

ОТ ПРОБЛЕМ КЪМ СТОЙНОСТ ЗА КЛИЕНТА

Име: _____

Дата: _____

ЕТАП 1 · ПРОБЛЕМЪТ

1. Какъв реален проблем наблюдавате около себе си?

2. Защо смятате, че това е реален проблем, а не просто неудобство или лично мнение?

ЕТАП 2 · ОЦЕНКА НА ПРОБЛЕМА

1. Кой човек/коя организация е най-силно засегнат(а) от този проблем?

2. Колко често възниква този проблем?

☐ Рядко☐ Понякога☐ Често☐ Постоянно

3. Колко силно влияе върху този човек/организация?

☐ Слабо☐ Умерено☐ Силно☐ Много силно

4. Какви последици причинява този проблем?

☐ Загуба на време☐ Загуба на пари☐ Допълнителни усилия☐ Неудобство☐ Стрес или несигурност☐ Друго: _____

5. Защо според Вас този проблем си струва да бъде решен?

6. Защо смятате, че това може да бъде добра бизнес възможност?

ОТ ПРОБЛЕМ КЪМ СТОЙНОСТ ЗА КЛИЕНТА

ЕТАП 3 · ОТ ИДЕЯ КЪМ СТОЙНОСТ ЗА КЛИЕНТА

1. Каква идея имате за решаване на този проблем?

2. Как този проблем се решава в момента?

3. В какво се състои Вашето решение?

4. С какво Вашето решение е по-добро от съществуващите решения?

5. Кой е Вашият основен клиент? Защо избрахте точно този клиент?

6. Каква стойност ще получи този клиент?

7. ОЦЕНЕТЕ ВАШАТА БИЗНЕС ИДЕЯ ПО ПЕТТЕ УСЛОВИЯ

А. Задължителни условия

- ☐ 1. Решава реален проблем.
- ☐ 2. Може да се продава многократно.
- ☐ 3. Може да носи печалба.

Б. Допълнителни условия за стартъп

- ☐ 4. Притежава уникалност или иновативност.
- ☐ 5. Има потенциал за мащабиране.

Първите три условия са задължителни; последните две показват потенциал за развитие като стартъп.

8. Коя е най-силната страна на Вашата бизнес идея?

9. Кой критерий според Вас трябва още да бъде подобрен?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ · МОЯТА САМООЦЕНКА

- ☐ Готов(а) съм да започна да я развивам.
- ☐ Идеята има потенциал, но се нуждае от доработване.

- ☐ Трябва да потърся по-добра идея или друго решение.

Защо направихте тази самооценка?

Кое е най-голямото Ви съмнение относно тази идея?
