

GENERAREA IDEII DE AFACERI

2023

Unități de conținut

- 1. Tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri;
- 2. Evaluarea ideilor de business identificate;
- 3. Produs minim viabil

Timp alocat: 4 ore academice

Metoda de formare: Formare auto-direcționată/Studiu individual

Obiectivele modulului

Recunoașterea oportunității:

- Abilitatea de a identifica potențiale surse de idei de afaceri
- Abilitatea de a determina posibile resurse pentru implementarea ideii de afacere

Generarea de idei

- Abilitatea de a utiliza diferite tehnici pentru generarea de idei de afaceri
- Abilitatea de a efectua o proiectare adecvată a ideilor

Selectarea și evaluarea ideilor:

- Abilitatea de a evalua eforturile de implementare a unei idei de afaceri
- Abilitatea de a evalua capacitatea necesară pentru implementarea ideii de afaceri

Comunicare ideii:

- Abilitatea de a identifica o afacere viabilă din mai multe idei de afaceri
- Abilitatea de a clasifica și selecta ideile de afaceri

Caracteristici ale unei idei de afacere

ideea

Orientată
spre piață

Unică

ideea

Fezabilă

Inovatoare

ideea

Finanțabilă

Are o
proprietate
intelectuală

Procesul de generare a ideii de afaceri

- Recunoașterea oportunității
 - Generarea de idei
- Selectarea și evaluarea ideilor
 - Comunicarea ideilor

Instrumente și tehnici pentru generarea de idei

Probele de soluționat

- Problemă și soluții existente

Tehnici creative

- Provocarea ideilor (Idea Challenge)
- Tehnica SCAMPER
- Gândirea opusă (Opposite Thinking)
- Carti Brainstorm (Brainstorm Cards)
- Analogia (Analogy Thinking) –
- Proiectarea gândirii (Design Thinking)

Surse de idei de afaceri - Tendințele macroeconomice

Tendințele
demografice

Tendințele sociale.

Tendințele tehnologice

Tendințele în afaceri

Surse de idei de afaceri - Conjunctura microeconomică



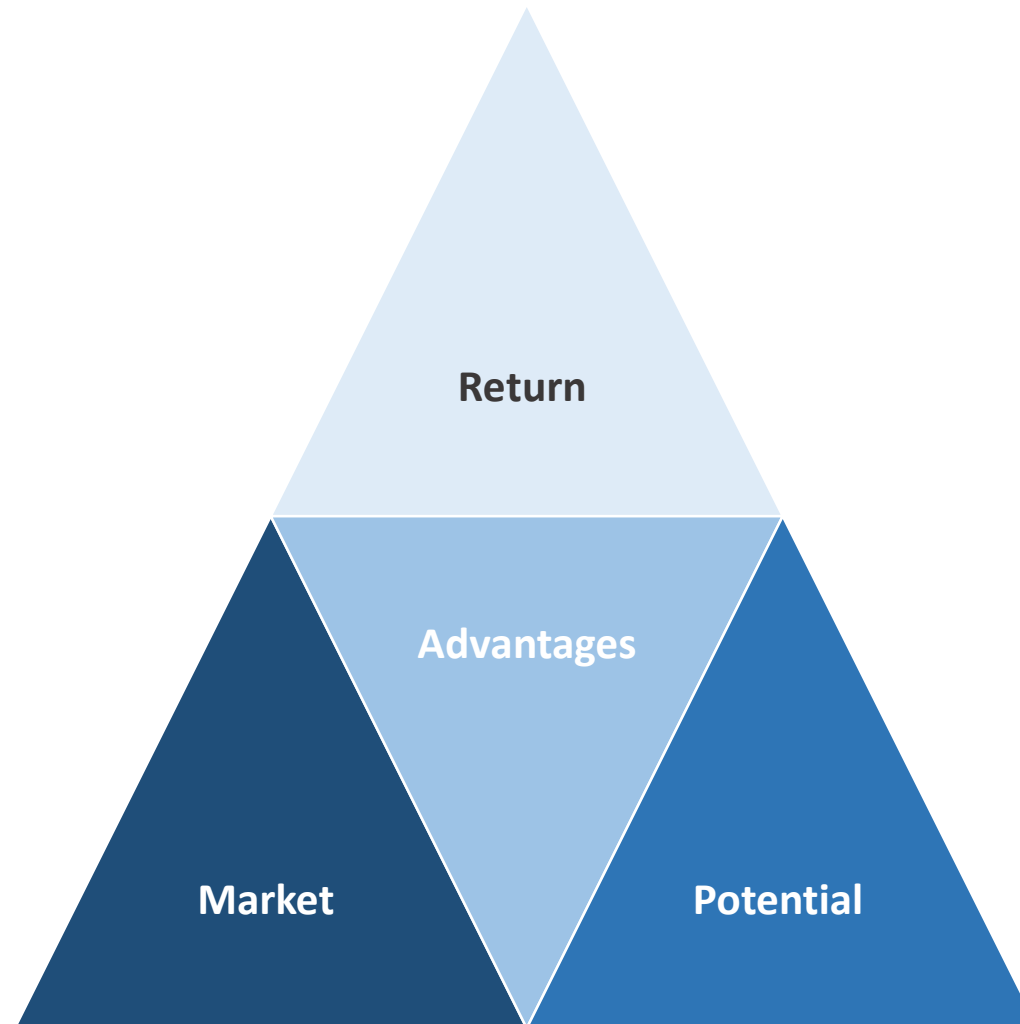
Înainte ca un antreprenor să își demareze afacerea, **ideea de afaceri** trebuie să treacă printr-o serie de **teste** și **întrebări** pentru a se decide dacă este o oportunitate viabilă.

Sarcină practică:

Enunerați câteva întrebări esențiale care să vă spună cu ce fel de idee de afaceri aveți de-a face!

1. Ideea de afaceri pe care o detineți rezolvă o nevoie clară de pe piață?
2. Există destulă cerere pentru produsul/serviciul dvs pe piață?
3. Producerea acestui produs este fezabilă din punct de vedere economic?
4. Va exista destul ROI(Return On Investment) pentru această afacere?

Evaluarea ideii- modelul RAMP



Produsul minim viabil

MVP



PRODUS FINAL

- Un produs viabil minim (MVP) este cea mai redusă versiune a unui produs care poate fi lansat în continuare.
- **Conceptul de MVP este diferit de prototip.** În esență, pot exista mai multe prototipuri până în momentul în care un startup decide să scoată pe piață un produs minim viabil care să fie testat de utilizatori.

MVP – Produsul minim viabil

- **Minim**- varianta rudimentară (care se află la începutul dezvoltării sale)
- **Viabil** - validează necesitățile consumatorului
- **Produs** – tangibil, poți să îl testezi

Despre MVP

Obiectivele MVP

- Să testeze practic ipoteza;
- Să optimizeze timpul;
- Să construiască credibilitate (voi face – am făcut)

Avantajele MVP

- Costă mai puțin;
- Riști cu mai puțin;

Elementele de bază

- *Funcționabilitate* – trebuie să aibă niște caracteristici clare și evidente;
- *Uzabilitate* – simplu de folosit,
- *Design* – atractivitate pentru client (ambalaj, atractivitate estetică)

Ce obții din testare prin MVP?

- **Identifici segmentul care răspunde pozitiv și care este atras organic de produsul tău (*te-ai gândit la un profil al consumatorului, dar...*);**
- Informație calitativă și relevantă;
- **Pe baza acestei informații poți crea un formular pentru toți cei care devin clienții tăi, îi rogi să îți răspundă și la niște întrebări.**
- Îți dai seama dacă ai greșit publicul țintă
- **Clarificarea unui Avatar de client, pe care îl construiești prin experiență pe care ai obținut-o cu ajutorul MVP-ului.**
- Beneficiile percepute față de beneficiile oferite, ce a contat pentru client, ce reprezintă pentru el valoarea;
- **Poziționarea de preț potrivit;**
- Canalele de promovare;
- **Canalele de distribuție (cum îi va fi mai ușor să achiziționeze mai ușor produsul tău)**
- Instruirea/educarea consumatorului

Crearea MVP-ului

- Cercetare de piață
- Conturarea unei idei clare
- Definirea listei de caracteristici
- Lansarea produsului/serviciului
- Analiza de feedback-ul



Cum creezi un MVP și reușești?



Exemple de MVP

- Facebook

Vă mulțumesc pentru atenție!