**Ćwiczenie – Pomysł na biznes**

Pomysł na biznes może wynikać z różnych inspiracji czy wcześniejszych doświadczeń przedsiębiorcy. Poniżej znajdują się cztery popularne sposoby na to, skąd czerpać pomysł na własną firmę.

Na początku (na podstawie obejrzanego nagrania) wybierz ten sposób czy sposoby, które najbardziej do Ciebie pasują. Następnie odpowiedz na pytania, które odnoszą się do danego sposobu. Pomogą Ci one dogłębniej przemyśleć i sprecyzować Twój pomysł na biznes.

**Posiadane kompetencje i wcześniejsze doświadczenia**

Pomyśl o posiadanych przez Ciebie umiejętnościach, wykształceniu, zdobytych uprawnieniach, doświadczeniu zawodowym, znajomości branży, czy innych kompetencjach. Czy (a jeśli tak, to w jaki sposób) pozwalają one na stworzenie atrakcyjnego produktu/usługi dla klientów? Jak sądzisz, jakie jest zapotrzebowanie na rynku na tego rodzaju produkty/usługi? Jakie unikalne kompetencje (czy połączenia różnych kompetencji) posiadasz, które pozwoliłyby Ci wyróżnić się na rynku i zdobyć przewagę konkurencyjną?

*Przykłady działalności: założenie własnej firmy szkoleniowej po zdobyciu doświadczenia zawodowego jako trener wewnętrzny; założenie biura rachunkowego po uzyskaniu wymaganego wykształcenia i uprawnień*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Pasje i zainteresowania**

Niezależnie od Twojej pracy zawodowej czy kierunku studiów, jakie posiadasz pasje i zainteresowania? Jakie umiejętności (czy inne kompetencje) wiążą się z tymi zainteresowaniami (np. umiejętności manualne, zdolności artystyczne, unikalna wiedza)? Czy (a jeśli tak, to w jaki sposób) pozwalają one na stworzenie atrakcyjnego produktu/usługi dla klientów? Jak sądzisz, jakie jest zapotrzebowanie na rynku na tego rodzaju produkty/usługi? Jakie unikalne kompetencje wynikające z Twoich zainteresowań (czy połączenia różnych kompetencji) posiadasz, które pozwoliłyby Ci wyróżnić się na rynku i zdobyć przewagę konkurencyjną?

*Przykłady działalności: produkcja rękodzieła, usługi stolarskie, projektowanie ogrodów*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Potrzeby klientów**

Zastanów się, czy w swoim najbliższym otoczeniu (lub szerzej: w skali krajowej czy światowej) dostrzegasz jakieś niezaspokojone potrzeby klientów, luki na rynku? Jeśli tak, jak mogłyby wyglądać produkty/usługi, które odpowiadałyby na taką potrzebę? A jeśli takie produkty/usługi już istnieją, jak można je ulepszyć, aby lepiej wpisywały się w oczekiwania klientów? Jak sądzisz, jakie jest zapotrzebowanie na rynku na tego rodzaju produkty/usługi?

*Przykłady działalności: kawiarnia/usługi cateringowe/usługi kurierskie na lokalnym rynku, na którym nie były wcześniej świadczone*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Franczyza**

Zastanów się, co sądzisz o prowadzeniu firmy, która opiera się na już istniejącym, sprawdzonym modelu biznesowym, bez konieczności tworzenia własnego know-how? Jak ważna jest dla Ciebie możliwość kreowania własnej marki od podstaw i pełnej decyzyjności w kwestii rozwoju Twojej firmy (czego przeważnie nie zapewnia model franczyzowy)? Z drugiej strony, co myślisz o prowadzeniu firmy pod sprawdzoną już marką, ze wsparciem i doradztwem franczyzodawcy? Pomyśl także, czy przeszkodą w biznesie franczyzowym nie będą dla Ciebie opłaty franczyzowe i konieczność wniesienia własnego kapitału?

*Przykłady działalności: franczyza pizzerii, sklepu spozywczego lub klubu fitness*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_