

IDEA Karty předpokladů

CO?

“IDEA Karty předpokladů” je nástroj vyvinutý pro mnoho účelů:

- pro výuku podnikání v oblasti vysokoškolského vzdělávání,
- pro mentoring a koučování potencionálních podnikatelů,
- pro strukturování dialogu mezi členy týmu.

PROČ?

V generování nápadů a rozvoji myšlenek se často objevuje sklon zaměřit se na produkt a jeho vlastnosti. Tento nástroj Vám pomůže soustředit se na dalších faktory. A poskytne přehled.

Nástroj bude stimulovat kreativní myšlení, které Vám pomůže seznámit se s procesy rozhodování a jednání.

KDY?

IDEA Karty předpokladů je nástroj, který můžete použít v testovací fázi.

JAK?

Karty předpokladů jsou rozděleny do následujících záchytných bodů - každý je označen barvou:

- Zákazníci (zelená)

- Řešení (žlutá)
- Prodej (zelená)
- Organizace (modrá)
- Ekonomika (červená)

Tým podnikatelů může jednotlivě nebo ve skupině vyplnit karty několika přesně definovanými slovy. Prostřednictvím konverzace všichni pochopí příležitosti a výzvy budou podpořeny. Je nutné napsat jen pár slov / čísel do každého políčka.

Problém

Věříme, že naši zákazníci potřebují...

Počet zákazníků

Počet potenciálních zákazníků v naší primární skupině bude...

Důležitosti

Věříme, že zákazníci hodnotí důležitost problémů / potřeb...

Typy zákazníků

Věříme, že osoby dělající rozhodnutí, jsou v naší primární skupině...

První zákazník

Očekáváme, že náš první zákazník bude...

Ostatní segmenty

My také věříme, že naše řešení může být důležité pro...

Sítě

Očekáváme, že naše řešení prodáme skrz...

Prodej na síť

Očekáváme, že každá síť / obchodník může prodat...

Pokrytí sítě

Očekáváme, že tyto sítě mohou dosáhnout na...% potenciálních zákazníků...

Náklady na síť

Očekáváme, že podíl primární sítě na zisku bude...

Řešení

Věříme, že zákaznickovy požadavky můžou být splněny nabídnutím...

Hodnota pro zákazníka - základní

Výhody pro zákazníka budou díky našemu řešení hlavně...

Hodnota pro zákazníka - druhotná

Hodnota pro zákazníka bude také...

Cenová úroveň

Věříme, že zákazník bude ochoten platit...

Znaky

Věříme, že zákazník bude především rád za následující vlastnosti a funkce...

Umístění

Ve srovnání s alternativami budou zákazníci myslet, že naše řešení...

Klíčové aktivity

Co my opravu potřebujeme je být dobrý jako společnost v...

Chybějící kompetence

Věříme, že nám chybí kompetence v...

Partnerovy aktivity

Co můžeme dostat od ostatních je...

Časové možnosti

Očekáváme, že budeme moci využít pro projekt celých ...
hodiny za týden...

Přínos

Hlavní přínos v krátkém období bude...

Rádci a pomocníci

Očekáváme, že následující osoby z vnějšku se budou podílet na projektu...

Kompetence

Očekáváme, že kompetence týmu jsou komplexní pro...

Práva duševního vlastnictví

Očekáváme, že budeme chránit naše řešení před konkurencí pomocí...

Zisk

Očekáváme, že zákazník bude platit za...

Prodejní náklady

Očekáváme, že prodejní a marketingové náklady na prodej budou...

Nákup na zákazníka

Očekáváme, že nákup na zákazníku bude každý rok

...

Náklady na vývoj

Očekáváme, že celkové náklady na vývoj budou

...

Pořizovací cena

Očekáváme, že řešení může být vyrobeno / dodáno
za cenu...