



2 ó 00 p

PLÉNUM ÉS
KIS CSOPORT

LEÍRÁS

Van egy jó ötletetek, de nem vagytok biztosak benne, hogy valóban van-e kereslet az elképzelt termékre vagy szolgáltatásra? Ez a módszer segít annak eldöntésében, hogy reális-e az ötletetek megvalósítása az aktuális piaci helyzet tükrében. Előfordul, hogy bár van egy jó ötletetek, később rájöttök, hogy más szervezetek vagy vállalkozások már kínálnak valami ahhoz nagyon hasonlót. Ahhoz, hogy pénzt keressetek, fontos, hogy a terméketek vagy szolgáltatásotok olyan igényt elégítsen ki vagy olyan problémát oldjon meg, amelyet nem elégít ki vagy old meg már valaki más.



ELŐKÉSZÜLETEK

Szükségeitek lesz egy olyan szolgáltatás vagy termék ötletére, amelyet szeretnétek piacra dobni.



KELLÉKEK

- filctollak
- flipchart



KAPCSOLÓDÓ ANYAGOK

- Munkalap:

A társadalmi vállalkozás modellezése (22)



ALAPOZÁS



BEVETÉS



ÜZLETI MODELLEK

1. LÉPÉS

PLÉNUMBAN:

Győződjetek meg arról, hogy mindenki tisztában van a javasolt alternatív bevételi forrás (termék vagy szolgáltatás) lényegével! Beszéljétek meg és tisztázzátok az alábbiakat: **[30PERC]**

- Mi az a termék vagy szolgáltatás, amelyből bevételek származna?
- Kik jelentik a célközönséget?

2. LÉPÉS

KIS CSOPORTOKBAN:

Beszéljétek meg, hogy a célközönség milyen problémáját oldja meg a terméketek vagy szolgáltatásotok! Írjátok fel a válaszaitokat egy flipchartra:

- Mi jelent problémát a vásárló számára?
- Miért jelent ez problémát számára?
- Jelenleg hogyan oldják meg a potenciális vásárlók ezt a problémát?
- Milyen más szervezetek vagy vállalkozások kínálnak jelenleg olyan terméket vagy szolgáltatást, amely megoldja a vásárlók számára ezt a problémát? Miben lesz más a ti terméketek?

Ragasszátok fel a falra az egyes csoportok flipchartjait! **[40PERC]**

3. LÉPÉS

PLÉNUMBAN:

A résztvevők odamennek a falhoz, és elolvassák a különböző válaszokat és ötleteket. **[20PERC]**

4. LÉPÉS

Vitassátok meg az alábbi kérdéseket:

- Mi vagy kik jelentenék a javasolt termék vagy szolgáltatás legnagyobb versenytársait?
- Elég egyedi ez az ötlet ahhoz, hogy a termék vagy szolgáltatás eladásából több bevételt érhessetek el, mint amennyibe az előállítása kerül?
- Teltődött-e már a piac hasonló termékekkel? **[30PERC]**

5. LÉPÉS

A megbeszélés lezárásaként vonjátok le a végkövetkeztetést azzal kapcsolatban, hogy a javasolt alternatív bevételi forrás reálisan eladható lesz-e a piaci versenyben. Válaszoljatok a következő kérdésre: „Valóban van kereslet arra a termékre vagy szolgáltatásra, amelyet szeretnénk megalkotni?”. Ha a válasz „nem”, „talán” vagy „csak kis mértékben van rá szükség”, akkor ideje visszülnotök a tervezőasztalhoz. Ha a válasz „igen”, folytassátok a munkát a **A társadalmi vállalkozás modellezése (22)**  munkalappal!



FOLYTATÁS

Ha szeretnétek mélyebb piackutatást végezni, vagy közösen nem tudtok egyetértésre jutni abban, hogy valóban szükség van-e a javasolt termékre, hozzatok létre egy munkacsoportot, amely interjúk vagy felmérések segítségével információkat gyűjt a potenciális vásárlóktól!