

GM-Workshop



Időpont: 2019. június 26. szerda, 10.00-15.00

Téma: Termék-, szolgáltatásfejlesztés – új piaci lehetőségek kihasználása – ahogy a startupok kezdik

Időtartam: 5h

Helyszín: MKE–TMTE oktatóterme (1015 Budapest, Hattyú u. 16. II. em. 7.)



Kinek?

- Kis-, és közepes vállalkozások tulajdonosainak, vezető alkalmazottainak
- Nagyvállalatok és multinacionális cégek vezető alkalmazottainak
- Kezdő vállalkozóknak, startuppereknek
- Termék-, szolgáltatásfejlesztésben dolgozóknak

Miért?

- Mert a technológiai cégek ezekkel a módszerekkel már előnyre tettek szert
- Mert ez a tudás hiányzik a jelenlegi oktatásból – versenyelőnyt jelent
- Mert új piacok, új termékek és szolgáltatások fejlesztése a vállalati növekedés kulcseszköze – „felfogatunk” vagy „felfogatnak” bennünket?
- Mert a termékfókuszú fejlesztés egyre versenyképtelenebb megközelítés
- Mert az „épületen belüli fejlesztést” ki kell egészíteni az „épületen kívüli világ” megértésével - > ügyfelek problémái, vágyai és tevékenységei által vezérelt fejlesztés nagyobb eséllyel hoz piaci sikert

Tartalma:

- Értékajánlat tervezés – Mire vágnak? Mi fáj nekik? Mit csinálnak?
- Piackutatás – új piacok megtalálása, fejlesztése -> KKV-k számára is könnyen, gyorsan, olcsón alkalmazható eszközök és módszerek (MOM teszt; Interjúk; stb.)
- A termékfejlesztés és piacra vitel Lean módszertana és gondolkodásmódja
- Termékfejlesztés az ismétlés és tapasztalás sebességével (probléma/megoldás -> termék/piac -> Gondolkodási és megvalósítási keretrendszer)
- A megvalósítást segítő eszközrendszer

Program:

- Prezentáció + gyakorlat: Értékajánlat tervezés – paradigmaváltás a termék-, szolgáltatás fejlesztésben – 50 perc
- Prezentáció + gyakorlat: Piackutatás - új piacok azonosítása és feltérképezése – 50 perc
- Prezentáció + gyakorlat: Termékfejlesztés és piacra vitel Lean módszertana – 50 perc
- Gyakorlatok – megvalósítást segítő eszközök (vezetői és vállalati workshopok, meetingek során alkalmazható fejlesztési vásznak és támogató szoftverek) – 2x50 perc
 - Vevőprofil készítése – új/meglevő piaci szegmensek szereplőire
 - (Proto)persona - lehetséges piaci célcsoportunk megismerése, piacméret becslés
 - Probléma-megoldás azonosítás -> szeressük a panaszokat, problémákat
 - Eredeti üzleti ötletek és megoldások megtalálásának módszerei
 - Vevői erőváltás -> Miért váltsanak a mi termékünkre?
 - Új üzleti modellek -> Hogyan forgassuk fel a piacunkat -> „Dobozon kívüli” megoldások alapjai

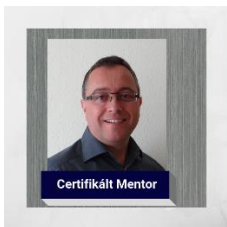
Mit vihet haza a nap végén?

- Teljesen új szemléletet a „szűkösség” gondolkodásmódja helyett „bőség”-et
- Új piaci lehetőségek, új piaci szegmensek megkeresésének és fejlesztésének módszereit és gondolkodásmódját
- A jelenlegi iparági megoldásoktól teljesen eltérő új üzleti modellek megalkotásának gondolkodásmódját és néhány eszközét
- Egyszerű-, praktikus eszközöket a megvalósításhoz (cégen belüli együttműködést, fejlesztést, meetingeket és workshopokat támogató eszközöket)

Különlegesség – CANVASOK (1A4-es üzletfejlesztési vásznak)

- Gm-Vip 77 Vevőprofil
- Gm-Vip 77 Értékajánlat
- Gm-Vip 77 Értékpiramis
- Gm-Vip 77 Protopersona
- Gm-Vip 77 Probléma -> megoldás
- Gm-Vip 77 Ötletlap
- Gm-Vip 77 Vevői erő_váltás

A workshopot tartja: Tisótzki István (startup és KKV tanácsadó, minősített mentor) Web: gmvip77.hu



**A workshop tartalma és anyagai egy kis részét képezik a Gm-Vip 77 Mestertervezési szolgáltatás eszkörendszerének. Javaslom a szolgáltatóval kötött szerződés keretében vállalkozására szabott további személyes és on-line konzultációk igénybevételét! Tegyen szert versenyelőnyre!*

***A workshop tartama alatt kép-, és hangfelvétel nem készülhet!*

****A szolgáltató fenntartja a jogot a téma keretein belüli tartalom változtatására!*