



#SELF-ACADEMY
с Ириной Романенко



УРОК 2. КЛЮЧЕВОЙ ВЫБОР

ТЕМА 4. ТОЧКА СБОРКИ

Онлайн курс Мастер Игры

Тема 4. Точка сборки

Урок 2. Ключевой выбор



Тема урока

Данный урок посвящен осознанию новой Идентичности или SELF. В этом уроке вы проанализируете ваши возможности и определитесь с выбором:

- предприниматель вы или наемный сотрудник,
- в какой отрасли вы хотите стать мастером,
- сколько вы хотите зарабатывать.

Посмотрите видео ролик и выполните упражнения в Задании к уроку.

Видеоурок

[Ссылка на видеоуроки на канале #SELF-ACADEMY в YouTube](#)

Задание

Упражнение 1: Из точки А в точку Б.

На основе SELF-SWOT, ответьте на следующие стратегические вопросы.

Моя текущая ситуация или точка А:

- Рынок (Где?):
- *На каком рынке, в какой стране вы работаете?*
- *В какой отрасли и организации вы сейчас работаете?*
- *Каков объем ваших доходов на этом рынке, в этой организации?*
- *Есть ли потенциал роста доходов на этом рынке, в этой организации?*
- Потребители (Кто?):
- *Кто является целевыми потребителями ваших услуг?*
- *Это может быть компания, где вы строите карьеру.*
- *Это может быть целевая аудитория, для которой вы предлагаете свои услуги или продукты, если вы предприниматель.*



- Продукт или Услуга (Что?):
- Что за навыки, знания, опыт вы предлагаете вашей компании-работодателю?
- Какие услуги и продукты вы предлагаете клиентам, если вы предприниматель?
- Уникальное, конкурентное предложение (Как?):
- Какие проблемы, какую боль вы можете решить для компании, где вы работаете, или для клиентов, если вы предприниматель?
- Какие уникальные знания и навыки для компании вы могли бы предложить?
- Каков может быть ваш уникальный продукт или услуга для клиентов?
- Укажите три ваши конкурентных преимущества для работодателя или для клиентов.
- Сколько потенциально можно заработать на ваших текущих компетенциях на этом рынке?

Сделайте вывод по поводу вашей текущей ситуации в точке А:

- В какой сфере вы являетесь экспертом?
- Какой ваш доход на этом рынке сегодня?
- Насколько вы можете его увеличить?
- За счёт каких навыков и как вы можете его увеличить?

Возможности по SWOT:

- Какие новые рыночные ниши или тенденции возникают на рынке?
- Кто может стать целевыми клиентами или целевыми компаниями для вас?
- Что за услуги или навыки вы можете предложить этим компаниям или клиентам?
- Назовите три уникальных, конкурентных преимущества ваших продуктов или услуг, если вы предприниматель.
- Назовите три уникальных навыка, конкурентных преимущества, которые вы можете предложить компаниям-работодателям.

При анализе возможностей или вашей точки Б ответьте на вопросы:

- Чем вам нравится заниматься?



#SELF-ACADEMY с Ириной Романенко

- Что у вас хорошо получается?
- Что вам мешает заниматься любимым делом сегодня или сменить компанию?
- Сколько можно заработать в новой компании или рыночной нише?
- Какие новые знания и опыт вам для этого нужны?
- Как изменится ваш круг общения?
- Нравится ли вам ваша новая социальная или профессиональная среда?
- С кем бы вы хотели быть и работать в будущем?

Сделайте вывод исходя из возможностей:

- В какой сфере вы могли бы развиваться и стать мастером, исходя из возможностей на рынке и ваших сильных сторон?
- Сколько вы можете на этом заработать?
- Что надо еще изучить, что узнать?
- Какие связи задействовать?
- Что можно сделать прямо сейчас?

Угрозы по SWOT:

- Перечислите основные угрозы, которые возникают в вашей отрасли.
- Насколько эти угрозы реальны?
- Каким образом можно их минимизировать?

Сделайте вывод исходя из угроз:

- С кем вам надо взаимодействовать, чтобы минимизировать угрозы?
- Какие связи задействовать?
- Что изучить, что узнать?
- Что вам надо делать уже сейчас?

Сделайте осознанный стратегический выбор на ближайшие годы, выберите вашу точку Б через три-пять лет:

- Идентифицируйте себя в будущем:
- **Кто вы — наёмный сотрудник или предприниматель?**
- **Осознайте, остаётесь ли вы в найме или создаёте свой бизнес?**
- Если вы остаетесь в найме, то:
- **Остаётесь ли вы в этой компании или ищете новую?**



#SELF-ACADEMY с Ириной Романенко

- Какую должность вы хотите получить в старой или в новой компании?
- На какую оплату вы рассчитываете в старой или в новой компании?
- Если вы готовы начать свой бизнес, то ответьте:
 - Если ли у вас бизнес идеи, финансы, бизнес-план для старта бизнеса?
 - Сколько времени, денег и сил вы готовы инвестировать в старт своего бизнеса?
 - Если идей и финансовых ресурсов нет, то как вы намерены их создать?
 - Готовы ли вы совмещать работу и подготовку бизнес-плана?
 - Как долго вы готовы работать в режиме совмещения?
- Если вы уже предприниматель, то:
 - Остаётесь ли вы в старой рыночной нише?
 - Создаете ли вы для старой ниши новые продукты или наращиваете продажи существующих продуктов?
 - Идёте ли вы в новые рыночные ниши?
 - Если идете в новые ниши, то с какими продуктами (создаете новые или продаете существующие)?
 - Возможно, внешние угрозы велики, и вы решили продать или ликвидировать свой бизнес?
 - Куда вы вложите высвободившиеся ресурсы?
 - Сколько вы планируете заработать при вашем варианте выбора?
 - Сколько вам надо инвестировать при вашем варианте выбора?

Помните, что в зависимости от выбранной точки Б, вам необходимо будет в следующих уроках подготовить:

- Карту Стратегий, тактический и финансовый план вашего бизнеса.
- Карту Стратегий, тактический и личный финансовый план вашей карьеры.

Задание:

- 1) Проведите SELF-SWOT анализ, сделайте выводы исходя из возможностей и угроз. С кем вы себя идентифицировали с предпринимателями или наемными сотрудниками? Напишите, легко ли вам удалось проделать упражнение? Загрузите файл с ответом в группу на Фейсбук. Скопируйте ссылку на файл в поле для ответа к этому уроку. В названии файла укажите тему, урок и ваше ФИО.
- 2) Опишите ваши чувства, открытия и выводы при выполнении этого упражнения.
- 3) Напишите, что вам понравилось, что мешало, что можно улучшить в этом уроке.
- 4) Оцените урок по шкале от 1 до 10.