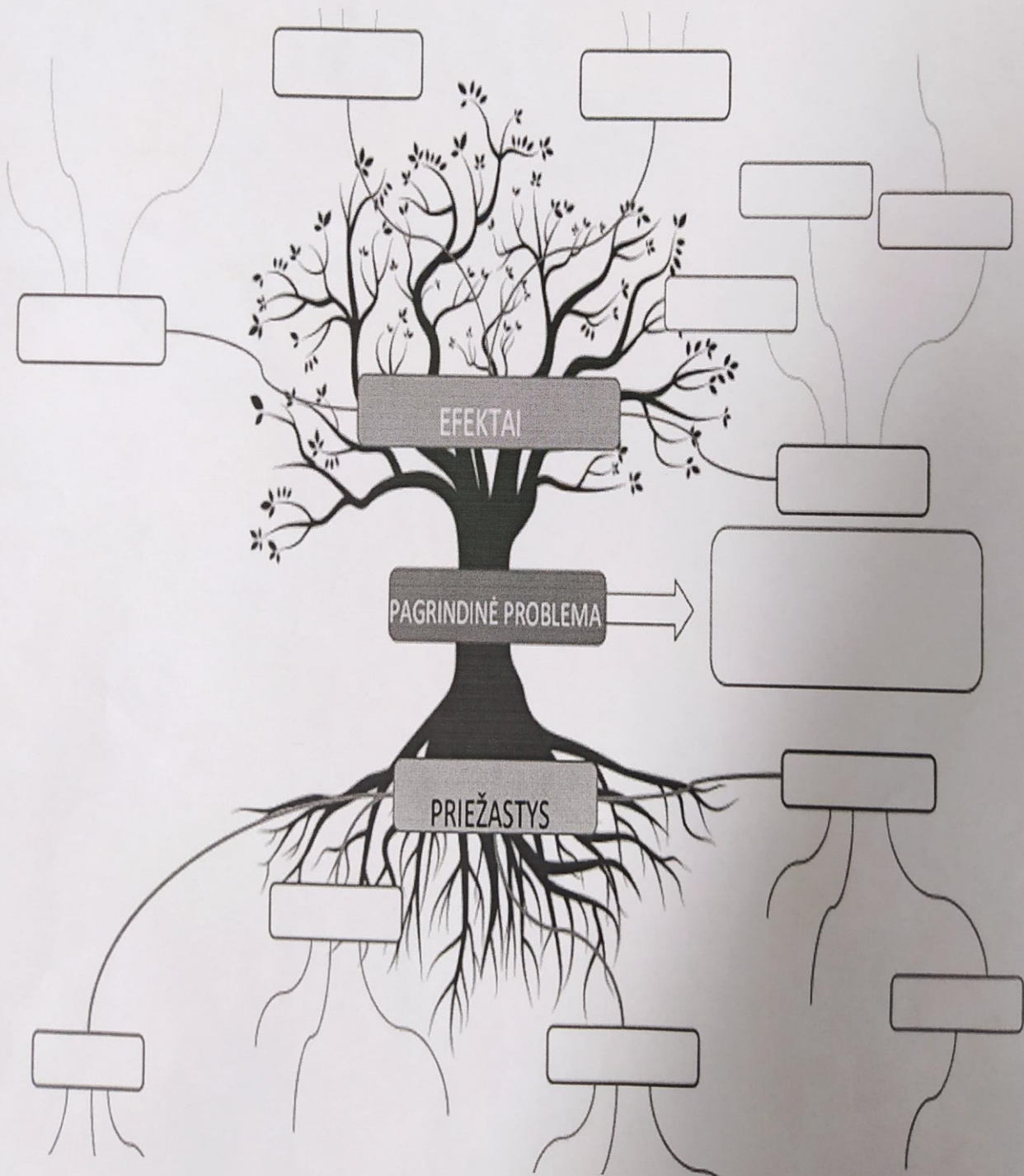


# PROBLEMŲ MEDIS



**PROBLEMA**

**SPRENDIMAS**

**UNIKALUS VERTĖS  
PASIŪLYMAS**

**IŠSKIRTINIS  
PRANAŠUMAS**

**KLIENTAI /  
VARTOTOJAI**

**IŠTEKLIAI IR  
PARTNERIAI**

**KANALAI**

**KAŠTŲ  
STRUKTŪRA**

**PAJAMŲ  
ŠALTINIAI**

## PROBLEMA

Jūsų pagrindinė sprendžiama problema

(turėtų būti pagrįsta įrodymais – FAKTAIS, RINKOS TYRIMAIS, ATLIKTI VARTOTOJŲ / KLIENTŲ INTERVIU)

## SPRENDIMAS

Ką siūlote?  
1-2 sakiniai, kaip Jūs spręsite vartotojų (klientų) problemą

## IŠTEKLIAI IR PARTNERIAI

Kokius išteklius jau turite idėjos realizavimui?

Kokių išteklių dar trūksta idėjos realizavimui?

Kokius partnerius reikėtų pritraukti?

## UNIKALUS VERTĖS PASIŪLYMAS

Vienas sakinyss trumpai apibūdinantis Jūsų kuriamą vertę vartotojams (klientams) – PAŽADAS

Turi būti įsimenama ir aišku

## IŠSKIRTINIS PRANAŠUMAS

Kuo Jūs kitokie nei rinkos alternatyvos / konkurentai?

Kodėl tai bus sunkiai nukopijuojama?

## KANALAI

Kaip vartotojai (klientai) sužinos apie Jūsų genialų sprendimą?

## KLIENTAI / VARTOTOJAI

Kokiems vartotojams (klientams) Jus norite išspręsti problemą?

Gali būti keli vartotojų (klientų) segmentai.

Trumpai juos apibūdinkite.

## KAŠTŲ STRUKTŪRA

Iš ko susidės Jūsų išlaidos?  
Kiek preliminariai kainuos įgyvendinti idėją?

## PAJAMŲ ŠALTINIAI

Kiek kainuos Jūsų sprendimas?  
Kurie vartotojai (klientai) už jį mokės?

## Užduotis. Idėjų testas

Kaip patikrinti, kuri idėja geresnė? Jums gali padėti šis testas

Kriterijai	1-oji idėja:	2-oji idėja:
Kokį rinkos poreikį tenkina idėja?		
Koks idėjos konkurencinis pranašumas? Kuo ji geresnė už konkurentus?		
Kokius idėjos minusus pastebite? Kuri turi mažiau minusų?		
Kokias rizikas pastebite? Kuri turi mažiau rizikų?		
Kurią labiau norėtumėte įgyvendinti?		
Ar turite išteklių idėjai įgyvendinti? Ar galėtumėte jų gauti?		

- 2) Pristatykite TOP3 sprendimus savo MMB. Kartu sujunkite panašias idėjas.
- 3) Pašalinkite netinkamas idėjas
- 4) Balsuokite už TOP2 visos MMB idėjas

**TOP 2 MMB idėjos**

Idėja #1

Idėja #2

## Užduotis. Problemos apibrėžimas

### Instrukcijos

Tam, kad išspręstum problemą, visų pirma ją reikės labai gerai pažinti. Pirmas žingsnis – problemą labai tiksliai apibrėžti. Pasinaudok formule žemiau ir tiksliau aprašyk problemą. Ataskyk į 3 klausimus: kas patiria problemą? Kokią problemą patiria? Kur?

Pvz.: Vaikai su nerimo sutrikimu (atsako į klausimą „kas?“) mokyklose („kur?“) negauna visaverčio išsilavinimo („kokią problemą?“).

Kas patiria problemą?	Kur patiria problemą?	Kokią problemą patiria?
Pvz., vaikai, tėvai, augintiniai, ganta	Pvz., namo kiemas, bendruomenė, miestas, rajonas	Įvardink išsirinktą problemą

## Užduotis. Priežastys ir pasekmės

### Instrukcijos

Tam, kad efektyviausiai išspręstum problemą, reikės taikytis į jos priežastis. Tik taip ji gali būti išsprendžiama visam laikui. Pagalvok, kas sukelia problemą ir kokios problemos pasekmės.

Priežastys, kurios sukelia problemą	Problema	Pasekmės
Paklausk savęs, kodėl problema egzistuoja? Į priežastis turės būti nukreiptas ir tavo sprendimas		Pasekmės yra tai, dėl ko problema rūpi aplinkiniams. Tai – skauduliai, kurie dingtų, jei problemos nebūtų

## Užduotis. Problemų sprendimas

1) Žemiau esančioje lentelėje įrašykite pasirinktą problemą. Sugalvokite jai 5 sprendimus.

Problema:
1) Sprendimas
2) Sprendimas
3) Sprendimas
4) Sprendimas
5) Sprendimas

**Užduotis. Problemos identifikavimas**

Užpildykite žemiau esančią lentelę. Skirkite laiko pagalvoti apie patiriamus poreikius, o tada apklauskite bent 3 žmones: bendraklasius, kaimynus, tėvus, mokytojus ar draugus.

Tokiu būdu įsitikinsite, jog jūsų pastebėtos problemos aktualios ne tik jums.

Pagalvokite, kokias problemas pastebite socialinėse medijose, apie ką kalbatės su draugais ar artimaisiais, dėl ko dažnai kyla kivirčiai. Visa tai gali padėti pastebėti spragą, kuri rinkoje neužpildyta.

<p>Su kokiais rūpesčiais jūs susiduriate kasdien, kartą į savaitę, kartą per metus ir pan.?</p> <p>Pvz., kasdien sunku atsikelti, kartais nepasiimate pinigines eidami į parduotuvę, o kartą per metus pamirštate draugo gimtadienį</p>	<p>Kasdien</p>	
	<p>Kartą į savaitę</p>	
	<p>Kartą per metus</p>	
<p>Apie ką svajoja apklausti žmonės?</p> <p>Pvz., saugumą, gražius parkus, daugiau gyvo bendravimo, pasveikinti tetą su gimtadieniu</p>	<p>Ko bijo apklausti žmonės?</p> <p>Pvz., vorų, aukščio, ligų, pamiršti draugo gimtadienį, neišlaikyti matematikos egzamino</p>	<p>Kiti pastebėjimai</p>

## POTENCIALIŲ PIRKĖJŲ APKLAUSA

**Pastaba.** Galite naudoti nebūtinai šią formą. Norėdami išsiaiškinti daugiau informacijos, galite sukurti internetinę apklausą. Tik būkite atidūs, ar apklausoje dalyvauja būtent Jūsų numanoma tikslinė auditorija.

KLAUSIMAS	ATSAKYMAI	PASTABOS
<p>Išsiaiškinkite, kaip (ar) pirkėjai patiria jūsų įvardintą problemą.</p> <p>Klausimo(-ų) formuluotė:</p>		
<p>Išsiaiškinkite, kiek (ar) pirkėjai būtų linkę mokėti už jūsų sprendimą pinigais.</p> <p>Išsiaiškinkite, kiek pinigų tokiai paskirčiai asmenys išleidžia per mėnesį.</p> <p>Klausimo(-ų) formuluotė:</p>		

## Užduotis. Pirkėjų apklausa

Apklauskite keletą potencialių pirkėjų. Galite pasitarti su mokytoju, ar teisingai suformulavote klausimus.

Su MMB nariais pasidalinkite, kurie nariai vykdo apklausą apie kurią idėją iš TOP2.

### Kas yra potencialus pirkėjas?

[vardinkite lytį, amžių, gyvenamąją vietą (miestą, šalį), pomėgius

<b>Lytis</b>	
<b>Amžius</b>	
<b>Gyvenamoji vietas (miestas, šalis)</b>	
<b>Pomėgiai</b>	

Kiek potencialių pirkėjų apklausiu? .....

Kaip tai padarysiu?

- Gyvai
- Elektronine apklausa
- Skambinsiu telefonu
- Kita.....