ТЕМА 1 · ЧАСТ 2

БИЗНЕС ИДЕЯ → РЕШЕНИЕ → СТОЙНОСТ

ОСНОВНА ИДЕЯ

Жизнеспособната бизнес идея решава реален проблем, може да се продава многократно и да носи печалба. Решението създава стойност за конкретния клиент.

УСЛОВИЯ за да стане една идея БИЗНЕС ИДЕЯ

ЗАДЪЛЖИТЕЛНИ УСЛОВИЯ

1. Решава реален проблем

Ако няма реален проблем, няма причина някой да търси решението.

2. Може да се продава многократно

Решението може да бъде продавано на различни клиенти или многократно.

3. Може да носи печалба

Бизнес моделът има потенциал приходите да бъдат по-големи от разходите.

УСЛОВИЯ ЗА ПОТЕНЦИАЛ ЗА РАЗВИТИЕ КАТО СТАРТЪП

4. Уникалност или иновативност

Не непременно ново изобретение: може да е по-добро, по-бързо, по-удобно или по-достъпно решение.

5. Потенциал за мащабиране

Може ли същият бизнес модел да работи и на други пазари?

Последните две не са задължителни.

ОТ ИДЕЯТА ДО СТОЙНОСТТА

Идеята сама по себе си още не решава проблема.

ИДЕЯ → **РЕШЕНИЕ** → **СТОЙНОСТ**

ИДЕЯ

Възможен начин за решаване на даден проблем.

РЕШЕНИЕ

Конкретният начин, по който проблемът се преодолява.

СТОЙНОСТ

Полезността, която едно решение има за конкретния човек.

СТОЙНОСТ ≠ ЦЕНА

ЦЕНА

Колко плаща клиентът.

СТОЙНОСТ

Полезността на решението за конкретния клиент.

Стойността се определя от клиента и зависи от проблема, ситуацията и неговите нужди.

КОЙ Е МОЯТ КЛИЕНТ?

Клиентът е човекът, организацията или институцията, за която решението създава най-голяма стойност.

КАК ГО ИЗПОЛЗВАМЕ

1. Описвам реалния проблем и за кого е важен.
2. Проверявам задължителните условия.
3. Превръщам идеята в конкретно решение.
4. Определям каква стойност създавам за клиента.

МОЯТ ПРИМЕР ОТ ЛЕКЦИЯТА

Клиент / основна полза:

ЗАПОМНИ

- ✓ Първите три условия са задължителни.
- ✓ Последните две показват стартъп потенциал.
- ✓ Петте условия не гарантират успех.

ПРОВЕРИ

- ☐ Решавам ли реален проблем?
- ☐ Мога ли да продавам многократно и да печеля?
- ☐ Кой е клиентът и каква стойност получава?

ЧЕСТИ ГРЕШКИ

- ✗ Приемам иновативността за задължителна.
- ✗ Бъркам идеята с готово решение.
- ✗ Смесвам стойността с цената.