

I bisogni

Partenza

Mercato

Utente

Idea

Concetto

Valutazione

Un rapido screening

Il bisogno che abbiamo individuato è già stato individuato anche dall'utente?

Gli utenti non sentono il bisogno e attendono che altri utenti li convincano

Gli utenti non sentono il bisogno, ma lo percepiscono dopo aver visto il tuo concetto di business

Gli utenti sono entusiasti per il tuo prodotto. Sono pronti a correre con il loro portafoglio aperto urlando: "Perché ti ci è voluto così tanto!"

L'utente ha un bisogno reale. Il prodotto/servizio è "necessario da avere" e non soltanto "bello da avere"

Stop

Attenzione

Vai

Il cliente ha compreso la necessità e non è stato necessario convincerlo

Stop

Attenzione

Vai

Il bisogno non può essere soddisfatto in altri modi o con altri prodotti/servizi

Stop

Attenzione

Vai

Il bisogno è stabile o avvertito da tempo

Stop

Attenzione

Vai

Il cliente è disposto a spendere

Stop

Attenzione

Vai

Abbiamo un dialogo con clienti potenziali che sono interessati

Stop

Attenzione

Vai



Programma di apprendimento permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della

Commissione europea.

L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

La soluzione

Partenza

Mercato

Utente

Idea

Concetto

Valutazione

Un rapido screening

Siamo riusciti a creare un concetto di business facile da comprendere per gli utenti? Gli utenti riescono a capirlo da soli?

Difficile da capire. Ci vorrà dell'allenamento per abituarsi ad usarlo. L'utente deve cambiare radicalmente le sue vecchie abitudini e crearne di nuove

Nuovo per l'utente. È necessaria un po' di abitudine, alcune istruzioni e un leggero cambio delle consuetudini dell'utente

Estremamente semplice. Facile da capire e da usare nel modo appropriato

Il nostro concetto è completamente armonico con i bisogni degli utenti

Stop

Attenzione

Vai

La nostra soluzione è un modo efficace per risolvere i problemi degli utenti

Stop

Attenzione

Vai

L'utente trova la nostra soluzione accettabile e non ha esitazioni

Stop

Attenzione

Vai

L'utente capisce immediatamente il concetto

Stop

Attenzione

Vai

L'utente è in grado di usare e usufruire del concetto senza nessuna difficoltà iniziale

Stop

Attenzione

Vai

Abbiamo testato il concetto di business sugli utenti, riuscendo quindi a valutare direttamente la loro opinione (attraverso modelli, prototipi, visualizzazioni)

Stop

Attenzione

Vai



Programma di
apprendimento
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della

Commissione europea.

L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

Il modello di business

Partenza

Mercato

Utente

Idea

Concetto

Valutazione

Un rapido screening

Il business model è chiaro e trasmette motivazioni?

E' di difficile comprensione.
Il primo acquisto è una
decisione difficile

Il modello di prezzo è
comprensibile con un po' di
spiegazioni, ma comunque
accettabile per gli utenti

Il modello di prezzo è
chiaro, corretto e motiva
all'acquisto

Il modello di business motiva al primo acquisto

Stop

Attenzione

Vai

La persona che fa l'acquisto capisce chiaramente il valore del bene/servizio

Stop

Attenzione

Vai

Il modello di business appare corretto

Stop

Attenzione

Vai

Il modello di business genera profitti di lungo periodo

Stop

Attenzione

Vai

Le persone che pagano comprendono il modello di business

Stop

Attenzione

Vai



Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della

Commissione europea.

L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

Tecnologia e DPI

Partenza

Mercato

Utente

Idea

Concetto

Valutazione

Un rapido screening

Dopo aver testato il concetto, siamo sicuri che sia protetto dalla competizione?

Il concetto è semplice da copiare e non possiamo impedire in nessun modo che ciò avvenga. Altri potrebbero essere in grado di arrivare sul mercato prima di noi	Altri possono fare qualcosa di simile, ma noi siamo in grado di proteggere la nostra idea ed essere i primi sul mercato.	Tutto è stato testato e funziona. Abbiamo protetto l'idea ed è quindi difficile o impossibile copiarla.
---	--	---

Il prodotto/servizio è tecnicamente fattibile

Stop	Attenzione	Vai
------	------------	-----

Il prodotto/servizio può essere pronto per la vendita e per la fase di marketing nei tempi stabiliti

Stop	Attenzione	Vai
------	------------	-----

Il prodotto funziona dal punto di vista tecnico

Stop	Attenzione	Vai
------	------------	-----

Il prodotto può essere protetto da un brevetto o da altre tipologie di Diritti di Protezione Intellettuale

Stop	Attenzione	Vai
------	------------	-----



Programma di apprendimento permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della

Commissione europea.

L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

Competizione

Partenza

Mercato

Utente

Idea

Concetto

Valutazione

Un rapido screening

Abbiamo trovato un mercato in cui saremo lasciati in pace dai competitor? O saremo schiacciati come mosche?

Siamo entrati in una battaglia sanguinosa con avversari già collocati sul mercato con prodotti/servizi simili

Siamo leggermente diversi e non rappresentiamo una minaccia diretta per nessuno, quindi probabilmente troveremo il nostro spazio sul mercato

Abbiamo una posizione definita sul mercato, non minacciamo altri e nessuno vuole sfidarci

Siamo unici e non temiamo il confronto con i competitor

Stop

Attenzione

Vai

La nostra idea ha una posizione definita sul mercato

Stop

Attenzione

Vai

Abbiamo trovato una nicchia, quindi i competitor non ci disturberanno

Stop

Attenzione

Vai

Sappiamo come i competitor reagiranno

Stop

Attenzione

Vai

Abbiamo contromosse alle possibili reazioni dei competitor

Stop

Attenzione

Vai



Programma di
apprendimento
permanente

Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della

Commissione europea.

L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

Partner

Partenza

Mercato

Utente

Idea

Concetto

Valutazione

Un rapido screening

Dipendiamo da molti partner? I clienti sentono questa dipendenza?

Siamo fortemente dipendenti da diversi partner e alcuni di loro probabilmente ci volteranno le spalle

Abbiamo bisogno di qualche partner, alcuni di loro potrebbero essere scettici

Dipendiamo soltanto da pochi partner, i quali sono però cooperativi

Abbiamo accesso a partner per lo sviluppo tecnico e il design

Stop

Attenzione

Vai

I nostri fornitori hanno interesse a collaborare con noi

Stop

Attenzione

Vai

Possiamo stabilire partnership strategiche.

Stop

Attenzione

Vai

Realizzabilità

Partenza

Mercato

Utente

Idea

Concetto

Valutazione

Un rapido screening

Il progetto è realizzabile?

Non possiamo realizzare il progetto con le nostre risorse. Abbiamo bisogno di un afflusso ingente di denaro, tempo e competenze

Possiamo fare la gran parte del lavoro con le nostre risorse, ma avremo certamente bisogno di un apporto da altri per alcune attività

Possiamo fare tutto da soli, immediatamente e possiamo essere pronti al momento giusto

Il progetto è tecnicamente fattibile con il team esistente

Stop

Attenzione

Vai

Il progetto, considerando l'attuale situazione, è fattibile dal punto di vista finanziario

Stop

Attenzione

Vai

Il progetto è fattibile in un arco ragionevole di tempo

Stop

Attenzione

Vai

Il progetto è fattibile con le competenze del team attuale

Stop

Attenzione

Vai

Possiamo ottenere le risorse aggiuntive necessarie (denaro, competenze, tempo, soci, ecc.)

Stop

Attenzione

Vai



Il presente progetto ("European Entrepreneurs Campus" - 2012-1-IT1-LEO05-02794) è finanziato con il sostegno della

Commissione europea.

L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.