

Генериране на идеи и проучване на пазара



Цели на урока

- 🎯 Развийте способността да генерирате идеи, базирани на реални проблеми.
- 🎯 Проучете профила на клиента и неговите нужди.
- 🎯 Използвайте опростен подход за валидиране на идеи.
- 🎯 Споделяйте и подобрявайте идеи въз основа на обратна връзка.



Генериране на идеи – част 1 от сесията

- Нека да разгледаме територията и нейните предизвикателства.
- Какви проблеми познавате? Кой ресурси са недостатъчно използвани?
- Например: изоставена земя, липса на услуги, разхищение на храна...
- Създайте 2 прости бизнес идеи, които решават проблем.



Предизвикателствата като отправна точка

- **1. Изоставена земя → Зеленчукови градини, агролесовъдство**
- **2. Липса на местно производство → Кошници, сладка**
- **3. Логистика → Приложения за доставка в селските райони**
- **4. Енергия → Слънчеви общности**
- **5. Старееене → Подкрепа за възрастни хора**
- **6. Туризм → Завладяващи преживявания**
- **7. Местни продукти → Опаковка + разказване на истории**
- **8. Занаяти → Работилници и онлайн магазин**
- **9. Дигитално образование → Селски центрове**
- **10. Природни ресурси → Компостиране, пчеларство**



Вслушване в пазара **Защо да слушаме?**

- По-лесно е да се продава на тези, които вече искат да купят.
- Преди да стартирате идея, проверете:
 - – Проблемът реален ли е и за други хора?
 - – Искат ли да го решат?
 - – Бихте ли били готови да платите за решение?



Прости инструменти за проучване

👂 Неформални разговори

☎️ Лични или телефонни
интервюта

💬 Анкета в Google Формуляри

Важно е да тествате тази идея
извън главата си!



Опростено ръководство за интервюта

- Имали ли сте някога този проблем?
- Как го решавате?
- Бихте ли използвали по-добро решение?
- Бихте ли платили за това? Колко?
- Какво би ви вдъхнало доверие или недоверие?



Задачата на проучването

- 🎯 Цел:
 - Валидирайте идеята си с реални хора
- 📝 Задача:
 - Създайте от **3 до 5** въпроса
 - Използвайте **Google Forms** или интервюта
 - Сподели с **3 души**
 - Направете **2 ясни** заключения
- 📌 Защо?
 - Тествайте реалната стойност на идеята си, преди да предприемете следващата стъпка



Заключение

Помислете какво сте научили, слушайте другите:

- Идеята ти засилна ли се? Защо?

- Имаше ли някакви промени или изненади?

- Какви подобрения ще направите преди следващата стъпка?



Последен съвет

По-добра от добра идея е
идея, за която някой е готов
да плати.

Научете се да “слушате
пазара”, за да можете да се
развивате.

“Слушането на пазара” е един
от стълбовете на бизнес с
реално въздействие.

