



Market Research #IMPACTdeacasa

Acivitatea 3 de dezvoltare a abilităților antreprenoriale

Lista activităților

- Pregătiți un sondaj
- Interpretează datele și tendințele pieței
- Identificați o piață țintă

Este timpul să vă uitați mai profund la ideea voastră de afaceri. Întrebați potențialii clienți dacă ar achiziționa produsul sau serviciul vostru. Un antreprenor bun nu se agață niciodată de o singură idee, oricât îi este de dragă, dacă cercetările arată că nu va funcționa ca o afacere.

Visează!

Gândește-te la ideea ta de afaceri. A fost încercată în comunitatea ta? A avut succes? Imaginează-ți afacerea pe care ai dori să o dezvolți. Descrieți clienții care vor fi atrași cel mai puternic de afacerea voastră.

Treci la treabă!

Cercetare de piață

Urmăriți videoclipul în linkul de mai jos. Studiază, în mediul online, industria. Amintiți-vă, o industrie este toată activitatea economică implicată în prelucrarea și fabricarea pe scară largă, în timp ce piața este cumpărarea și vânzarea de bunuri sau servicii pe o scară mai mică. Aflați despre tendințe sau prognoze pentru industrie online și în materiale tipărite, pentru afaceri. Ideea ta de afaceri câștigă popularitate? Dacă lucrați la începerea unei afaceri care oferă servicii, aflați dacă serviciul respectiv crește în cerere. De asemenea, căutați informații despre datele demografice la care apelează bunurile sau serviciile. Înregistrați concluziile.

Cum să faci un Studiu de Piață GRATUIT:

<https://youtu.be/sYE6YMLp2Rc>

Sondare

Cercetarea este esențială înainte de lansarea unei afaceri. Efectuarea de sondaje vă va ajuta să determinați profitabilitatea ideii dvs. de afaceri în comunitatea dvs. Pregătiți întrebări și efectuați sondaje întrebând cel puțin 25 de persoane. Asigurați-vă că sunteți în siguranță în timp ce efectuați cercetarea. Pe măsură ce vă pregătiți întrebările din sondaj, gândiți-vă la lucrurile pe care trebuie să le cunoașteți atunci când începeți afacerea. Includeți și aceste întrebări în sondaj.

Analiză

În urma sondajului, trebuie să faceți ceva cu datele pe care le-ați colectat. Identificați grupul demografic specific sau grupul de persoane care pare a fi cel mai interesat de ceea ce oferă afacerea voastră; aceasta este piața voastră țintă. Puteți alege să utilizați o foaie de calcul sau un sistem de calcul pentru a calcula rezultatele. Reprezentați-vă rezultatele într-un mod organizat, cum ar fi o diagramă circulară sau un grafic. Va trebui să utilizați aceste date și în activitățile viitoare.

Piața mea țintă este ...

Acum, că știți ce doresc potențialii clienți, furnizați o descriere mai detaliată a produsului sau serviciului oferit și enumerați toate modificările pe care le veți face companiei.

Întrebări pentru implicarea tinerilor:

Care a fost cea mai surprinzătoare parte a rezultatelor sondajului?

Care a fost cea mai puțin surprinzătoare parte a rezultatelor sondajului?

Ce alte întrebări mai aveți acum?

Pașii următori:

Program de abilități 4: faceți cunoștință cu concurența voastră. O analiză a acestor afaceri vă va ajuta să profitați de oportunitățile de afaceri.

Activitate suplimentară:

Împărtășiți-vă constatările



- Creați o postare pe rețele de socializare în care descrieți ce ați aflat și folosiți hashtagul **#IMPACTdeacasa #deacasa #staredebine**
- Spuneți unui prieten, unui membru al familiei sau vecin despre ce ați aflat și de ce este important



FundațiaNoiOrizonturi



Această activitate este adaptată din programul 4-H Canada "Money and More Series" și este parte dintr-o colaborare globală dintre Fundația Noi Orizonturi și Universitatea Montana State 4-H