

ПРОБЛЕМ → ВЪЗМОЖНОСТ → ИДЕЯ

ОСНОВНА ИДЕЯ

Добрите бизнес идеи започват от **добре разбран проблем**. Но не всеки проблем е **бизнес възможност** и един проблем може да има **много решения**.

ЧЕТИРИ ВЪПРОСА ЗА ПРОБЛЕМА

 **КОЛКО ХОРА?**
Кого и колко хора засяга?

 **КОЛКО ЧЕСТО?**
Еднократно ли е или се повтаря?

 **КОЛКО СЕРИОЗЕН?**
Колко силно затруднява хората?

 **КАКВО СТРУВА?**
Време, пари, усилия, спокойствие, възможности.

ОТКЪДЕ ИДВАТ ИДЕИТЕ?

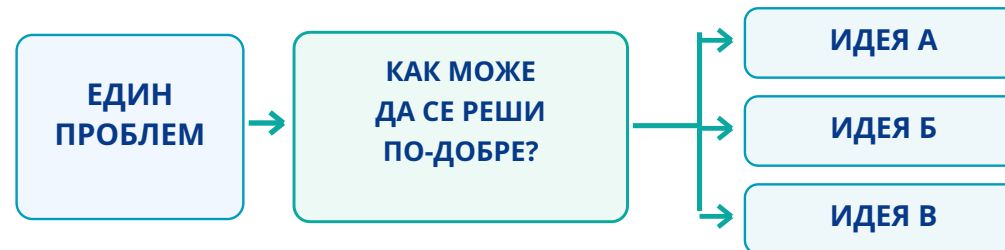
Личен опит • работа • разговори с клиенти • наблюдение на пазара.

ОТ ПРОБЛЕМА КЪМ ИДЕЯТА

Четири различни нива, които не трябва да смесваме.



ЕДИН ПРОБЛЕМ → МНОГО ИДЕИ



Над 1/3 от бизнесите се провалят, защото предлагат продукти и услуги, които никой не иска.

Бизнес възможност е проблем, който засяга много хора, и на който те търсят решение.

КАК ГО ИЗПОЛЗВАМЕ

- 1 Наблюдавам и **описвам** проблема.
- 2 Уточнявам **кого** засяга.
- 3 Установявам **какво губят** хората.
- 4 Питам **какво ще се промени**, ако проблемът се

МОЯТ ПРИМЕР ОТ ЛЕКЦИЯТА

Проблем, който наблюдавам:

? ЗАПОМНИ

- ✓ Проблемът има реални последствия.
- ✓ Не всеки проблем е бизнес възможност.
- ✓ Проблемът не е идея.
- ✓ Един проблем допуска различни решения.

✓ ПРОВЕРИ СЕ

- ☐ Кого засяга проблемът?
- ☐ Колко често се случва?
- ☐ Какво губят хората?
- ☐ Търсят ли решение?

✗ ЧЕСТИ ГРЕШКИ

- ✗ Бъркам мнение с реален проблем.
- ✗ Избирам първата хрумнала идея.
- ✗ Тръгвам от продукта, а не от проблема.
- ✗ Търся решение преди да разбера загубите.