

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС И ПРАКТИКА

Поиск и реализация бизнес-идеи

Глава 2. Запуск венчурного бизнеса





Идентификация возможности: поиск новых идей

Идентификация возможностей занимает центральное место в сфере предпринимательства. «В основном бизнес исследует вопросы, почему, когда и как создаются возможности. Таким образом, способность правильно распознавать возможности – это «базовая основа» личности и богатства общества. Считается, что понимание процесса определения общих возможностей стало серьезной проблемой в предпринимательских исследованиях.

Источники инновационных идей

Предприниматели всегда заботятся о возможностях, окружающих внешнюю и внутреннюю среду, часто обнаруживают потенциальные возможности, которые другие просто не могут распознать. Где они находят вдохновение?

Тренды. Тренды обозначают изменения в текущей парадигме или мышлении населения. Ближайшее наблюдение за трендами – будь то социальное, технологическое, экономическое или государственное – и ценные идеи, которые исходят от него, представляют собой обильный источник потенциальных предпринимательских идей.

- Социальные тренды: стареющая демография, здоровье и рост фитнеса, жилье для пожилых людей;
- Технологические тренды: мобильные технологии, электронная коммерция, интернет-достижения;
- Экономические тренды: более высокий совокупный чистый доход, семья наемного работника, производственные нагрузки;
- Государственные тренды: усиление регулирования, цены на нефть, терроризм.

Неопределенные возможности. Успехи или неудачи, которые, поскольку они непредвиденные или незапланированные, часто оказываются основными источниками инноваций. Печально известный террористический акт 11 сентября в США является примером неожиданного события; это привело к притоку инновационных решений для новых проблем безопасности.

Разногласия. Разногласия также возникают между ожиданиями и реальными событиями. Например, когда Фред Смит предложил ночную доставку почты, он сказал: «Если это выгодно для США, почтовое отделение будет делать это». Оказалось, Смит был прав. Он реализует идею, не соглашаясь с тем, что новый вид экспресс-доставки никогда не приносит экономических выгод. Таким образом, Смит основал FedEx.

Потребность в процессе. Венчурные капиталисты считают потребность рынка в «боли» и часто предлагают инновационные решения как «лекарство от болезни». Если вам нужно что-то сделать лучше, у вас могут быть инновационные медицинские принадлежности, здоровая пища, более надежные лекарства и трудоемкие инструменты.

Изменения индустрии и рынка. Непрерывные изменения на рынке, вызванные изменениями в потребительских отношениях, продвижениями в технологии, и ростом в структуре, дизайном или определением рынков или отраслей промышленности, являются источниками появляющейся возможности. Пример может быть найден в здравоохранении, где стационарное лечение претерпело радикальные изменения, и прием и профилактическая медицина заменили госпитализацию и хирургию как области основного внимания.

Демографические изменения. Население, возраст, уровень образования, профессия, местоположение, географическая концентрация и аналогичные демографические переменные являются катализаторами новых возможностей. Например, во Флориде и Аризоне средний доход населения увеличился во всех областях промышленности, таких как дизайн, отдых и здравоохранение.

Изменения в восприятии. Изменения в восприятии людьми фактов и формул важны, даже если они не видны. У многих людей здоровый образ жизни и желание иметь хорошую



физическую форму создали спрос на фитнес-центры и здоровую пищу по всей стране. В то же время желание людей провести свой досуг дало толчок развитию индустрии туризма. Туристические агентства, в свою очередь, извлекая выгоду из желаний потребителей «видеть мир», в то время как они молоды и здоровы, предлагали расписания кондоминимумов и туристических клубов.

Концепции на основе знаний. Изобретения, которые являются продуктом нового мышления, новых методов и нового знания, часто требуют самого длинного периода времени между инициированием и внедрением рынка из-за потребности в тестировании и модификации. Например, технология сотового телефона продвинулась, чтобы включать не только телефонное обслуживание, но и камеры, доступ в Интернет и музыку. Это коренным образом изменило способ, которым мы используем сотовые телефоны сегодня. Об этих возможностях не думали всего пять лет назад.

Знания и процесс обучения

Как только источники идей признаны, предприниматели должны использовать свою основу имеющихся знаний, приобретенную посредством работы, опыта, и образования, отточить идеи в реальных возможностях. В целом, промышленное образование, знания о предшествующем рынке, признание потребителя, интерес к специальному образованию или предыдущий опыт помогают предпринимателям стать потенциальной особенностью необычных инновационных идей.

Кроме того, просто имея определенный опыт в своей базе знаний, предприниматели также должны уметь учиться на своем опыте. Исследователь Эндрю К. Корбетт определил важность приобретения и преобразования информации, знаний и опыта в процессе обучения. Он исследует познавательные качества людей, которые могут улучшить информацию. То, как индивидуальный предприниматель приобретает, обрабатывает и извлекает уроки из предварительных знаний, очень важно для идентификационного процесса возможности. Имея это в виду, мы исследуем воображение, так как креативность должна была преобразовать события в предпринимательское понимание и ноу-хау.

Предпринимательское воображение и креативность

Предприниматели смешивают образное и креативное мышление с систематической, логической способностью к процессу. Эта комбинация – ключ к успешным инновациям. Кроме того, потенциальные предприниматели всегда ищут уникальные возможности удовлетворить потребности, или желания.

Они ощущают экономический потенциал в бизнес-задачах, все время спрашивая «Что если ...?» или «Почему не ...?». Они развивают способность видеть, признать, и создать возможность, где другие находят только проблемы. Некоторые предприниматели рассматривают возможности, уделяя особое внимание способам решения проблем, которые они испытывают. Анализ, который смешивает креативное мышление с систематическим запросом, таким образом, что на проблемы смотрят от каждого возможного угла, является признаком предпринимательского воображения. Какова проблема? Кого это затрагивает? Как это затрагивает их? Какие затраты включены? Это может быть решено? Рынок заплатил бы за решение? Предприниматели всегда занимаются этими вопросами.

Роль творческого мышления

Важно признать роль креативного мышления в инновационном процессе. Креативность – поколение идей, которое приводит к повышенной эффективности или эффективности



системы. Два важных компонента творческого решения задач – процесс и люди. Процесс – ориентированная цель; разработан, чтобы достигнуть решения проблемы. Люди – ресурсы, которые определяют решение. Процесс остается тем же самым, но подход, который люди проявляют к решению задач, варьируется: иногда они будут приспосабливать решение, и, в других случаях, они сформулируют инновационные решения. В таблице сравниваются подходы адаптеров против новаторов.

Адаптор	Инноватор
Принцип, основанный на точности, дисциплине и методологии	Необычный подход к решению задач
Ищет решения, вместо проблемы	Обнаруживает проблемы и возможности решений
Пытается усовершенствовать существующую практику	Определяет причину проблемы
Предназначен для методов	Метод предшествует результату
Способен расширить детальную работу	Имеет мало терпимости к обычной работе
Чувствителен к единству группы и сотрудничеству	Имеет минимальную потребность в согласии; часто нечувствителен к другим

В одном из исследований изучалось обоснованность этих двух подходов к внедрению инновационных предпринимателей от адаптивных предпринимателей.

Природа творческого процесса

Творчество – это процесс, который можно развивать и улучшать. В какой-то мере все мы творцы. Однако, некоторые люди обладают большим творческим потенциалом, чем другие. Кроме того, некоторые люди были воспитаны и образованы в среде, которая побуждает их развивать свое творчество. Их научили мыслить и действовать творчески. Для других процесс более сложный; если он и должны быть творческими, им следует научиться реализовывать творческий процесс.

Многие люди считают, что только гении могут быть творческими. Большинство людей также ошибочно полагают, что некоторые люди рождаются с творческим потенциалом, а другие – нет, и только одаренный или очень умный человек является творческим. Реальные барьеры для творческого мышления – это иногда непреднамеренные «убийственные фразы», которые мы обычно используем в наших сообщениях.

В таблице перечислены десять ключевых фраз, которые мы слышим каждый день. Люди могут не намеренно стремиться убивать творческие идеи, но их негативные выражения часто отвлекают творческие идеи от дальнейшего развития. Творчество не является волшебством или талантом для человека.

Это другой взгляд на мир, и иногда эти дороги также противоречат логике. Инновационное направление – это отношения между вещами и явлениями, которые не видели другие.



1. «Откуда?»
2. «Не могу» (не знаю)
3. «Самое глупое мнение, которое я слышал в своей жизни»
4. «Если вы это сделаете, но если вы это сделаете ... » (крайность или поведение в случае аварии)
5. «Мы это делали раньше, и ничего не получилось»
6. «Я доволен нынешним подходом, и я не видел недостатка»
7. «Мы никогда такого не делали»
8. «Нет времени, чтобы это рассматривать. У нас есть другие дела»
9. «Бюджета нет, денег нам не хватает»
10. «Где вы находите эти интересные комментарии?»

В новинке обычно четыре последовательных этапа. Большинство экспертов согласны с общими характеристиками и взаимосвязями между этапами и используют только разные названия. Эксперты также согласны с тем, что фазовая компоновка для каждого нового вида деятельности не является одинаковой. Хаос необходим для реализации идеи, но это должен быть кумулятивный хаос. Мы рассматриваем этот четырехфазный процесс как наиболее распространенное структурное развитие.

Фаза 1: Предпосылка или накопление знаний. Успешным творениям обычно предшествуют исследования и сбор информации. Обычно это включает в себя обширные чтения, беседы с другими людьми и участие в собраниях и семинарах. Иногда участвуют дополнительные исследования как в связанных, так и в не связанных между собой областях. Это исследование предоставляет человеку разносторонность взглядов на проблему, и это важно для предпринимателя, которому нужен новый продукт, услуга или бизнес-предприятие.

Есть несколько способов, которые вы можете использовать. К ним относятся:

- 1) Чтение отраслевых книг.
- 2) Доступ к профессиональным группам и обществам.
- 3) Участие в профессиональных семинарах и совещаниях.
- 4) Путешествия по стране.
- 5) Обсуждение любых проблем, которые могут возникнуть с кем угодно и где угодно.
- 6) Просматривать статьи, журналы и газеты по интересующим темам.
- 7) Создание тематической библиотеки для будущей информации.
- 8) Записывать в специальную записную книжку необходимую информацию.
- 9) Уделить время и вдохнуть окружающую среду, красоту природы.

Фаза 2: Инкубация. В целом, новые люди с мышлением могут суммировать и редактировать любую информацию в голове. Это процесс инкубации. Этот процесс не прекращается, даже если человек занимается сельскохозяйственной деятельностью. Даже когда человек спит, процесс идет. Это часто происходит, когда решение проблемы не найдено. Хуже всего то, что бедных людей спрашивают: «Почему бы вам не подумать об этом?». Когда человек отвлекается от проблемы, но ему разрешено работать в своем конечном сознании, оно способствует новой идеи. Те, кто продвигает процесс инкубации, следующие:

- 1) Участники рутинной, «бессмысленной» деятельности.
- 2) Регулярно занимающиеся спортом.
- 3) Играющие (спорт, настольные игры, пазлы).
- 4) Думающие о проекте или проблеме перед сном.
- 5) Медитирующие или практикующие самогипноз.
- 6) Отдыхающие на регулярной основе.



Фаза 3: Поиск идеи. Это самый интересный момент – момент, когда предприниматель находит решение проблемы. Это называется «Eureka Factor». Часто люди ошибаются, что обычные люди являются единственным признаком современного мышления.

Инновационные идеи могут прийти в одно мгновение. Например, иногда это случается, когда вы находитесь в душе, едете на высокой скорости или когда смотрите на страницы газеты.

Иногда может показаться, что идея необоснованна. Но принятие решения не всегда бывает легко. Поэтому люди склонны принимать решения медленно. И когда дело доходит до того, что решение будет правильным, то означает приближение к цели. Трудно определить границу между процессом инкубации и идеей. Вот почему в большинстве случаев предприниматели не замечают, как они перешли от фазы 2 к фазе 3. Новый метод быстрого мышления:

- 1) Представить и мечтать о проекте.
- 2) Развивать хобби.
- 3) Проводить время в приятных местах (например, домашняя работа вместо офиса).
- 4) Забыть о проблеме.
- 5) Держать записную книжку в постели, чтобы записывать ночные или утренние идеи.
- 6) Делать перерывы во время работы.

Фаза 4: Оценка и реализация. Это самый трудный шаг в творческой деятельности и требует много мужества, самодисциплины и настойчивости. Успешные предприниматели могут идентифицировать идеи, которые являются выполнимыми. Что еще более важно, они не сдаются, когда сталкиваются с временными препятствиями. Часто им удается разрабатывать свои лучшие идеи. В некоторых случаях предприниматели могут перенаправить эту идею в совершенно другое русло или найти новую и более эффективную идею, и попытаться реализовать ее.

Еще одна важная часть этого этапа – переработка идей в окончательную форму. Зачастую идея возникает из фазы 3, поэтому ее необходимо изменить или доработать. Некоторые самые полезные предложения для выполнения этой фазы:

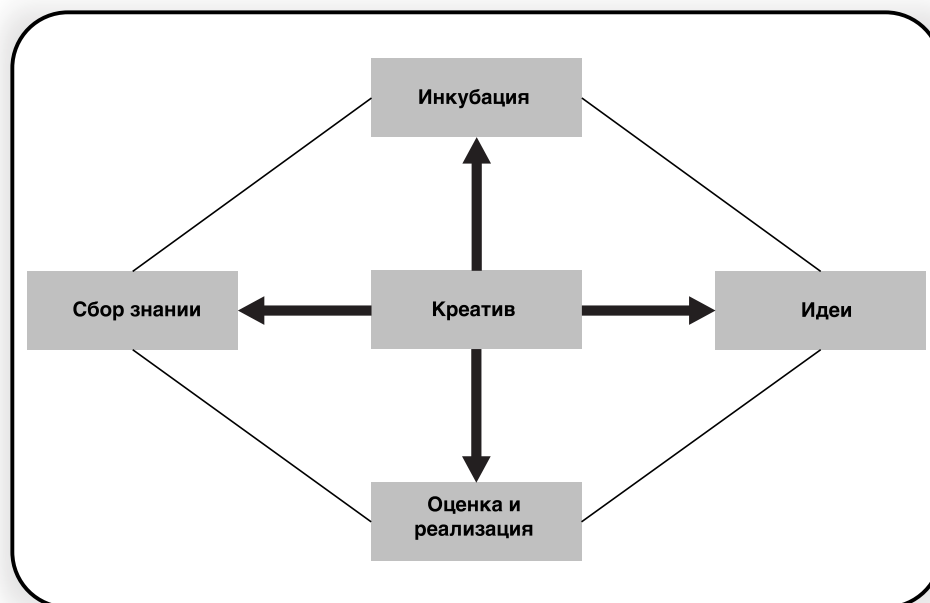
- 1) Увеличить Ваш энергетический уровень с надлежащей диетой и отдыхом.
- 2) Обучаться процессам бизнес-планирования и всем аспектам бизнеса.
- 3) Проверять Ваши идеи с хорошо осведомленными людьми.
- 4) Замечать Ваши интуитивные догадки и чувства.
- 5) Обучаться в процессе продажи.
- 6) Узнавать о политике и организационных методах.
- 7) Обращаться за советом к другим (друзьям, экспертам, и т. д.).
- 8) Рассматривать проблему, возникающую при реализации идеи, в качестве испытания.

На рисунке изображены четыре фазы свежего мышления. Если предприниматель сталкивается с трудностью, переходящей из одной фазы в другую, он должен вернуться на первую фазу и сделать что-то еще. Например, если предприниматель сталкивается с трудностями в принятии решения (Фаза 3), он должен вернуться к Фазе 1. Погружая себя в данные, начиная новую обработку данных и формулируя потенциальные решения.

Развитие нового мышления

Существует множество способов обновить идеи и эмоции. Конечно, необходимо регулярно тренироваться, чтобы развивать творческое мышление. Только тогда вы достигнете результата. Многие изобретения и нововведения возникли в результате изобретательских объектов, процессов, материалов, технологий и способности видеть новые и разные отношения. Существует много примеров:

- 1) Изобретение напитка Slice путем добавления фруктовых соков.
- 2) Сборка двигателей внутреннего сгорания.



Творческое мышление может быть улучшено путем изучения различных отношений между людьми и явлениями в окружающей среде. Вы можете развить эту способность, взглянув на сходства и противоречия между людьми и вещами. Люди и окружающая среда находятся в постоянном контакте друг с другом.