



2 ч 00 мин

В ЦЯЛА ГРУПА
В МАЛКИ ГРУПИ

ОПИСАНИЕ

Имате чудесна идея за продукт или услуга, но не сте сигурни дали наистина има нужда от решението, което ви е хрумнало? Настоящата карта ще ви помогне да разберете дали си струва да преследвате идеята си за допълнителен доход с оглед състоянието на пазара. Понякога идеите ни са истински добри, но по-късно разбираме, че други организации или фирми вече предлагат продукт или услуга, твърде подобни или идентични на нашите. А за да печелите пари, е важно вашият продукт или услуга да отговаря на нуждите на хората или да решава проблем, за който все още никой не е предложил по-добро решение.



ПОДГОТОВКА

Трябва да имате идея за услуга/ продукт, който искате да продадете.



МАТЕРИАЛИ

- Флипчарт
- Маркери



ИНСТРУМЕНТИ

- Работен лист:
Канава за социален бизнес модел (22)

ПОСТАВЯНЕ НА ОСНОВИ
ВРЪХНА ТОЧКА

МОДЕЛИ НА СПЕЧЕЛЕН ДОХОД

- СТЪПКА 1 В ЦЯЛА ГРУПА:** Уверете се, че всеки разбира добре същността на идеята. Обсъдете и изяснете: **[30 мин]**
- Какво представлява продуктът или услугата, за които се надявате да осигурят допълнителен доход?
 - Кой е целевият клиент?
- СТЪПКА 2 В МАЛКИ ГРУПИ:** Обсъдете какъв „проблем“ на целевия клиент разрешава вашият продукт / услуга. Запишете отговорите на флипчарт:
- Какъв е проблемът на клиента?
 - Защо всъщност е проблем това?
 - Как потенциалните ви клиенти са се справяли с този проблем досега?
 - Кои са другите организации или фирми, които вече предлагат решение? С какво вашият продукт ще бъде различен?
- Всяка група да закачи своя лист с отговори на стената. **[40 мин]**
- СТЪПКА 3 В ЦЯЛА ГРУПА:** Нека всеки от екипа да отиде до стената и да прочете всички отговори и идеи. **[20 мин]**
- СТЪПКА 4** Обсъдете следните въпроси:
- Кои биха били най-големите конкуренти на обсъждания от вас продукт или услуга?
 - Достатъчно оригинална ли е идеята, за да спечелите повече, отколкото ще вложите в производството?
 - Пълен ли е пазарът с подобни продукти? **[30 мин]**
- СТЪПКА 5** Завършете дискусията, като заключите дали предложеният модел на алтернативен доход реално ще се продава на конкурентния пазар. Отговорете на въпроса: „Наистина ли има нужда от този продукт или услуга, които искаме да предложим?“ Ако отговорът е „не“, „може би“ или „само малка нужда“, е време да се върнете към чертожната дъска. Ако отговорът е „да“, продължете с работния лист **Канавата за социален бизнес модел (22)** 



БЪДЕЩИ СЪПКИ

Може би усещате нужда да направите по-задълбочено проучване на пазара или не успяхте да стигнете до съгласие дали предлаганият продукт е наистина необходим. Създайте работна група, отговорна за събирането на информацията от потенциални клиенти чрез интервюта или проучвания.