



**Kaip pasitikrinti, ar Jūsų idėja
laiku ir vietoje?**

Lina Vyšniauskienė
SEB banko konsultantė

Verslo idėjos koncepcijos išklotinė

6. KEY PARTNERS

Pagrindiniai partneriai?
Pagrindiniai tiekėjai?
Ką gaunate iš jų...
Ir ką jiems suteikiate?

7. KEY ACTIVITIES

Kokie svarbiausi darbai turi būti atlikti?
Gamyba?
Programinės įrangos kūrimas?
Sutartys? Ir t.t.

8. KEY RESOURCES

Pagrindinių resursų poreikis?
Finansai? Įranga, patalpos?
Intelektinė nuosavybė?
Darbuotojai?

1. VALUE PREPOSITIONS

Kokias klientų problemas padėsite išspręsti?
Kokius klientų poreikius patenkinsite?

Kokios pagrindinės produkto/paslaugos savybės atitinka klientų problemas/poreikius?

4. CUSTOMER RELATIONSHIPS

Kaip jūs gausite, išlaikysite ir auginsite klientus?

3. CHANNELS

Per kokį kanalą (tiesioginis pardavimas, mažmena, platinimas ir pan.) klientai nori būti pasiekti?

2. CUSTOMER SEGMENTS

Kas yra svarbiausi klientai?
Koks jų profilis?
Kokią problemą jie nori, kad jiems išspręstumėte?

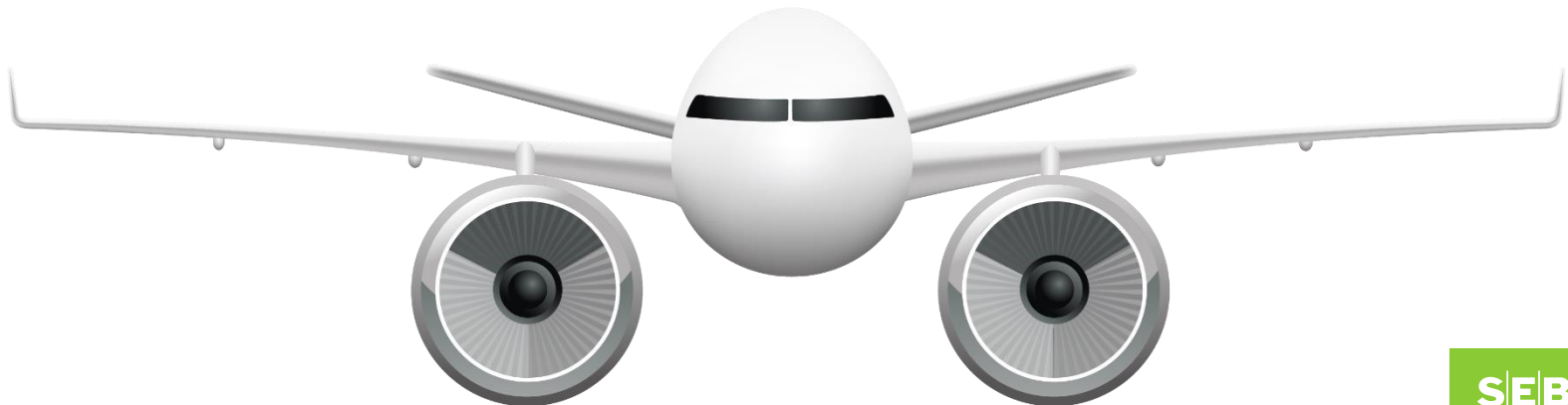
9. COST STRUCTURE

Svarbiausi išlaidų straipsniai verslo modelyje?
Koks yra fiksuotų ir kintamų išlaidų santykis?

5. COST STRUCTURE

Kaip uždirbate pinigus?
Koks yra pajamų modelis?
Kokia yra kainodaros taktika?

SEB banko konsultacijų jaunam verslui metu naudojama metodika **iEngines**, sukurta ir specialiai SEB bankui pritaikyta Europos inovacijų akademijos



Jūsų verslo sėkmės varikliai



Problema



Klientas



Sprendimas

Su kokia problema Jūsų klientas susiduria?



- Ar su šia problema susiduria daug žmonių?
- Ar šią problemą verta spręsti?
- Kaip dažnai klientas šią problemą patiria?

Kas yra Jūsų klientas?



Kaip atrodo Jūsų klientas?



Koks Jūsų kliento amžius? Lytis?



Kokia jo profesija?



Kiek jis uždirba?



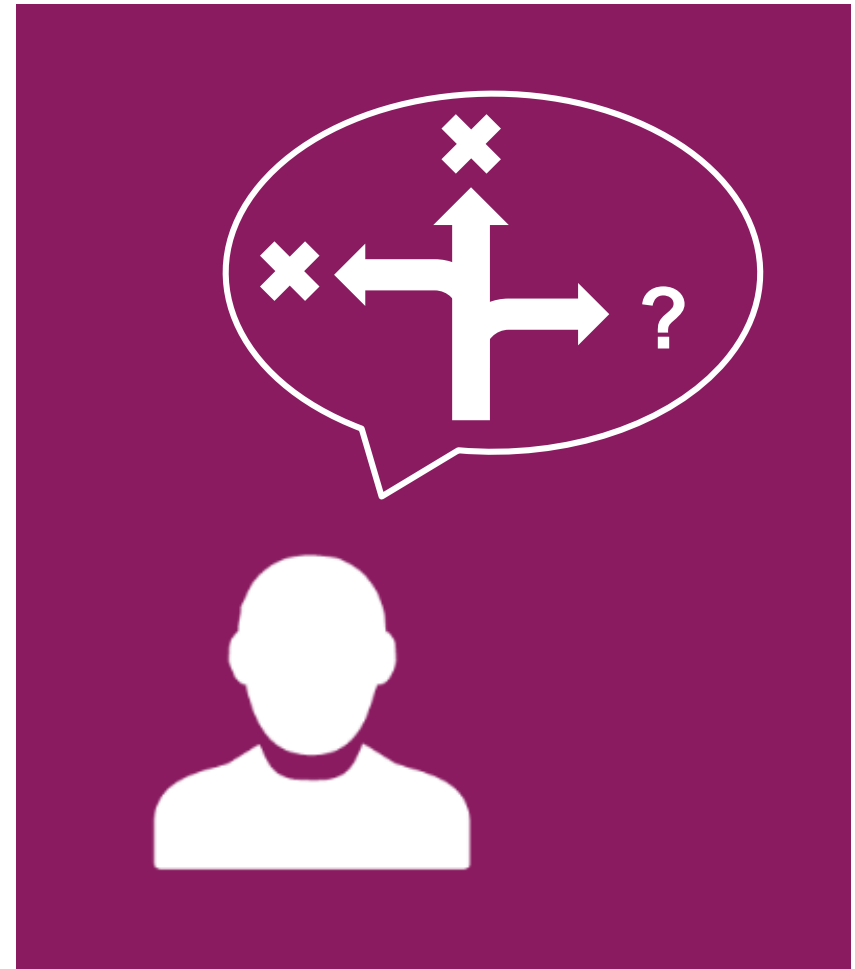
Kokie Jūsų kliento įpročiai namie, darbe, laisvalaikiu?



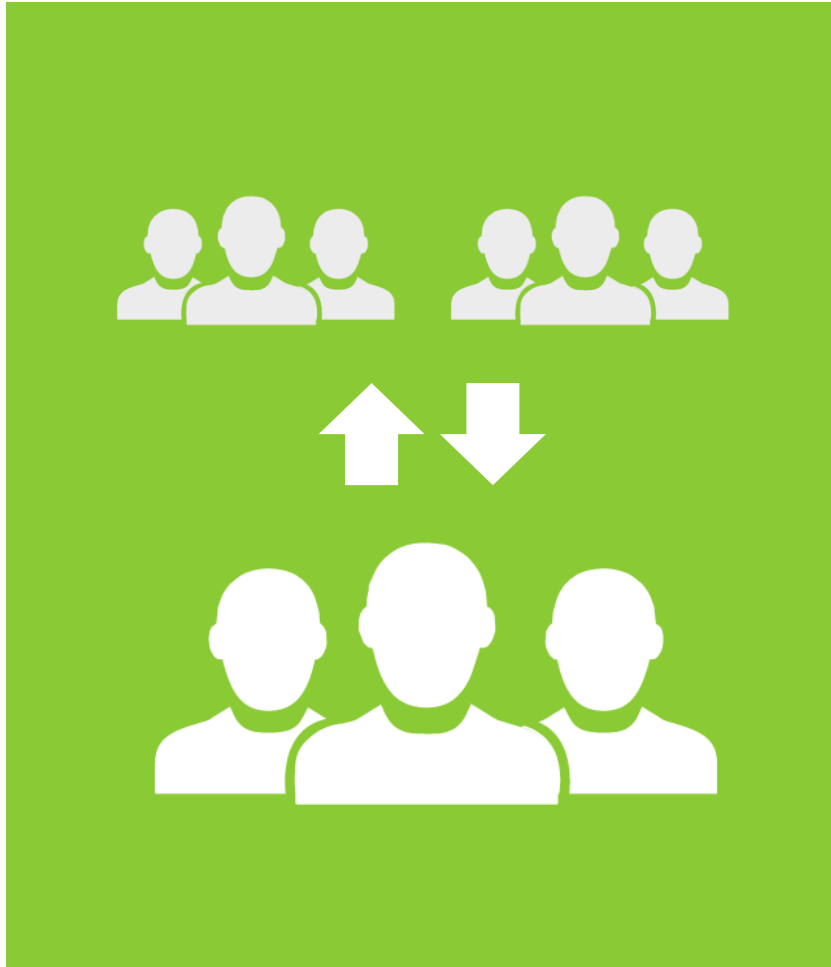
Kokie jo poreikiai?

Kokį sprendimą Jūs siūlote?

- Kaip ketinate išspręsti kliento problemą?
- Kuo ypatingas Jūsų sprendimas?
- Šis sprendimas sudėtingas ar paprastas?
- Kokios 2 – 3 svarbiausios Jūsų produkto ar paslaugos savybės?
- Kaip apsaugosite savo sprendimą?



Kokia Jūsų rinka?



- Kokio dydžio Jūsų rinkos segmentas?
- Kaip sudėtinga patekti į rinką?
- Kas didžiausi Jūsų konkurentai?
- Kokios galimos alternatyvos?

Kokios Jūsų naudojamoms technologijoms?

- Kokias technologijas šiuo metu taikote savo versle?
- Kokias naujas technologijas galite pritaikyti?



Ko dar turite nepamiršti?





Ačiū. Jūsų klausimai?