Εργαλείο: Προσέγγιση Ανάπτυξης

|  |
| --- |
| Σκοπός: |
| Να μεγαλώσετε την αξία των προϊόντων που προσφέρει η εταιρεία σας στους πελάτες της |
| Περιγραφή |
| **Βήμα 1 – Εν’ συναίσθηση**  Συμπάσχετε με τον πελάτη σας. Ποιοι είναι αυτοί τι θέλουν; Διεξάγετε συνεντεύξεις, βρείτε πώς αισθάνονται, αναζητήστε ιστορίες που τους καθορίζουν  **Βήμα 2 - Καθορισμός**  Καθορίστε τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν  **Βήμα 3 -** **Ιδεώδης**  Σκεφτείτε ριζοσπαστικές ιδέες για το πώς η εταιρεία ή τα προϊόντα σας θα μπορούσαν να λύσουν αυτά τα προβλήματα  Μπόνους: αξιολογήστε εάν οι ιδέες σας είναι βιώσιμες με το πλαίσιο Triple Bottom Line  **Βήμα 4 - Πρωτότυπο**  Δημιουργήστε ένα πρωτότυπο, αυτό μπορεί να είναι χαμηλή πιστότητα, όπως επιχειρηματικό βήμα/κείμενο ή υψηλή πιστότητα, όπως μια πρώτη έκδοση του προϊόντος σας  **Βήμα 5 - Εξέταση**  Δοκιμάστε το πρωτότυπό σας με τους πελάτες, πώς το σκέφτονται, το πρωτότυπό σας τους δίνει αξία; Θα το αγόραζαν;  **Βήμα 6 – Εφαρμογή**  Εφαρμόστε τις επιτυχίες σας και ξεκινήστε ξανά τον κύκλο για να βελτιωθείτε και να βρείτε νέα αξία   * *Μη φοβάστε να ζητήσετε τη γνώμη των άλλων, καλύτερα να γνωρίζετε ότι το προϊόν σας δεν λειτουργεί/πωλείται πριν επενδύσετε περισσότερο χρόνο σε αυτό*   *● Φροντίστε να βρείτε άτομα των οποίων οι απόψεις δεν επηρεάζονται. Όταν ρωτάτε έναν φίλο, μπορεί να είναι καλός μαζί σας, ενώ ψάχνετε για ειλικρινή βελτίωση*   * *Η προσέγγιση Ανάπτυξης (Design Thinking) είναι ένας κύκλος, οπότε μπορεί να επαναληφθεί όσες φορές θέλετε, με μεγάλες ή μικρές δοκιμές αν θέλετε.* * *Βεβαιωθείτε ότι διορθώνετε/επιλύετε ένα πρόβλημα που άλλοι άνθρωποι θεωρούν επίσης πρόβλημα.*   Top tips …. - Untapped Potential |

**Training Module: Developing a Business Plan**