

Lista kontrolna przedsiębiorcy

Jeśli masz problem z nadwyżką pomysłów lub nie możesz się zdecydować, który wybrać, koniecznie rozważ wszystkie poniższe punkty. Dla ułatwienia notuj plusy i minusy oraz znaki zapytania, jeśli masz wątpliwości, co do odpowiedzi.

1. Czy pomysł jest zgodny z moimi umiejętnościami/pasjami/celami i jestem w stanie zaryzykować?
-

2. Czy rozwiąże ważny/męczący problem klienta? Czy dostarczę unikalną wartość klientowi?

Bez względu na przypuszczenia, jakim samolubem może się człowiek stać, są jednak wyraźne zasady w jego naturze, dzięki którym los innych jest dla niego ważny i dzięki czemu szczęście innych jest mu niezbędne, mimo że to nie dostarcza mu nic więcej poza obserwowaniem radości innych. [Adam Smith]

3. Czy pomysł jest innowacyjny?
-

4. Jak duży jest rynek i czy nadal się rozwija?

5. Jaką mam konkurencję?

6. Czy jestem w stanie uzyskać korzystne warunki dostawców?

7. Kto jest nabywcą?

8. Czy są możliwe substytuty mojego produktu i jaki jest próg wejścia nowej konkurencji?

9. Czy w rynku mogę zagospodarować niszę, czy może konkurencja jest słaba i podzielona? – Jak mogę zająć część tortu dla siebie?
-

10. Czy klienci są faktycznie w potrzebie, czy muszę stworzyć w nich potrzebę?

11. Czy jest możliwe, by przychód ze sprzedaży był trwały?

12. Jak rynek reaguje na ceny?
 13. Jak szybko mogą osiągnąć rentowność i nadwyżkę?
 14. W jakim czasie biznes może się rozwinąć (zakładając, że ryzyko będzie umiarkowane, nic wyjątkowego na rynku się nie wydarzy)?
-

15. Jak duży wkład potrzebuję na start?

16. Czy potrzebuję inwestorów?

17. Kiedy osiągnę stopę zwrotu?

18. Czy mam [partnera biznesowego](#) na poziomie zarządzam do firmy?

19. Czy mam w otoczeniu osoby zaufane, z doświadczeniem, uczciwe, przedsiębiorcze i z wysoką motywacją?

20. Jakie mam [zasoby na start](#) (kontakty, wiedza, technologia, flota itp)?

21. Czy stawiam na oryginalność, czy na oszczędność? (Czy potrzebuję patentów, by spowolnić konkurencję?)

22. [Czy mam źródła finansowania?](#)

23. [Czy mam kanały dystrybucji?](#)

24. Jakie słabe punkty widzę w swoim biznesie? (konkurencja, próg wejścia, brak potrzeby u klienta, nieopłacalność produkcji wzgl. oczekiwanych cen)

25. Czy planuję sprzedaż firmy po kilku latach? Będzie to duża kwota?