimas grėsmes ir galimybes, stiprybes ir silpnybes.
- Naudodamiesi Verslo plano skaičiuokle, pasitikrinkite, kokį pelną gausite, ar galimas ir koks būtų nuostolis per pirmus 5 verslo gyvavimo metus.
- Apsispręskite dėl veiklos formos – ar vykdysite individualią veiklą pagal pažymą ar verslo liudijimą, ar steigsite įmonę – mažąją bendriją, uždarąją akcinę bendrovę.
- Pasirūpinkite reikalingais leidimais ir licencijomis. Išsiaiškinti reikalingas licencijas ir jų išdavimo procedūras Jums padės verslo atmintinė.
- Pasirūpinkite būtinomis pradinėmis lėšomis.

Šaltinis: VŠĮ „Versli Lietuva“