

## Тема 1 – част 2

**БИЗНЕС ИДЕЯ →  
РЕШЕНИЕ →  
СТОЙНОСТЬ**



## Тема 1 – част 2

# Добрата бизнес идея

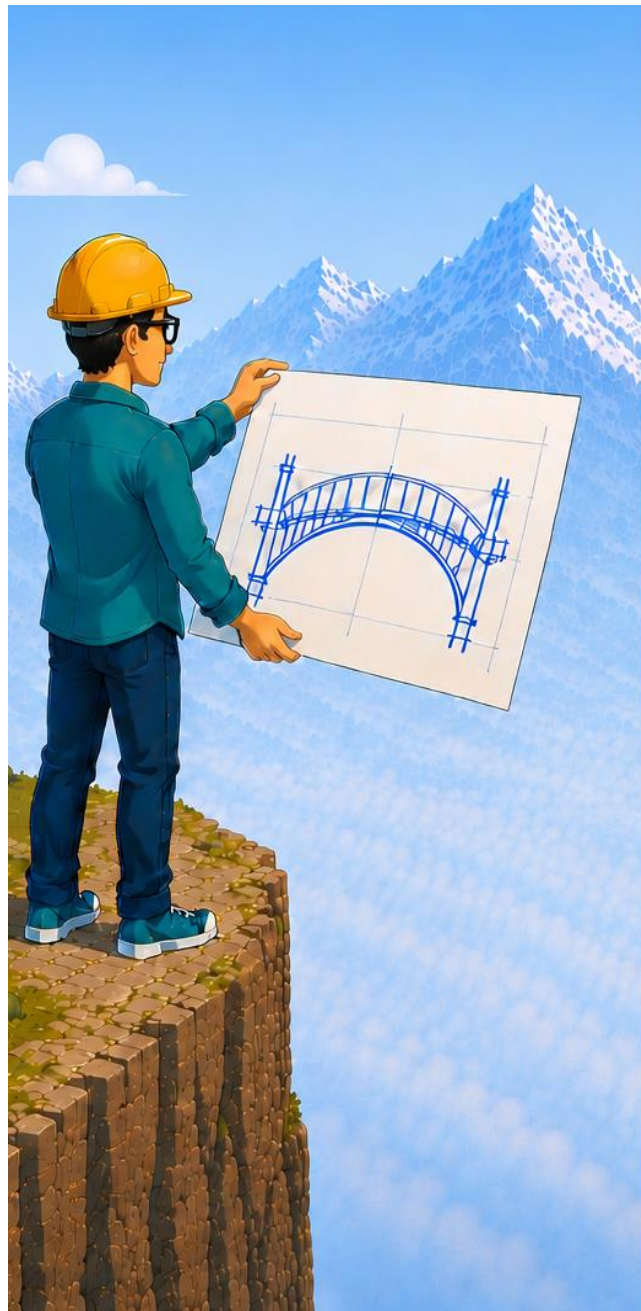


## Тема 1 – част 2

# Какво е решение?

- ✓ Идеята предлага възможност.
- ✓ Решението реализира тази възможност.
- ✓ Предприемачът продава решение.
- ✓ Клиентът купува решение на свой проблем.

*Решението е конкретният начин,  
по който проблемът се преодолява*



## Тема 1 – част 2

# СТОЙНОСТ $\neq$ цена

*Стойността е полезността, която едно решение има за конкретния човек.*

Стойността зависи от това:

- ✓ какъв проблем има клиентът;
- ✓ в каква ситуация се намира;
- ✓ доколко предложението отговаря на неговите нужди.

**Извод:**

*Стойността се определя от клиента.*



## Тема 1 – част 2

# Един и същ продукт може да има различна стойност

- ✓ Различните хора възприемат различна стойност.
- ✓ Един и същ човек може да възприема различна стойност в различни ситуации.
- ✓ Стойността зависи от значимостта на проблема, който решаваме.

### Изводи:

Стойността не е характеристика на продукта.  
Стойността е възприятие на клиента.  
Тя възниква между клиента, продукта и конкретната ситуация.



## Тема 1 – част 2

# Шаблон на *предложение за стойност* (Value Proposition Canvas)



## Тема 1 – част 2

# Кой е твоят клиент?

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

**Започни с няколко прости въпроса:**

- ✓ Кой има този проблем?
- ✓ Кой страда най-много от него?
- ✓ Кой би платил за решението?

**Помни:**

*Не всеки с даден проблем е твоят клиент.*



## Тема 1 – част 2 – Обобщение

# Пътят от проблема до стойността



Успешният бизнес започва с **реален проблем** и създава **стойност** за **конкретен клиент**.

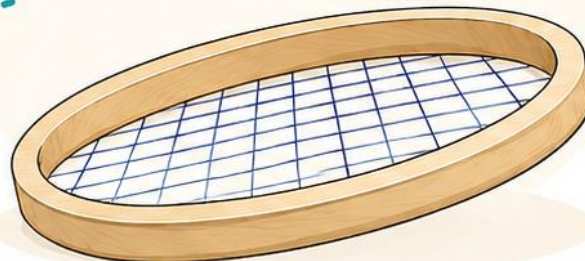
## Тема 1 – Упражнение

# Предприемаческо СИТО

Предлага ли  
по-добро, различно  
или иновативно  
решение?



Има ли потенциал  
за развитие и  
мащабиране?



**Решава ли реален проблем?**

Има ли този проблем  
реална цена за клиента?



**Може ли да се  
продава многократно?**

Има ли повторяемост  
на продажбите?



**Може ли да носи печалба?**

Има ли потенциал  
приходите да са  
по-големи от разходите?



Работете  
в екип



5 минути  
за обсъждане



Представете  
своето решение  
до 2 минути



Обсъждане  
и изводи  
заедно

## Ден 1 – Домашна работа

От проблем към  
стойност за клиента

