

Інзик М.О., студентка,  
Васюта В.Б., к.т.н., доцент,  
Національний університет  
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

## ГЕНЕРУВАННЯ ІДЕЙ – ВИЗНАЧАЛЬНА РИСА ПІДПРИЄМЦЯ

Наразі, як і багато століть тому однією з визначальних та головних рис підприємця є генерування ідей, а також введення інновацій у бізнес. Інновація – це те, що сприймається як нове і є нововведенням. Саме завдяки генеруванню ідей створюються, народжуються інновації та нововведення. Підприємець, який не створює щось нове, має ризики втратити своїх клієнтів та споживачів, тим самим знизити ефективність свого бізнесу.

Генерування ідей – це результат розумової діяльності, що поступово та з часом може набути матеріалізованої форми. Сама ж ідея може виникнути як досить спонтанно, так і в результаті одноосібної або командної роботи та цілеспрямованого аналізу даних. Досить рідко трапляються випадки, що ідеї народжуються спонтанно та непередбачувано. За цим часто ховаються спостережливість, начитаність та обізнаність у різних сферах пов'язаних з бізнесом, продажем, менеджментом і тд.

Генерування ідей, тобто інноваційна діяльність підприємства включає в себе організацію та новаторство, а також впровадження в життя нових технологій виробництва, техніки, знань чи матеріалів.

Новаторство – це послідовний ланцюг, який починається від створення чи виникнення ідеї до матеріалізації та впровадження в систему, структуру бізнесу.

Етапи впровадження ідеї до структури бізнесу та її матеріалізації:

1. Генерування нових ідей, аналіз вже готової продукції чи послуг.
2. Аналіз отриманих даних та детальна розробка ідеї.
3. Впровадження новітніх ідей у структуру бізнесу та певний період часу для аналізу.
4. В разі засвоєння нововведення у структуру бізнесу – поширення на всіх можливих ринках, платформах для інформування споживачів та збільшення популярності.

Варто розуміти, що кожна ідея, яка спрямована на певний товар чи послугу повинна бути новою, або повністю зміненою, а не запозиченою. В разі запозичення або копіювання ідеї є ризик зіткнутися з конкурентами або нецікавістю споживачів. Для точного влучення в інтереси ринку проводяться спеціальні експертні оцінки та аналізи за допомогою споживачів, потреб споживачів та чи є вона актуальною для них.

Для полегшення та спрощення роботи підприємців, сучасні експерти створили певні вимоги для створення нових ідей бізнесу.

Першою вимогою є те, що сформована ідея повинна бути орієнтована на певну, конкретну групу клієнтів. Саме ця вимога надає можливість підприємцю

встановити орієнтири на певній групі населення, якій буде цікавий даний товар чи послуга, а також допоможе зайняти міцну позицію в секторі ринку.

Друга вимога для створення ідеї полягає в тому, що вона повинна бути спрямована на задоволення якомога сталої та постійної потреби споживачів. Також рекомендується розширювати інтереси для нового.

Третьою вимогою є те, що створений товар або послуга повинні закривати значну незайняту частину ринку, або перекривати вже існуючих конкурентів за рахунок якості, або цінових аспектів. Якщо цього не врахувати, то бізнес зіткнеться з конкурентами, що може спричинити зниження обсягів продажу та просування товару, а також зменшити цікавість покупців.

Четвертою, не менш вагомою вимогою, є те, що ще на етапі створення ідеї потрібно розуміти всю необхідність у технічному та матеріальному забезпеченні, а також створення умов для комфортної та регламентованої законом праці. Також слід звернути увагу на кількість кваліфікованих робітників.

До найбільш типових помилок підприємців при генеруванні ідеї експерти відносять:

1. При створення ідеї, підприємці описують більше сам товар чи послугу, а не технологічні особливості та самого покупця, для якого й було створене це нововведення.

2. Підприємці часто перебільшують очікування від впровадження ідеї на ринку, ніж воно є насправді.

3. Непрофесійна розробка бізнес-плану. Підприємці часто нереалістично ставляться до можливих первісних прибутків та окупності підприємницької ідеї.

4. Орієнтація на виробництво за індивідуальним замовленням. Зазвичай таке схема ведення бізнесу є набагато дорожчою, та не завжди вигідною.

Отже, генерація ідей є ключовим елементом успіху підприємця, оскільки вона дозволяє їм бути креативними, інноваційними і конкурентоспроможними на ринку. Завдяки нововведенням споживачі мають великий вибір товарів або послуг, що дозволяє максимально задовольнити їх потреби.

### Література

1. Асаул А. Н. Організація підприємницької діяльності. 2009. URL: <http://elbib.in.ua/predprinimatelstvo-kak-osobaya-forma.html> (дата звернення 21.10.2023)

2. Верланов Ю.Ю. Бізнес-планування: теорія та практика: [навчальний посібник] / Ю. Ю. Верланов, О. Ю. Верланов/ Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. 244 с.

3. Єпіфанова І.Ю., Литвинюк В.І. Сутність інноваційного розвитку підприємства URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/52183/2/zbirn2023.pdf#page=111> (дата звернення 03.11.2023)