

Karty przypuszczeń IDEA

CO?

Karty przypuszczeń IDEA są narzędziem zaprojektowanym aby użyć go w kilku kontekstach:

- w nauczaniu przedsiębiorczości w ramach studiów wyższych
- w mentoringu i nauczaniu potencjalnych przedsiębiorców
- w ustalaniu struktur dialogów pomiędzy członkami grupy

DLACZEGO?

Podczas procesu tworzenia i rozwoju pomysłu częsta jest tendencja do skupiania się na produkcie i jego charakterystyce. To narzędzie pozwala jednak skupić się na innych czynnikach i pozwala na spojrzenie na wszystko z szerszej perspektywy. Narzędzie umożliwi stymulację kreatywnego myślenia i pozwoli Ci zaznajmić się z procesami podejmowania decyzji oraz negocjowania.

KIEDY?

Karty przypuszczeń IDEA są narzędziem, które można użyć w fazie testów.

JAK?

Karty przypuszczeń są podzielone na podstawie poniższych punktów odniesienia – każdy zaznaczony innym kolorem:

- Klienci (zielony)
- Rozwiązania (żółte)
- Sprzedaż (zielone)
- Organizacja (niebieskie)
- Ekonomia (czerwone)

Zespół przedsiębiorców może indywidualnie lub grupowo wypełnić karty kilkoma precyzyjnymi określeniami. W toku rozmowy promowane jest wspólne zrozumienie postawionych szans i wyzwań. Kluczowym jest aby każde pole wypełnić tylko kilkoma słowami/zwrotami.

Problem

Uważamy, że nasi klienci powinni....

Liczba klientów

Liczba potencjalnych klientów naszej pierwotnej grupy docelowej będzie wynosić...

Istota

Uważamy, że klient ocenia wagę problemów/potrzeb

Typy klientów

Uważamy, że następujące osoby będą miały udział w procesie podejmowania decyzji naszej podstawowej grupy docelowej

Pierwszy klient

Oczekujemy, że naszymi pierwszymi klientami będą...

Inne segmenty

Uważamy również, że nasze rozwiązanie może być ważne dla ...

Kanały

Spodziewamy się sprzedać nasze rozwiązanie przez...

Sprzedaż przez kanał

Spodziewamy się, że każdy kanał/sprzedawca może sprzedać za...

Zasięg kanału

Spodziewamy się, że te kanały będą miały zasięg do.....% potencjalnych klientów.

Koszt kanału

Spodziewamy się, że udział głównego kanału w zyskach będzie wynosił...

Rozwiązanie

Uważamy, że potrzeby naszych klientów mogą być spełnione poprzez zaoferowanie...

Wartość klienta - pierwotna

Zyski naszych klientów związane z naszym rozwiązaniem to głównie...

Wartość klienta - wtórna

Wartością dla klienta będą również...

Poziom cenowy

Uważamy, że klienci będą gotowi zapłacić...

Funkcje

Uważamy, że klient będzie szczególnie zadowolony z następujących funkcji...

Pozycjonowanie

W porównaniu ze swoimi odpowiednikami, klienci będą uważali, że nasze rozwiązanie jest...

Kluczowe działania

To, w czym musimy być wyjątkowo dobrzy w naszej firmie to...

Braki w kompetencjach

Uważamy, że mamy braki w następujących kompetencjach...

Działania partnerów

To, z czego możemy skorzystać poprzez nakłonienie innych aby zrobili coś dla nas to...

Czas pracy

Spodziewamy się wykorzystać Godzin na tydzień w ramach projektu.

Nabytki

Głównymi nabytkami w krótkoterminowej perspektywie będą...

Doradcy i pomocnicy

Spodziewamy się, że następujące osoby spoza zespołu poświęcą czas nad projektem...

Kompetencje

Uważamy, że kompetencje naszego zespołu są właściwe dla...

Prawa intelektualne

Zamierzamy chronić nasze rozwiązanie przed konkurencją przez...

Dochód

Spodziewamy się, że nasi klienci zapłacą za...

Koszt sprzedaży

Spodziewamy się, że koszt sprzedaży i marketingu w stosunku do transakcji wyniesie...

Zakup na jednego klienta

Spodziewamy się, że sprzedaż na jednego klienta w skali roku wyniesie...

Koszt rozwoju

Spodziewamy się, że całkowity koszt rozwoju wyniesie...

Koszt ceny

Spodziewamy się, że nasze rozwiązanie może być wyprodukowane/ dostarczone za...