



2ч. 00мин.



ПЛЕНУМ И  
МАЛЫЕ ГРУППЫ

## ОПИСАНИЕ

У вас есть хорошая идея, но вы не уверены, действительно ли существует потребность в продукте или услуге, которые вы придумали. Данное упражнение поможет вам решить, стоит ли, исходя из текущего состояния рынка, браться за реализацию конкретной идеи альтернативной модели дохода. Иногда бывает, что у вас есть хорошая идея, но потом вы понимаете, что другие организации или компании уже предоставляют очень похожий продукт или услугу. Чтобы зарабатывать деньги, важно, чтобы ваш продукт или услуга удовлетворяли потребности или решали проблемы, которые еще не решены или не удовлетворены кем-то другим.



## ПОДГОТОВКА

У вас должна быть идея услуги или продукта, которую вы хотите продать.



## МАТЕРИАЛЫ

- Маркеры
- Флипчарт



## ИНСТРУМЕНТЫ

- Рабочий лист:  
Макет социальной бизнес-модели (22)



СБОРЫ



ВОСХОЖДЕНИЕ



МОДЕЛИ ДОХОДОВ ОТ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## ШАГ 1 В ПЛЕНУМЕ:

Убедитесь, что у всех есть четкое понимание предлагаемой модели альтернативного дохода. Обсудите и уточните: **[30']**

1. Что это за продукт или услуга, которые должны приносить доход?
2. Кто является целевым клиентом?

## ШАГ 2 В МАЛЫХ ГРУППАХ:

Обсудите, какую «проблему» целевого клиента решает ваш продукт или услуга. Запишите свои ответы на флипчарте:

1. Какая проблема у клиента?
2. Почему это является для него проблемой?
3. Как потенциальные клиенты в настоящее время решают эту проблему?
4. Какие другие организации или предприятия в настоящее время решают эту проблему? Чем будет отличаться ваш продукт?

Повесьте все флипчарты малых групп на стене. **[40']**

## ШАГ 3 В ПЛЕНУМЕ:

Позвольте участникам подойти к стене и прочитать разные ответы и идеи. **[20']**

## ШАГ 4 Обсудите следующие вопросы:

1. Что или кто будет самым сильным конкурентом для предлагаемого продукта или услуги?
2. Достаточно ли уникальна идея, чтобы обеспечить необходимые продажи для покрытия расходов на производство этого продукта или услуги?
3. Переполнен ли уже рынок подобными продуктами? **[30']**

**ШАГ 5** Завершая, определите, будет ли предлагаемая модель альтернативного дохода продаваться на конкурентном рынке. Ответьте на вопрос: «Действительно ли есть потребность в продукте или услуге, которые вы хотите произвести?» Если ответ «нет», «возможно» или «только небольшая потребность», то вернитесь на стадию разработки идей. Если ответ «да», перейдите к **Макет социальной бизнес-модели (22)** ■■■



## ПОСЛЕДУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ

Если вы хотите углубиться в изучение рынка или не можете достигнуть договоренности о том, действительно ли предложенный продукт необходим, создайте рабочую группу, которая будет отвечать за сбор информации от потенциальных клиентов посредством интервью или опросов.