

Mój biznes – Etap II. Analiza strategiczna



Źródło: www.uniwersytet-dzieciocy.pl

W pierwszym etapie Konkursu przygotowaliście bardzo ciekawe propozycje nowych biznesów, oferujących zarówno towary, jak i usługi. Niestety sam pomysł to nie wszystko!

Wielu przedsiębiorców, którzy zdecydowali się wystartować z własnym biznesem, nie odniosło sukcesu, ponieważ nie przeanalizowali wystarczająco dobrze warunków, w jakich działała ich firma.

Żeby uniknąć podobnych rozczarowań, w drugim etapie zajmiemy się analizą otoczenia Waszych firm. Przed nami trudne zadanie, ale jestem pewna, że sobie poradzicie.

Czy jesteście gotowi, żeby zawalczyć o sukces swojego biznesu?

Analiza strategiczna

Rozpoczynając działalność biznesową, trzeba określić, w jaki sposób otoczenie wpływa i będzie wpływało w przyszłości na powodzenie firmy. Właściwa ocena sytuacji umożliwia zaplanowanie strategii działania, polegającej między innymi na przygotowaniu odpowiedniej oferty i promocji firmy. W naszej analizie skupimy się na dwóch obszarach, którymi są:

- otoczenie dalsze,
- otoczenie bliższe.

Analiza dalszego otoczenia firmy

Dalsze otoczenie firmy to ogół warunków - niezależnych od branży - w jakich przedsiębiorstwo działa. W przypadku sklepów / punktów usługowych z różnych branż, różne czynniki są najważniejsze, dlatego pierwszym krokiem jest zastanowienie się, jakie warunki są najistotniejsze dla Twojego biznesu. Drugim krokiem jest określenie, czy warunki te mają pozytywny wpływ na biznes - wtedy mówimy o SZANSACH, czy może ich wpływ jest negatywny i mamy do czynienia z ZAGROŻENIAMI.

Brzmi skomplikowanie, ale jeśli przez chwilę przyjrzyj się poniższej liście przykładowych czynników, bez trudu poradzisz sobie z tą częścią analizy.

Najpierw pomyśl, czy wpływ danego czynnika jest ważny w przypadku Twojej firmy. Jeśli tak, opisz jakie mogą być jego konsekwencje oraz oceń, czy wpływ ten jest pozytywny (SZANSA) i sprzyja rozwojowi Twojego biznesu czy też jest negatywny (ZAGROŻENIE) i ogranicza możliwości rozwijania działalności.

Przykładowe czynniki związane z analizą *dalszego otoczenia*:

- pogoda / klimat,
- rozwój nowych technologii, np. Internetu i urządzeń mobilnych,
- plan stworzenia w okolicy nowych parków i placów zabaw,
- rozbudowa osiedla / dzielnicy,
- dojazd do sklepu / punktu usługowego,
- plan zamknięcia pobliskiej szkoły podstawowej,
- akcja prowadzona przez lokalne szkoły na rzecz promowania zdrowej żywności,
- dbałość miasta / gminy o ekologię.

W jaki inny sposób *dalsze otoczenie* może wpłynąć na sukces Twojej firmy?

Zastanów się i opisz te czynniki, które uważasz za najważniejsze.

Analiza bliższego otoczenia firmy

Bliższe otoczenie firmy jest bezpośrednio związane z rodzajem prowadzonej działalności. Należą do niego między innymi klienci oraz konkurenci i w naszej analizie skoncentrujemy się właśnie na tych dwóch grupach.

Klienci

Każdy przedsiębiorca wie, jak ważne jest dobre poznanie klientów. Dzięki temu oferowane przez firmę towary / usługi mogą być dobrze dopasowane do potrzeb nabywców, a co za tym idzie mogą zainteresować większą liczbę osób. Wiedza o klientach pozwala również na skuteczną promocję, która przekłada się na wyższe zyski ze sprzedaży.

W związku z tym, przed rozpoczęciem działalności, należy stworzyć profil typowego klienta. Im będzie on bardziej szczegółowy, tym łatwiejsze będzie przygotowanie oferty i strategii promocji.

Opracowując profil typowego klienta warto zastanowić się na tym:

- ile lat ma typowy klient?
- jakiej jest płci?
- jakie ma wykształcenie?
- w jaki sposób najczęściej spędza wolny czas?
- jakie są jego zainteresowania?
- jaką sumą pieniędzy dysponuje na własne wydatki?
- jaki jest jego styl życia?
- gdzie mieszka?
- jak często kupuje produkty lub korzysta z usług oferowanych przez Twoją firmę?

Przygotowując tę część analizy, spróbuj jak najdokładniej odpowiedzieć na pytanie „Jaki będzie typowy klient odwiedzający mój sklep / punkt usługowy?”.

Zastanów się również, ile osób z okolicy może stać się Twoimi klientami.

Konkurenci

Ostatnim etapem naszej mini analizy strategicznej, jest opis konkurencji, czyli sklepów / punktów usługowych oferujących podobne towary lub usługi, skierowane do tej samej grupy klientów. Zastanów się:

- kto w okolicy oferuje podobne towary / usługi?
- ilu konkurentów działa w Twojej okolicy?
- od jak dawna Twoi konkurenci działają na rynku?
- ile osób korzysta z konkurencyjnego sklepu / punktu usługowego?
- jak daleko znajduje się sklep / punkt usługowy oferujący podobne towary / usługi?
- co wyróżnia konkurencyjny sklep / punkt usługowy?
- jaka jest jakość produktów / usług oferowanych przez konkurencję?
- jaka jest cena produktów / usług oferowanych przez konkurencję?

Postaraj się zdobyć jak najwięcej informacji na temat konkurentów – znajomość wroga stwarza największą szansę na jego pokonanie!

**Dobrze opracowana analiza strategiczna z pewnością pomoże Wam
w osiągnięciu biznesowego sukcesu.**

Zatem do dzieła!

Czas na zadanie

Twoim zadaniem jest **przygotowanie mini analizy strategicznej**, czyli analizy:

- *dalszego otoczenia* Twojej firmy (należy wymienić min. 4 warunki, które mają wpływ na działanie firmy, opisać je i określić, czy są SZANSA czy ZAGROŻENIEM)
- *bliższego otoczenia* Twojej firmy (opis klientów i konkurentów).

Terminy i ogólne wymagania

Na wykonanie całego zadania z etapu drugiego Uczestnicy Konkursu mają tydzień (21.XI.-27.XI), a ostateczny termin przesłania prac to **27 listopada 2013 roku**.

Wszystkie osoby, które prześlą swoją prezentację w terminie,
otrzymają wirtualną **ODZNAKĘ BIZNESMENA**.

29 listopada Wasze prace będą opublikowane na stronie, gdzie wszyscy studenci EUD będą mogli głosować na swoich faworytów.

Gotowe prace w formie **prezentacji PowerPoint** (maksymalnie 8 slajdów) przesyłajcie na nasz adres mailowy: **konkurs@uniwersytet-dzieciecy.pl**

Jeśli masz trudności z przygotowaniem analizy strategicznej, zapraszam na forum Konkursu, gdzie znajdziesz wątek poświęcony wykonaniu zadania z etapu II – tam postaram się odpowiedzieć na wszystkie pytania i wątpliwości Uczestników Konkursu..

Jestem bardzo ciekawa, jak poradzicie sobie z tym zadaniem!

Uwaga!

Jeśli zdecydujesz się zamieścić jakiegokolwiek grafiki lub zdjęcia znalezione w sieci, pamiętaj by pod zdjęciem umieścić (może być drobną czcionką) adres strony, z której pochodzi.

Jeżeli szukasz informacji pomocniczych w Internecie, pamiętaj, by nie przeklejać zdań znalezionych na stronach.
Pisz samodzielnie:)

Regulamin konkursu dostępny jest **[TUTAJ](#)**.