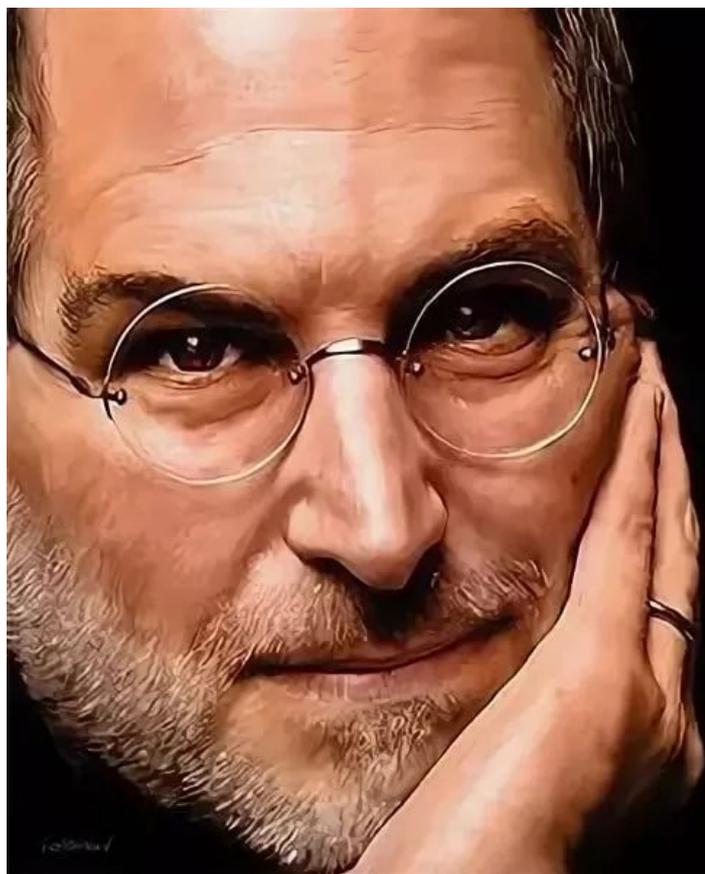


**Генерация мыслей и 4 типа
идей**

**Анализ, проверка и оценка
идей**

В чем ценность идеи?

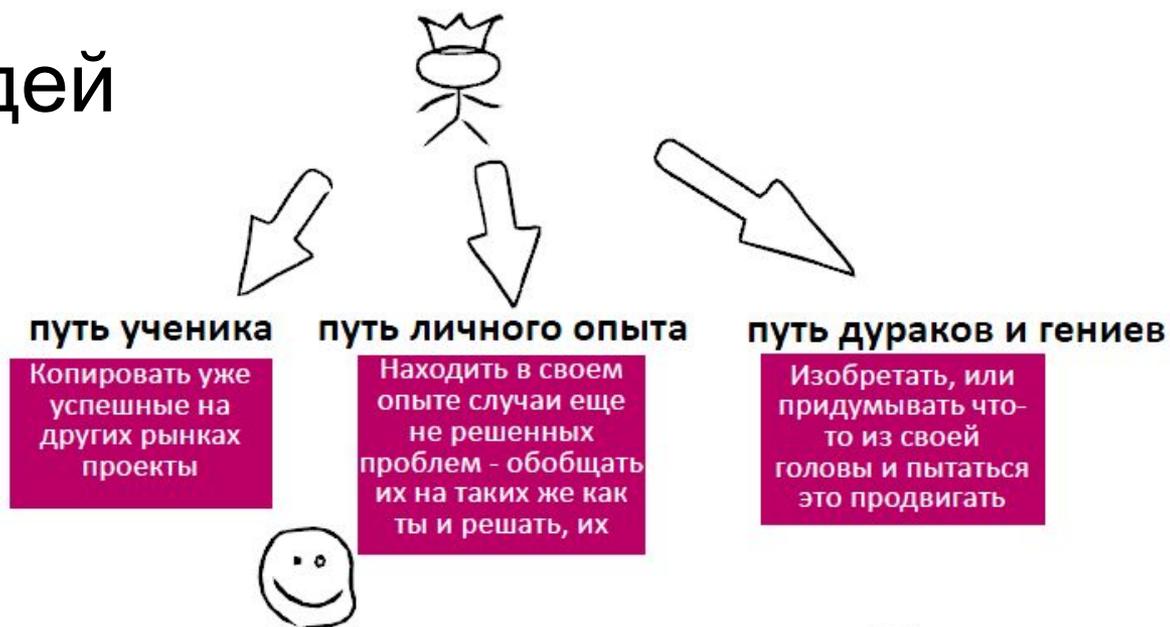


Когда мне не хватало денег, я
садился думать, а не бежал
зарабатывать. Идея — самый
дорогой товар на свете.

Стив Джобс

Где взять идеи (4 типа идей)

- Проблемы/потребности потребителей/рынка
- Личные ресурсы/таланты
- Мечты
- «Стыринг» идей



Лучший выбор «Концепция ЕЖА»



Как использовать метод копирования идей?

- Что такого они делают, чтобы быть успешными?
- Что это такое по вашим наблюдениям (момент, процесс или инструмент), что, скорее всего, обеспечило им этот успех?
- Какой у них маркетинг? Какое их поведение на рынке? Почему?
- Что они предлагают (какое решение какой проблемы)?
- В чем именно они лучше конкурентов? В качестве продукта? В обслуживании клиентов? В маркетинге и рекламе? В дополнительном сервисе? Во всем?
- Что они делают по-другому?
- Какая их самая большая ценность? Что для них важнее всего?
- В чем именно они узнаваемы на рынке отрасли?

2 стратегии разработки продукта

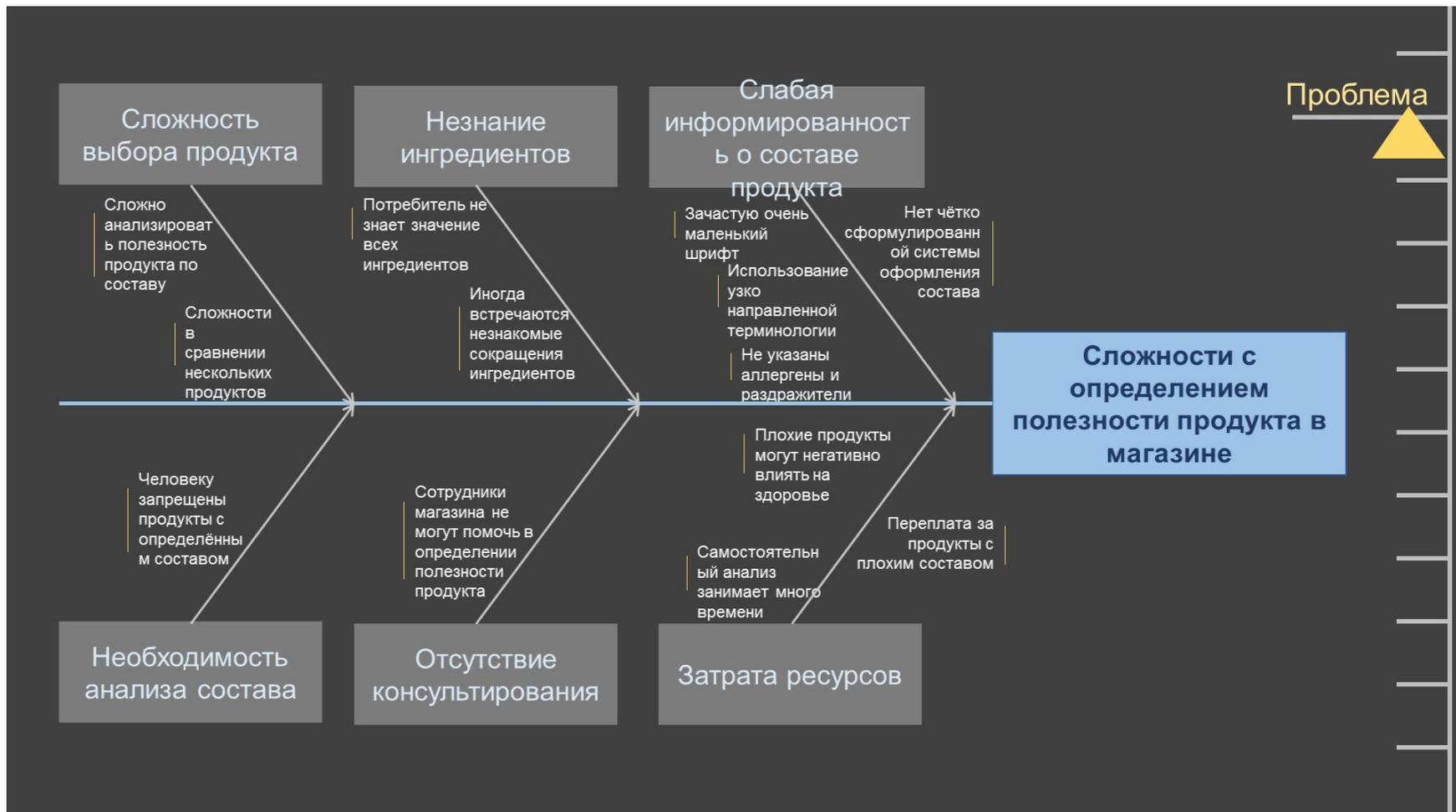


Идеи для StartUp



Зона успешного
Стартапа

Диаграмма Исикавы «Рыбий скелет»



Задание



- Определите, какую проблему клиента Вы решаете
- Выявите наиболее существенные факторы и условия, влияющие на проблему (факторы первого порядка)
- Определите совокупность причин, влияющие на факторы и условия
- Проанализируйте полученный результат

Проверка на жизнеспособность бизнес-идеи

- **Метод FAN**
- **Метод Tesco**
- **Метод «6 шляп»**
- **Опрос целевой аудитории**
- **Многофакторный метод**

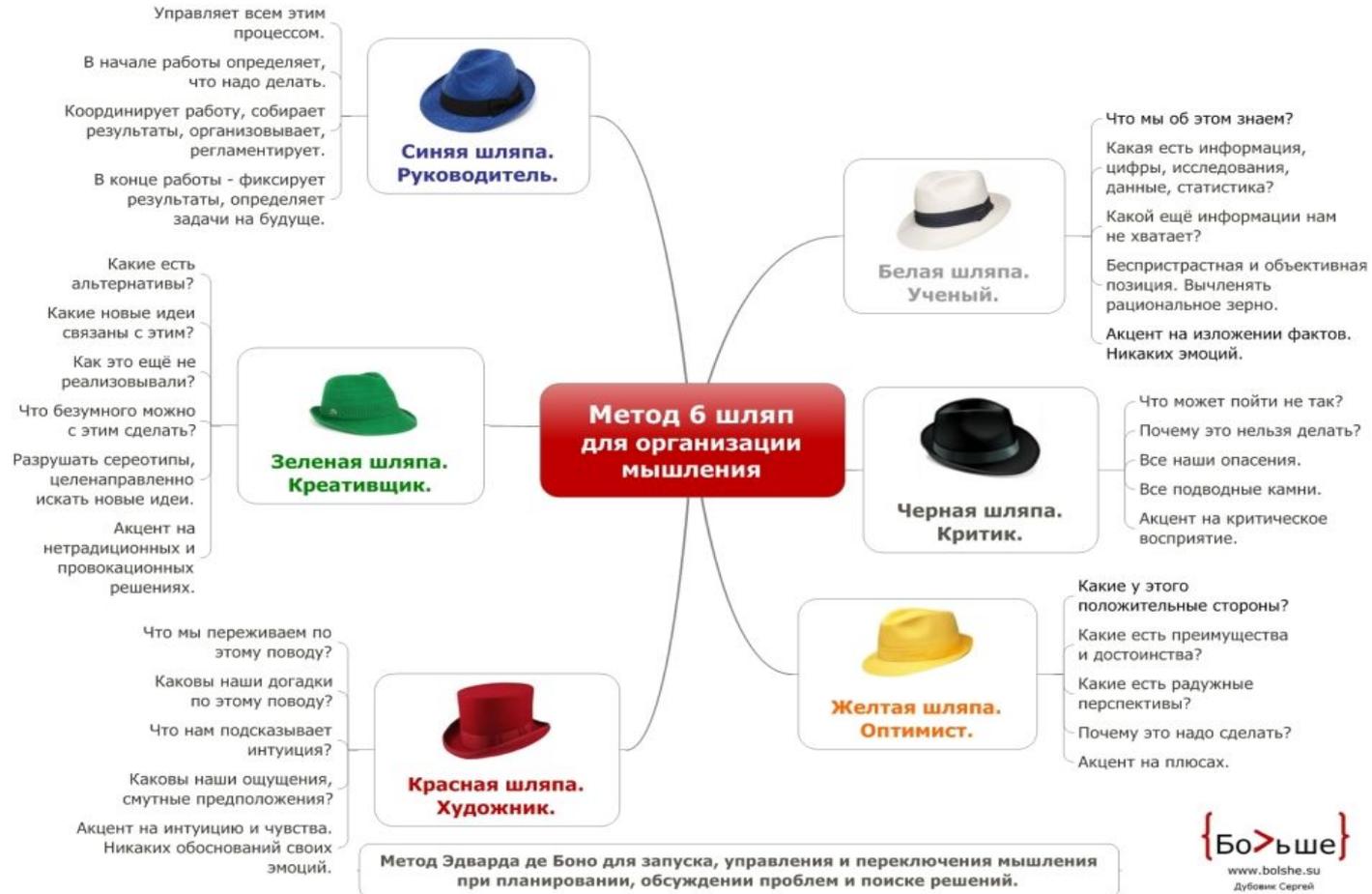
Метод FAN

- F – Feasible (осуществимый) – можно ли реализовать данную идею?
- A – Attractive (привлекательность) – является ли она привлекательной?
- N – Novel (оригинальный) – насколько инновационная эта идея?

Метод Tesco

- Насколько идея улучшает состояние дел для клиента?
- Насколько данное предложение упрощает работу сотрудников?
- Приводит ли оно к экономии для предприятия?

Метод 6 Шляп



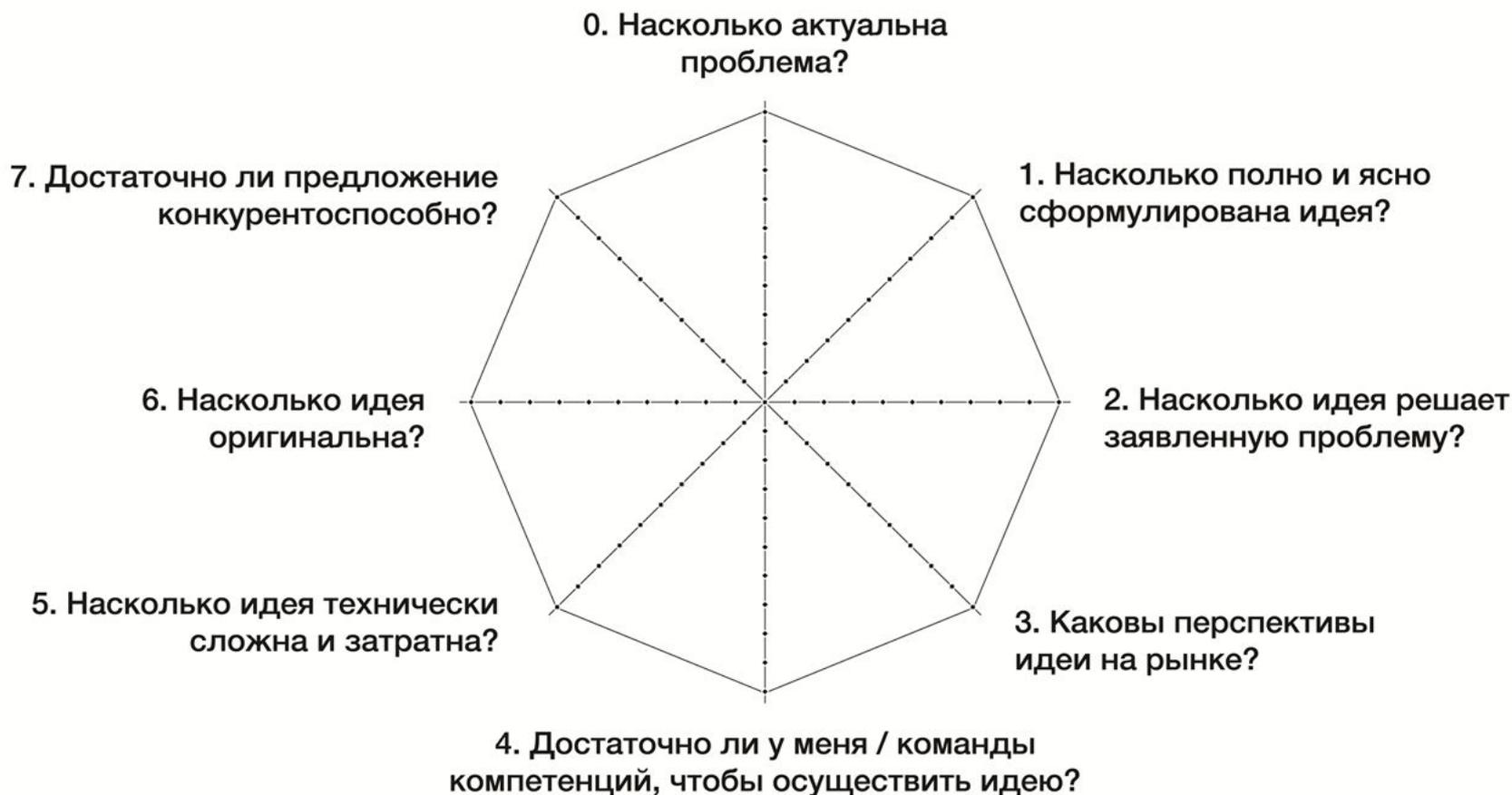
Самый лучший

оценщик –

Ваш будущий клиент!

ФИО, контакты, описание	Ваше краткое описание продукта	Сколько ?	Клиентское уточнение, дополнение идеи	Сколько ?
1.				
2.				
...				
...				
...				
...				
...				
10...21				

ОЦЕНКА ИДЕИ



Экспресс оценка бизнес-идей

1. Оцените свою идею по 8 параметрам, присваивая баллы на шкале (на предыдущем слайде)
2. Посчитайте сумму баллов, набранную каждой идеей. Самыми ценными будут идеи, набравшие 40 баллов (или половину) и более
3. Подумайте, как вы можете усилить свои идеи по параметрам, набравшим низкие баллы

Но помните о трех стадиях восприятия идеи!

