



2h 00m

PLEN ȘI
GRUPURI MICI

DESCRIERE

Aveți o idee bună, dar nu sunteți sigur dacă este cu adevărat nevoie de produsul / serviciul pe care îl aveți în minte. Această activitate vă ajută să decideți dacă este realist să urmăriți o idee pentru un model alternativ de venit, bazat pe starea pieței. Uneori, aveți o idee bună, dar mai târziu vă dați seama că alte organizații sau companii oferă deja un produs sau un serviciu foarte asemănător cu cel la care v-ați gândit și voi. Pentru a câștiga bani, este important ca produsul sau serviciul vostru să răspundă unei nevoi sau să rezolve o problemă, care nu este deja adresată sau rezolvată de altcineva.



PREGĂTIRE

Trebuie să aveți o idee pentru un serviciu / produs pe care doriți să îl vindeți.



MATERIALE

- Markere
- Flip-chart



INSTRUMENTE

- Fișă de lucru:
Matricea model pentru afaceri sociale (22)



MUNCĂ DE TEREN



VÂRF



MODELE DE VENIT REALIZAT

PAS 1

ÎN PLEN:

Asigurați-vă că toată lumea are o idee clară asupra modelului alternativ de venit propus. Discutați și clarificați: **[30 MIN]**

- Care este produsul sau serviciul care va aduce venituri?
- Cine este clientul țintă?

PAS 2

ÎN GRUPURI MICI:

Discutați ce „problemă” rezolvă produsul / serviciul vostru pentru clientul țintă. Scrieți răspunsurile pe un flip-chart:

- Care este problema clientului?
- De ce este aceasta o problemă?
- Cum rezolvă în prezent potențialii clienți această problemă?
- Ce alte organizații sau companii oferă în prezent un produs sau un serviciu care rezolvă această problemă? Cum va fi diferit produsul vostru?

Puneți hârtia de flip chart din fiecare grup pe perete. **[40 MIN]**

PAS 3

ÎN PLEN:

Permiteți participanților să meargă la perete și să citească toate răspunsurile și ideile diferite. **[20 MIN]**

PAS 4

Discutați următoarele întrebări:

- Care sau cine ar fi cei mai mari concurenți pentru produsul sau serviciul propus?
- Este ideea suficient de unică pentru a obține vânzări mai mari decât costurile de producție pentru produsul sau serviciul propus?
- Este piața deja plină de produse similare? **[30 MIN]**

PAS 5

Închideți discuția ajungând la o concluzie dacă modelul de venit alternativ propus se va vinde în mod realist pe o piață competitivă. Răspundeți la întrebarea „Este într-adevăr nevoie de acest produs sau serviciu pe care doriți să îl produceți?” Dacă răspunsul este „nu”, „poate” sau „doar o mică nevoie”, este timpul să vă întoarceți la flip-chart.. Dacă răspunsul este „da”, continuați cu **Matricea model pentru afaceri sociale (22)** ■■



FOLLOW UP

Dacă doriți să aprofundați studiile de piață sau nu puteți cădea de acord în plen cu privire la necesitatea produsului propus, creați un grup de lucru care va fi responsabil pentru colectarea informațiilor de la potențiali clienți prin interviuri sau sondaje.