ТЕМА 1 • ЧАСТ 1

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?

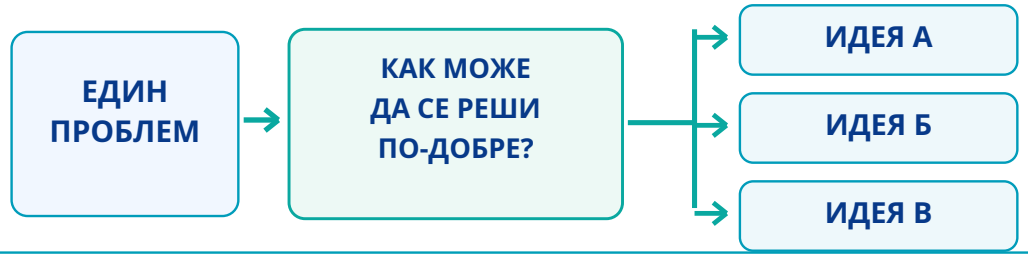
Личен опит • работа • разговори с клиенти • наблюдение на пазара.

ОТ ПРОБЛЕМА КЪМ ИДЕЯТА

Четири различни нива, които не трябва да смесваме.

1	2	3	4
МНЕНИЕ	**НЕУДОБСТВО**	**ПРОБЛЕМ**	**БИЗНЕС**
Лична оценка	Нещо пречи	Измерими последствия	Хората търсят решение

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.