



Lista pytań: czy nowe przedsięwzięcie jest wykonalne?

Niniejsza publikacja jest listą pytań dla właściciela-menedżera małej firmy lub dla osoby myślącej o założeniu firmy po raz pierwszy. Pytania te koncentrują się na rzeczach, nad którymi należy się poważnie zastanowić aby stwierdzić, czy twój pomysł reprezentuje sobą rzeczywistą możliwość zrobienia biznesu oraz czy rzeczywiście wiesz, w co wchodzisz. Możesz używać tej listy, aby dokonać oceny zupełnie nowego przedsięwzięcia lub nowej okazji w ramach istniejącego biznesu.

Gdy już zainteresujesz się założeniem nowej firmy lub wykorzystaniem oczywistej okazji w ramach istniejącej firmy, prawdopodobnie największym problemem, jaki będziesz miał przed sobą, będzie ustalenie czy pomysł jest wykonalny. Prosta rada mówi, że należy zacząć odpowiedni biznes w odpowiednim czasie. Jest to jednak rada bardzo trudna do zrealizowania. Wysoki procent niepowodzeń wśród nowo otwartych firm i nowych produktów wskazuje na to, że bardzo niewiele pomysłów obracanych jest w dobry biznes, nawet jeśli robią to solidne firmy. Zbyt wielu przedsiębiorców zaczyna przedsięwzięcie z pełnym przekonaniem o jego zaletach, zapominając o dokładnym oszacowaniu jego potencjału.

Poniższa lista powinna pomóc ci w dokonaniu ewaluacji twojego pomysłu. Zaprojektowana jest ona tak, aby pomóc ci wyeliminować pomysły, które mają dużą szansę niepowodzenia, zanim zainwestujesz w nie zbyt wiele czasu, pieniędzy i wysiłku.

Analiza wstępna

Studium wykonalności wymaga zebrania, analizy i ewaluacji danych; ma to na celu odpowiedź na pytanie: „czy powinienem wejść w ten biznes?”. Odpowiedź na to pytanie wymaga wstępnej oceny spraw natury personalnej, a także spraw związanych z biznesem.

Ogólne sprawy natury osobistej

Pierwsze siedem pytań wymaga trochę wglądu w samego siebie. Czy posiadasz takie cechy osobowości, które pozwolą ci jednocześnie zaadaptować się do bycia właścicielem małej firmy, a także czerpać z tego przyjemność?

	Tak	Nie
Czy lubisz samemu podejmować decyzje?		
Czy lubisz działać mając konkurencję?		
Czy posiadasz siłę woli i samodyscyplinę?		
Czy planujesz naprzód?		
Czy robisz rzeczy na porę?		
Czy potrafisz przyjąć rady od innych?		
Czy potrafisz dostosować się do zmieniających się warunków?		

Następna seria pytań kładzie nacisk na fizyczne, emocjonalne i finansowe obciążenia, które wynikają z rozpoczęcia nowego biznesu.

	Tak	Nie
Czy rozumiesz, że prowadzenie własnej firmy może wymagać pracy 12 do 16 godzin dziennie, prawdopodobnie sześć dni w tygodniu, a także w dni świąteczne?		



Czy masz wytrzymałość fizyczną aby zajmować się biznesem?		
Czy masz wytrzymałość emocjonalną, aby wytrzymać stres?		
Czy jesteś gotów obniżyć swój standard życiowy na kilka miesięcy lub lat?		
Czy jesteś gotów stracić swoje oszczędności?		

Konkretne sprawy natury osobistej

	Tak	Nie
Czy wiesz jakie umiejętności i doświadczenie są niezbędne dla osiągnięcia sukcesu przez twój projekt?		
Czy posiadasz te umiejętności?		
Czy twój pomysł używa w sposób efektywny twoje umiejętności?		
Czy możesz znaleźć pracowników, mających doświadczenie, którego tobie brak?		
Czy wiesz, dlaczego bierzesz pod uwagę ten projekt?		
Czy projekt zaspokoi w sposób efektywny twoje aspiracje profesjonalne?		

Następne trzy pytania podkreślają, że bardzo niewiele osób ma doświadczenie we wszystkich punktach studium wykonalności. Powinieneś zdawać sobie sprawę z własnych ograniczeń i poprosić o pomoc gdy jest to potrzebne (na przykład w marketingu, porady prawne, finansowe).

	Tak	Nie
Czy jesteś w stanie przeprowadzić studium wykonalności?		
Czy masz czas aby przeprowadzić studium wykonalności?		
Czy masz potrzebne pieniądze aby przeprowadzić studium wykonalności?		

Ogólny opis projektu

Opisz krótko przedsięwzięcie, które chcesz rozpocząć.

Wylicz produkty lub usługi, które chcesz sprzedawać.

Opisz, kto będzie używał twoich produktów lub usług.

Czemu ktoś miałby kupić twój produkt lub usługę?

Jakiej lokalizacji wymagasz, pod względem typu dzielnicy, natężenia ruchu, innych firm nieopodal, etc.

Wylicz dostawców twoich produktów/usług.

Wylicz twoich głównych konkurentów - tych, którzy sprzedają lub wytwarzają podobne produkty/usługi.

Wylicz pracowników, których potrzebujesz aby zapewnić produkt/usługę.

Wymagania, by osiągnąć sukces



Aby stwierdzić, czy pomysł twój spełnia podstawowe wymagania powodzenia nowego projektu, musisz być w stanie odpowiedzieć „tak” na co najmniej jedno z poniższych pytań.

	Tak	Nie
Czy produkt/usługa/biznes obsługuje potrzebę, która w obecnym czasie nie jest zaspokajana?		
Czy produkt/usługa/biznes obsługuje istniejący rynek, na którym popyt przewyższa podaż?		
Czy produkt/usługa/biznes może skutecznie konkurować z istniejącą konkurencją z powodu "przewagi sytuacyjnej", takiej jak lepsza cena, lokalizacja, etc.?		

Główne problemy

Odpowiedź „tak” na pytania takie jak te poniżej wskazuje na to, że pomysł ma niewielkie szanse powodzenia.

	Tak	Nie
Czy istnieją przyczyny (na przykład ograniczenia, monopole, braki materiałowe), które eliminują jeden z potrzebnych czynników produkcji (na przykład zbyt wysokie koszty, brak wykształconej siły roboczej, energii, materiałów, sprzętu, procesów technologicznych lub personelu)?		
Czy wymagania kapitałowe aby wejść w ciągłą produkcję są przesadnie wysokie?		
Czy trudno jest uzyskać odpowiednie finansowanie?		
Czy istnieje potencjał wywierania szkodliwego wpływu na środowisko?		
Czy istnieją czynniki, uniemożliwiające efektywny marketing?		

Potrzebne dochody

Poniższe pytania powinny przypomnieć ci, że powinieneś starać się uzyskać zarówno zwrot inwestycji we własny biznes, jak też przyzwoitą pensję za czas spędzony na prowadzeniu firmy.

Jakiego dochodu pragniesz?

Czy jesteś gotów zarobić mniej w ciągu pierwszego do trzeciego roku?

Jakiego minimalnego dochodu wymagasz?

Jaki będzie wymagany poziom inwestycji finansowych w twój biznes?

Ile mógłbyś zarobić inwestując te pieniądze? (A)

Ile mógłbyś zarobić pracując dla kogoś innego? (B)

Dodaj sumy (A) i (B). Jeśli dochód ten jest wyższy niż dochód, którego możesz się realistycznie spodziewać ze swojego biznesu, czy jesteś przygotowany na stratę tego dodatkowego dochodu aby w zamian być własnym szefem i mieć możliwość uzyskania większych dochodów w przyszłości?



Dostawcy

	Tak	Nie
Czy możesz zrobić listę wszystkich rzeczy wymaganych do inwentarza produktów i sprzętu operacyjnego?		
Czy znasz ilość, jakość, specyfikacje techniczne i ceny, których potrzebujesz?		
Czy znasz nazwę i lokalizację każdego potencjalnego źródła dostaw?		
Czy znasz rozpiętość cen każdego produktu, dostępnego u wszystkich dostawców?		
Czy znasz terminy dostaw od każdego dostawcy?		
Czy znasz warunki kupna u każdego dostawcy?		
Czy znasz warunki kredytu u każdego dostawcy?		
Czy znasz status finansowy każdego dostawcy?		
Czy istnieje ryzyko, że zabraknie pewnych podstawowych materiałów lub produktów?		
Czy wiesz którzy dostawcy mają przewagę ze względu na koszty transportu?		
Czy osiągalne ceny pozwolą ci na osiągnięcie odpowiedniego narzutu?		

Wydatki

	Tak	Nie
Czy wiesz jakie będą twoje wydatki na wynajem, pensje, ubezpieczenie, usługi komunalne, reklamę, oprocentowanie, etc.?		
Czy powinieneś wiedzieć, które wydatki są bezpośrednie, pośrednie i stałe?		
Czy wiesz jakie będą twoje koszty ogólne?		
Czy wiesz, jakie będą twoje koszty związane ze sprzedażą?		

Różnorodne pytania

	Tak	Nie
Czy wiesz o pewnych poważnych elementach ryzyka, związanych z twoim produktem, usługą lub biznesem?		
Czy możesz ograniczyć niektóre z tych możliwych elementów ryzyka?		
Czy istnieją poważne elementy ryzyka, które są poza twoją kontrolą?		
Czy te elementy ryzyka mogą doprowadzić cię do bankructwa?		

Wykonalność przedsięwzięcia

	Tak	Nie
Czy pozostają jeszcze jakieś poważne pytania co do proponowanego przedsięwzięcia?		
Czy pytania te powstają w związku z brakiem danych?		
Czy pytania te powstają w związku z brakiem umiejętności menedżerskich?		
Czy pytania te powstają w związku z "poważną wadą" twojego pomysłu?		



Czy możesz uzyskać wymagane dodatkowe informacje?		
Czy możesz uzyskać dodatkowe umiejętności menedżerskie?		
Czy zdajesz sobie sprawę, że prawdopodobieństwo, że za dwa lata będziesz jeszcze prowadził biznes jest niższe niż 50%?		

Ośrodek Usług Biznesowych Kanada-Ontario (The Canada-Ontario Business Service Centre, COBSC/CSECO) udziela informacji w zakresie biznesu w oficjalnych językach Kanady: w języku angielskim i francuskim. Kopie niektórych z naszych najbardziej użytecznych dokumentów zostały przetłumaczone dla dogodności na inne języki. W celu otrzymania dodatkowych informacji w zakresie biznesu prosimy telefonować pod numer 1-888-576-4444, gdzie można porozmawiać z urzędnikiem COBSC/CSECO udzielającym informacji.