



2ω 00λ

ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ ΚΑΙ
ΜΙΚΡΕΣ ΟΜΑΔΕΣ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

Έχετε μια καλή ιδέα αλλά δεν είστε σίγουροι αν υπάρχει ανάγκη για το προϊόν / υπηρεσία που έχετε στο μυαλό σας; Αυτή η άσκηση θα σας βοηθήσει να αποφασίσετε αν είναι ρεαλιστικό να κυνηγήσετε μια ιδέα για ένα εναλλακτικό μοντέλο εισοδημάτων, για τον οργανισμό σας, με βάση την κατάσταση της αγοράς εργασίας / του περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιήστε.

Για να μπορέσετε να κερδίσετε χρήματα είναι σημαντικό, το προϊόν ή η υπηρεσία που σχεδιάζετε να απαντά σε μια βασική ανάγκη ή/και να λύνει ένα πρόβλημα και πρέπει να λάβετε υπόψιν σας ότι κάποιες φορές η ιδέα σας μπορεί ήδη να έχει αναπτυχθεί από κάποιον άλλο οργανισμό ή κάποια κοινωνική επιχείρηση.



ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ

Πρέπει να έχετε ήδη σκεφτεί σχετικά με ένα (νέο) προϊόν ή μια υπηρεσία που θέλετε να αναπτύξετε



ΥΛΙΚΑ

- Μαρκαδόροι
- Μεγάλα χαρτιά σεμιναρίων



ΕΡΓΑΛΕΙΑ

- Φύλλο Εργασίας:
Μοντέλο κοινωνικής επιχείρησης (22)



ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ



ΘΕΣΗ



ΜΟΝΤΕΛΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

- ΒΗΜΑ 1 ΣΕ ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ:** Βεβαιωθείτε πως όλα τα μέλη της ομάδας σας έχουν μια πρώτη ενημέρωση σχετικά με το εναλλακτικό μοντέλο εισοδήματος το οποίο προτείνετε. Συζητήστε αναλυτικά τις παρακάτω ερωτήσεις: **[30']**
- α. Ποιο είναι το προϊόν / υπηρεσία το οποίο μπορεί να φέρει επιπλέον έσοδα;
 - β. Ποιος μπορεί να το αγοράσει / χρησιμοποιήσει; (πελάτης / ωφελούμενος)
- ΒΗΜΑ 2 ΣΕ ΜΙΚΡΕΣ ΟΜΑΔΕΣ:** Συζητήστε σχετικά με το “πρόβλημα” στο οποίο απαντά το προϊόν / υπηρεσία που θα αναπτύξετε. Καταγράψτε τις απαντήσεις σας σε ένα μεγάλο χαρτί σεμιναρίων.
- α. Ποιο είναι το “πρόβλημα” του πελάτη που θα προσπαθήσει να λύσει / διορθώσει το προϊόν σας;
 - β. Γιατί αυτό αποτελεί πρόβλημα;
 - γ. Πώς λύνουν / ξεπερνούν σήμερα οι πιθανοί πελάτες σας το συγκεκριμένο “πρόβλημα”;
 - δ. Ποιοι άλλοι οργανισμοί ή εταιρείες προσφέρουν αυτή την περίοδο ένα προϊόν / υπηρεσία που λύνει το συγκεκριμένο πρόβλημα; Πώς θα διαφέρει το δικό σας προϊόν;
- Συγκεντρώστε τα χαρτιά με τις απαντήσεις της κάθε ομάδας σε έναν τοίχο που μπορούν όλοι να δουν. **[40']**
- ΒΗΜΑ 3 ΣΕ ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ:** Δώστε χρόνο σε όλα τα μέλη της ομάδας να διαβάσουν τις διαφορετικές απαντήσεις και ιδέες που προέκυψαν από τις μικρές ομάδες. **[20']**
- ΒΗΜΑ 4 ΣΕ ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ:** Συζητήστε τις παρακάτω ερωτήσεις **[30']**
- α. Ποιος ή τι θα είναι ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής σας;
 - β. Είναι η ιδέα σας τόσο καλή ώστε η τιμή πώλησης της να είναι υψηλότερη από την τιμή παραγωγής της;
 - γ. Μήπως η αγορά είναι ήδη γεμάτη με παρόμοια προϊόντα / υπηρεσίες;
- ΒΗΜΑ 5** Ολοκληρώστε την συζήτηση καταλήγοντας σε ένα οριστικό συμπέρασμα για το αν η ιδέα σας, δηλαδή το προτεινόμενο εναλλακτικό μοντέλο εσόδων σας, ρεαλιστικά θα είναι ανταγωνιστικό στην αγορά / περιβάλλον σας. Δώστε απάντηση στην ερώτηση “υπάρχει όντως ανάγκη για αυτό το προϊόν / υπηρεσία που θέλουμε να δημιουργήσουμε;”. Εάν η απάντηση είναι όχι, ίσως ή υπάρχει μόνο μια μικρή ανάγκη, θα ήταν καλό να σκεφτείτε ξανά πάνω σε μια άλλη ιδέα. Αν η απάντηση είναι ναι, τότε συνεχίστε με την κάρτα **Μοντέλο κοινωνικής επιχείρησης (22)** 



FOLLOW UP

Αν θέλετε να εμβαθύνετε στην έρευνα αγορά σας ή αν δεν μπορείτε να συμφωνήσετε σαν ομάδα σχετικά με το κατά πόσο το προϊόν / υπηρεσία που προτείνετε συναντά μια τρέχουσα ανάγκη της αγοράς / περιβάλλοντός σας, δημιουργήστε μια μικρή εσωτερική ομάδα η οποία θα έχει σκοπό να κάνει μια έρευνα και να συλλέξει πληροφορίες από πιθανούς πελάτες μέσα από συνεντεύξεις ή/και δημοσκοπήσεις.