35 ALTERNATİF GELİR MODELLERİNİN SORGULANMASI İÇİN PİYASA ARAŞTIRMASI

2:00sa. | Ortak Toplantı ve Küçük Gruplar

Betimleme:

İyi bir fikriniz var ama aklınızdaki ürün/hizmet için gerçekten bir ihtiyaç var mı emin değilsiniz. Bu etkinlik bir alternatif gelir modeli fikrinin peşine düşmenin gerçekçi olup olmadığına, piyasanın durumuna göre karar vermenize yardım eder. Bazen iyi bir fikriniz vardır ama sonradan diğer örgüt ya da işletmelerin sizin aklınıza gelene çok benzeyen bir ürün ya da hizmeti zaten sunduğunu fark edersiniz. Para kazanmak için ürün ya da hizmetinizin bir ihtiyacı karşılaması ya da bir sorunu çözmesi önemlidir.

Hazırlık

Aklınızda satmak istediğiniz bir ürün/hizmetle ilgili fikir olmalı.

Malzeme

- Yazı tahtası
- Tahta kalemleri

Araçlar

- Çalışma Sayfası:
  Sosyal İş Modeli Tuvali (22)

Zemin Hazırlığı | Zirve

Kazanılan Gelir Modelleri

ADIM 1 **Ortak toplantıda:**
Herkesin önerilen alternatif gelir modeli hakkında net bir fikri olduğundan emin olun. Tartışın ve netleştirin: **[30dk.]**
a. Gelir getirecek ürün ya da hizmet nedir?
b. Hedef müşteri kim?

ADIM 2 **Küçük gruplar halinde:**
Ürün/hizmetinizin hedef müşteri için hangi "sorunu" çözdüğünü tartışın. Yanıtlarınızı bir poster kağıdına yazın:
a. Müşterinin sorunu ne?
b. Bu neden bir sorun olsun?
c. Potansiyel müşteriler bu sorunu şu anda nasıl çözüyorlar?
d. Şu an başka hangi örgüt ya da işletmeler bu sorunu çözen bir ürün ya da hizmet sağlıyorlar? Sizin ürününüz ne açıdan farklı olacak?
Her küçük grubun poster kâğıdını duvara asın. **[40dk.]**

ADIM 3 **Ortak toplantıda:**
Katılımcıların duvara gidip tüm farklı yanıt ve fikirleri okumasına olanak verin. **[20dk.]**

ADIM 4 Sıradaki soruları tartışın:
a. Önerilen ürün ya da hizmetin en büyük rakipleri ne ya da kim olur?
b. Fikir, ürün ya da hizmeti üretme maliyetinden daha çok satış getirecek denli biricik mi?
c. Piyasa zaten benzer ürünlerle doymuş mu? **[30dk.]**

ADIM 5 Tartışmayı önerilen alternatif modelin rekabetçi bir piyasada gerçekten de satış yapıp yapamayacağı konusunda bir sonuca vararak sonlandırın. "Üretmek istediğiniz bu ürün ya da hizmet için gerçekten bir ihtiyaç var mı?" sorusunu yanıtlayın. Yanıt "hayır", "belki" ya da "yalnızca küçük bir ihtiyaç" ise çizim tahtasına geri dönme vakti gelmiştir. Yanıt "evet" ise, **Sosyal İş Modeli Tuvali (22)** ile devam edin.

Takip:

Daha derin bir piyasa araştırması yapmak isterseniz ya da ortak grup olarak önerilen ürünün gerçekten bir ihtiyaç karşıladığı konusunda anlaşamadıysanız, potansiyel müşterilerden, görüşme ya da anket taraması yoluyla bilgi toplamaktan sorumlu olacak bir çalışma grubu oluşturun.