



Finanțat de
Uniunea Europeană



Acest proiect este finanțat de Uniunea Europeană și este cofinanțat de Suedia prin intermediul Fundației Est-Europene

**ANTREPRENORIATUL SOCIAL ȘI TINERII DIN MOLDOVA PENTRU O SOCIETATE
MAI INCLUSIVĂ, DURABILĂ ȘI INOVATIVĂ / GoYouth +**

TEMA nr. 4

Ideea de afaceri: identificare, testare, validare

*Proiectul GoYouth+ este implementat de Asociația Henri Capitant de Cultură Juridică /AHCCJ
(Grant nr.979)*



Association
Henri Capitant

www.henricapitant.md / www.haitinere.md

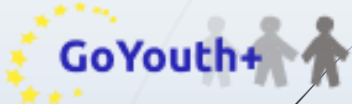


Unități de conținut:



- ▮ 1. Ideea de afaceri: identificare și generare
- ▮ 2. Rolul inovației și creativității în generarea ideilor de afaceri
- ▮ 3. Transformarea problemei în oportunitate de afacere
- ▮ 4. Testarea și validarea ideii de afaceri
- ▮ 5. Business Minim Viabil

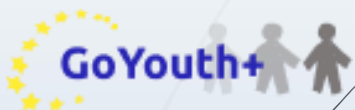
Obiective de referință



- ▮ De a identifica ideea cu care să înceapă afacerea proprie?
- ▮ De a determina dacă ideea pe a ales-o are șanse de succes?
- ▮ De a testa o idee înainte de a începe să o aplice în practică.
- ▮ De a identifica canalele prin care va fi testată ideea de afaceri.
- ▮ De a înțelege ce este un business minim viabil, un public minim viabil și un produs minim viabil (MVP)
- ▮ De a aplica în practică principiile de formulare a unei probleme, de elaborare a unui MVP

Bibliografia recomandată

1. Cum sa gasesti ideea de business perfecta - <https://www.youtube.com/watch?v=mtn31hh6kU4>
2. 300 de ide de business - <https://www.entrepreneur.com/article/337316>
3. Google împlinește 20 de ani: Cum a modelat o companie internetul așa cum îl știm astăzi - <https://www.startupcafe.ro/afaceri/google-20-ani-modela-companie-internet-stim-astazi.htm>
4. dacă consumatorul nu observă problema – provoacă-l să o conștientizeze - <https://www.youtube.com/watch?v=3dmRvqauWwE>
5. 10 idei de afaceri sub 1.000 euro - <https://www.youtube.com/watch?v=F8xmxj6vjnA>
6. Cauzele eșecurilor startup-urilor - <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>.



1. Ideea de afaceri: identificare și generare



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

De unde se iau ideile de business?

Cea mai
simplă cale:

- Copiate
- Adaptate



- idei sunt multe și peste tot

Tehnici de generare a ideilor de afaceri

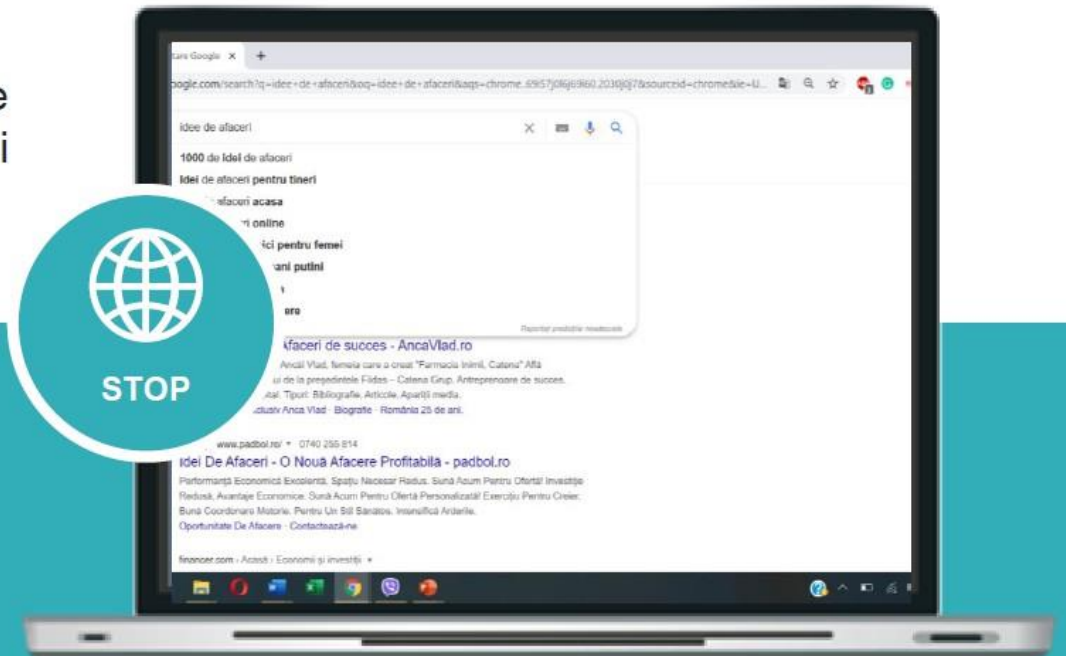
Ești în căutarea unei idei de afaceri?

Incepe să generezi tu idei

Unul dintre cele mai bune moduri de a genera un flux constant de idei noi este să abordezi ceva din cât mai multe unghiuri diferite.

Ai nevoie de inspirație?

Iată câteva strategii de generare a ideilor!



powered by
moldcell
FOUNDATION

1. Zgârâie-ți propria mâncărime 😊

Crează o **soluție** mai bună pentru ceva ce faci în fiecare zi - de ex. fă procesul mai eficient, mai puțin costisitor sau mai plăcut

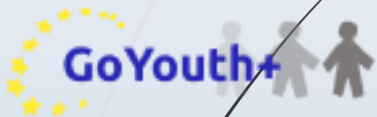
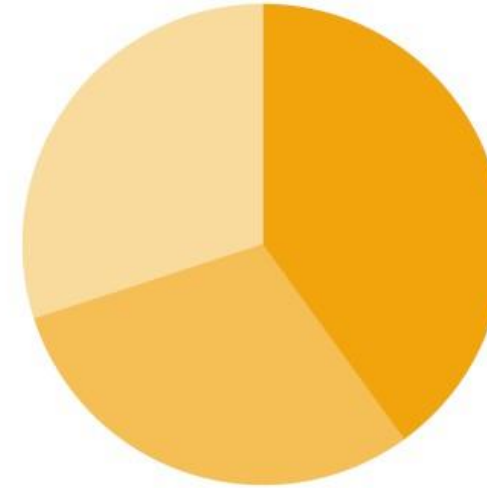
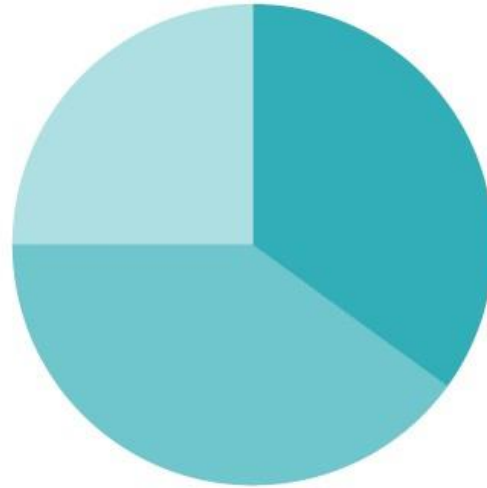


Găsește o **soluție** pentru ceva care te deranjează în viața de zi cu zi



powered by
moldcell^{SC}
FOUNDATION

2. Rezolvă o problemă pentru un anumit grup țintă



powered by
moldcell^{CC}
FOUNDATION



Creați o **listă de email-uri** aferente anui subiect și trimite-le un sondaj de opinie în care îi rogi să enumere cu ce provocări se confruntă ei în acest domeniu

Analizează **forumurile de discuții** (i.e. Quora, Reddit, imi pasa) pentru a descoperi provocările și dorințele grupurilor de nișă.



Descoperă idei de afaceri la locul tău de muncă



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

01 PROCESE INTERNE

Care pot fi îmbunătățite, cum și
pot să le faci mai eficiente

02 COLEGII TĂI DE MUNCĂ

-Cum pot ei face munca lor mai
eficientă?
-Cum ar putea să fie mai fericiți
de ceea ce fac, astfel încât
compania să-și poată păstra
angajații cu cele mai bune
performanțe?

03

Căutați **POTENȚIALUL DE ÎMBUNĂȚĂ
ȚIRE AL PRODUSULUI/ SERVICIULUI**
principal al companiei.

Gandiți-vă din perspectiva modalităților
ce le lipsesc marilor companii, dar
prezente la micile echipe de start-uri.

04

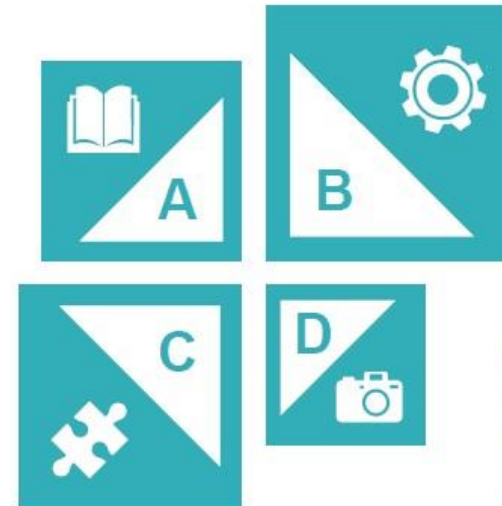
TRANSFERABILITATEA

Cum ar putea fi utilizate unele produse și
procesele într-o altă industrie?
Cum ar putea produsele companiei să
fie accesibile pentru o piață complet
diferită

Concentrează-te pe punctele tale forte

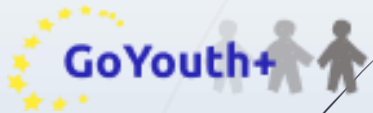
Analizează locurile de muncă
anterioare și identifică la ce
ai fost cu adevărat bun.

Cunoștințele, experiența ta
- Avantaj competitiv



Aplică un model de afaceri bine-
cunoscut pe o industrie sau
un produs diferit
(i.e. Build the Uber for X, the Airbnb for Y)

Gândește-te la industrii și
tipuri de afaceri care îți vor
permite să îți folosești
abilitățile și punctele forte.



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION



Finanțat de Uniunea Europeană

CONTACT



FINANȚATĂ DE UNIUNEA EUROPEANĂ MOLDOVA



EBA MOLDOVA

ASOCIAȚIA BUSINESSULUI EUROPEAN



PROIECT FINANȚAT DE UNIUNEA EUROPEANĂ



Suedia Sverige

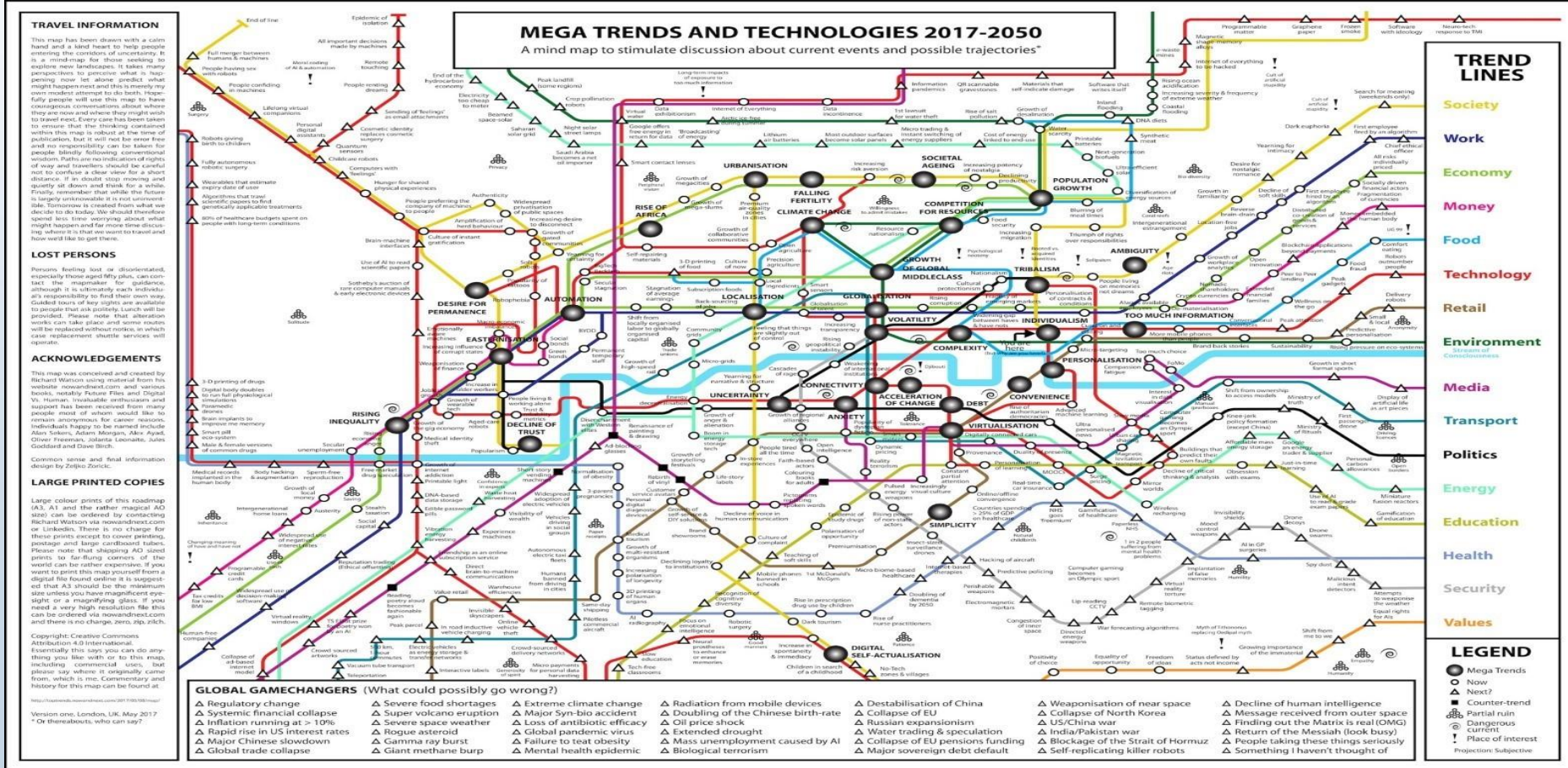
Analizeaza tendintele



Association Henri Capitant



powered by moldcell FOUNDATION



Explorează-ți pasiunea



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

**Gândește-te la provocările
căror este supusă lumea
care te înconjoară**



**Identifică-ți cea mai mare sursă de
satisfacție.**

Warren Buffet – 25 lucruri care te pasionează cel
mai mult

**Identifică-ți cea mai mare
sursă de frustrare**

Începe să faci ceva



Deconectează-te și fă ceva diferit



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

Devino un generator de idei!!!



Antrenează-ți creierul – în fiecare zi scrie 10 idei despre un anumit subiect



Citește, citește, citește!!!!



Growth mindeset – a key to Creativity and success!

Alte tehnici de generare a ideilor de afaceri:

1. Focus groups
2. Brainstorming
3. Brainwriting
4. Brainstorming invers!
5. Analiza inventarului de probleme
6. Metoda Gordon
7. Metoda notebook-ului colectiv
8. Abordarea „Viseaza mare”
9. Listarea atributelor



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

Sfaturi cum poți să maximizați potentialul de a produce idei bune

1. Folositi la maximum timpul zilei (sau al noptii);
2. Abandon creativ
3. Cartografiati-va mintea!
4. Programati-va visul cu ochii deschisi!
5. Radeti mai mult de problemele pe care le aveti



powered by
moldcell^{CC}
FOUNDATION

Încă căutare de ceva care nu mai există pe piață???



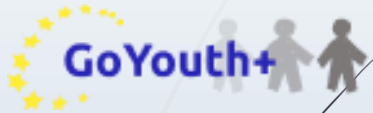
powered by
moldcell^{CC}
FOUNDATION



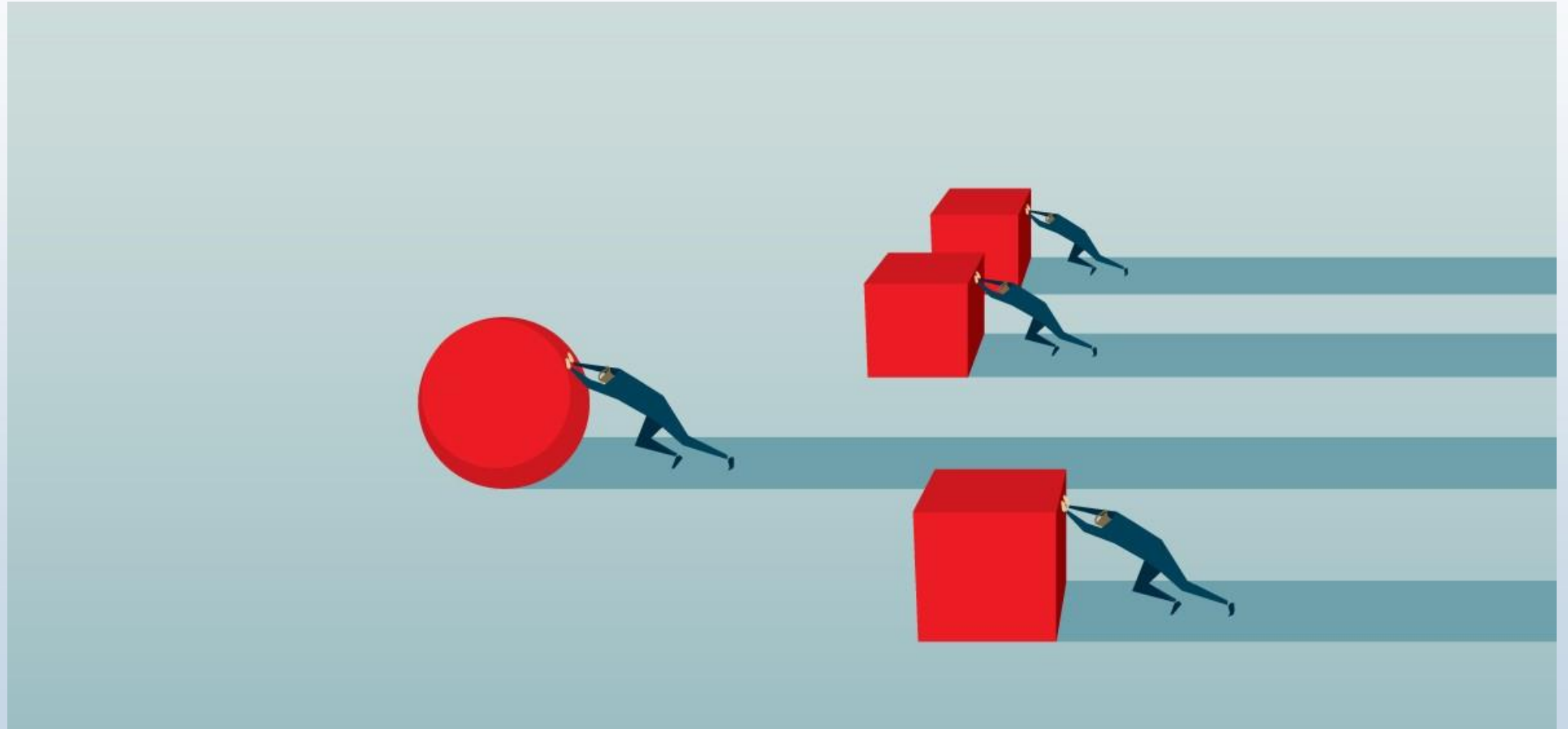
ți sugerez să nu faci asta

- ▮ Copiază un model de business care deja există
- ▮ Oprește-te la o idee care este deja pusă în practică de cineva, asta îți dă șansa să urmărești și să repeți acțiunile celor care au experiență în domeniu.

2. Rolul Inovației și creativității în dezvoltarea ideii de afaceri



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

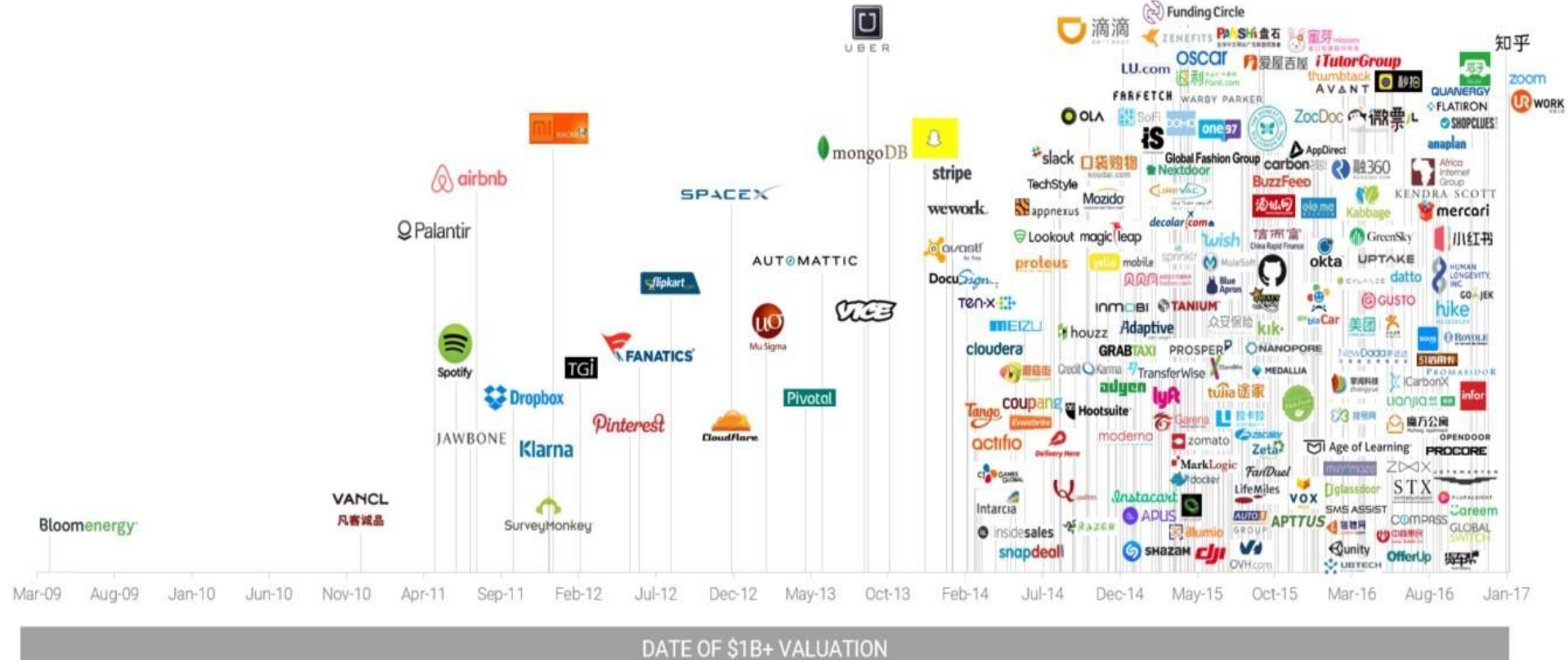


Inovația face diferența



powered by
moldcell^{CG}
FOUNDATION

THE INCREASINGLY CROWDED UNICORN CLUB: PRIVATE COMPANIES VALUED AT \$1B+ as of 1/31/2017



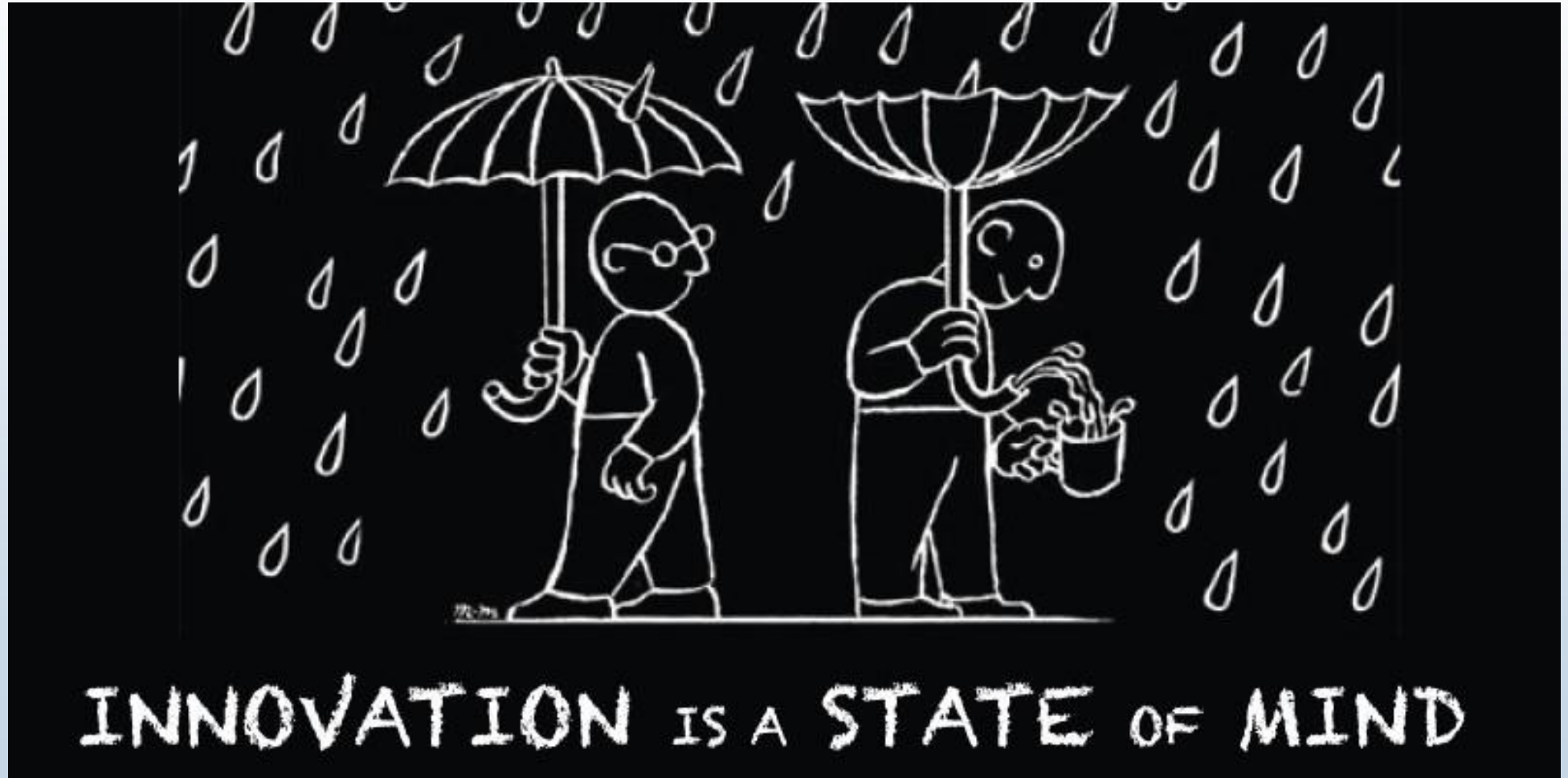
Inovația este o stare de gândire



Association
Henri Capitant



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION



Inovația este indisolubil legată de creativitate



powered by
moldcell^{CS}
FOUNDATION

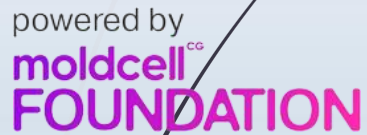
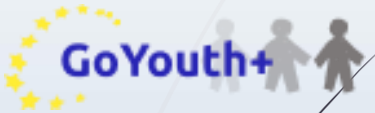
**CREATIVITY
IS THINKING
UP NEW THINGS.
INNOVATION
IS DOING
NEW THINGS.**

- Theodore Levitt



Inovația și creativitatea pot fi explorate prin următoarele abordări:

- Având o problemă, se caută soluții netradiționale de rezolvare
- Posedând o soluție, se caută problema ce ar putea fi rezolvată prin utilizarea soluției date.
- Se identifică problema și se caută soluția de rezolvare.



3 jocuri pentru generare idei de produse noi

#1. amestecă și potrivește

- Scopul jocului – să combini 2 produse (care nu au nimic în comun) pentru a-l obține pe al treilea. Foarte multe lucruri pe care le consumi anume așa și au apărut – prin combinarea a bunuri, care aparent, nu pot fi combinate – e greu să ne imaginăm azi un telefon care nu are calculator, lanternă, telefon ... și multe altele. Câțiva ani în urmă acest lucru părea imposibil!!!

Hai să exersăm!!!

1. Alege două bunuri pe care le vezi în jurul tău (altceva decât computerul sau telefonul)
2. Gândește-te, inventează produsul, da-i un nume, o descriere.
3. !!! Nu te teme să gândești produse stranii, haioase – anume așa se găsesc ideile bune!



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

Jocul #2- Găsește o soluție

- ▮ Analizează lumea din jurul tău și pune la îndoială totul!
- ▮ Încearcă să răspunzi la întrebarea - cum ar putea lucrurile să fie mai bune?
Ascultă plângerile prietenilor/familiei sau pur și simplu observă problemele oamenilor din jur.
- ▮ Alege o problemă și încearcă să găsești soluții pentru ea – scrie ce puțin 10 soluții posibile – scrie chiar și ideile care, la prima vedere, par a fi o nebunie – poate anume ele vor lua foc!
- ▮ Ulterior, analizează la rece fiecare soluție, gândește-te la cum pot fi puse în practică (fă acest lucru chiar și pentru ideile nebunatic!).
- ▮ Din tot ce ți-a ieșit, alege 2-3 pe care să le testezi.



Jocul #3. Ce-ar fi dacă?

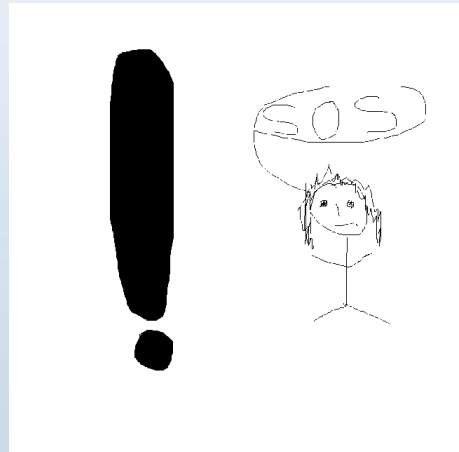
- Pune-ți diverse întrebări – nu te teme să visezi
- Ca exemplu, ce-ar fi dacă ași putea să port cu mine un scaun ca să nu mai stau în picioare în transportul public?
- Sau, ce-ar fi dacă ași putea asculta muzică în timp ce înot?
- Întrebările care, inițial, pot părea o nebunie, ulterior ar putea să te ducă la idei bune de produs.



[VEZI aceste VIDEO - https://www.youtube.com/watch?v=x_SPuoeZpbY](https://www.youtube.com/watch?v=x_SPuoeZpbY)

3. Cum poți să transformi o problemă într-o idee de afaceri

80-90% dintre proiectele noi de business mor în primele luni după lansare!!!



produsele/serviciile nu sunt acceptate de piață

cele mai viabile proiecte de business sunt cele focusate pe soluționarea unor probleme reale ale consumatorilor

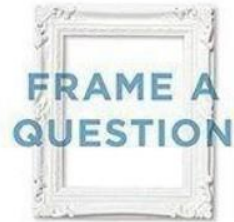
Ce fel de probleme



- ✓ probleme legate de consumul unor bunuri deja existente
- ✓ probleme personale apărute în anumite circumstanțe
- ✓ probleme ale altor persoane generate de circumstanțe



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION



**FRAME A
QUESTION**

*Identify a driving
question that inspires
others to search for
creative solutions.*



**GATHER
INSPIRATION**

*Inspire new thinking
by discovering what
people really need.*



GENERATE IDEAS

*Push past obvious
solutions to get to
breakthrough ideas.*

Design Thinking Approach



**MAKE IDEAS
TANGIBLE**

*Build rough
prototypes to learn
how to make ideas
better.*



TEST TO LEARN

*Refine ideas by
gathering feedback
and experimenting
forward.*



**SHARE THE
STORY**

*Craft a human story
to inspire others
toward action.*

Încă ești în criză de idei?

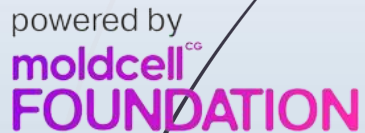
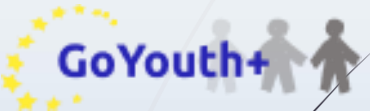


Vezi aici un video util “*10 idei de afaceri sub 1.000 euro*”
- <https://www.youtube.com/watch?v=F8xmxj6vjnA>



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

4. Testarea și Validarea ideii de business



▮ De ce trebuie să testezi ideea?

- După ce ai ales ideea de business este timpul să o validezi – adică să verifici dacă merită să investești timp și bani pentru dezvoltarea ei.
- Știi că 90% dintre startup-uri, mai devreme sau mai târziu, eșuează?
- mai frecvent (în 42% dintre cazuri), eșecul este cauzat de lipsa cererii pentru produsul oferit.

Tehnici de testare pe care să le aplici



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION



CERCETEAZĂ:

- ❖ Explorand Internetul (paginile web, rețele socializare, forumuri) – vezi ce produse ofera, care este feedbackul clientilor
- ❖ DEVINO CLIENTUL concurentului tau – cumoara online, offline, observa cati intra in magazinul lui, ce cumpara, dar si cum lucreaza cu clientul
- ❖ FA UN SONDAJ – interviewuri, alege cu grija esantionul și întrebările

ACTIONEAZĂ:

- ❖ Fa un landing page, fa postari pe ea, fa niste anunturi pe platforme de vanzări, începe niste vanzări online
- ❖ Porneste promovarea produsului tău – Facebook, Instagram, Google, Email, offline, persoane care te pot recomanda

Ce indicatori vei măsura?



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION





powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

IDEE validată

Implementează-o

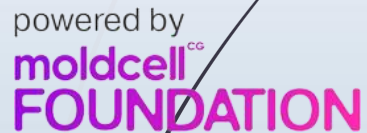
Ipoteze greșite

**Ajustează,
testează încă o dată**

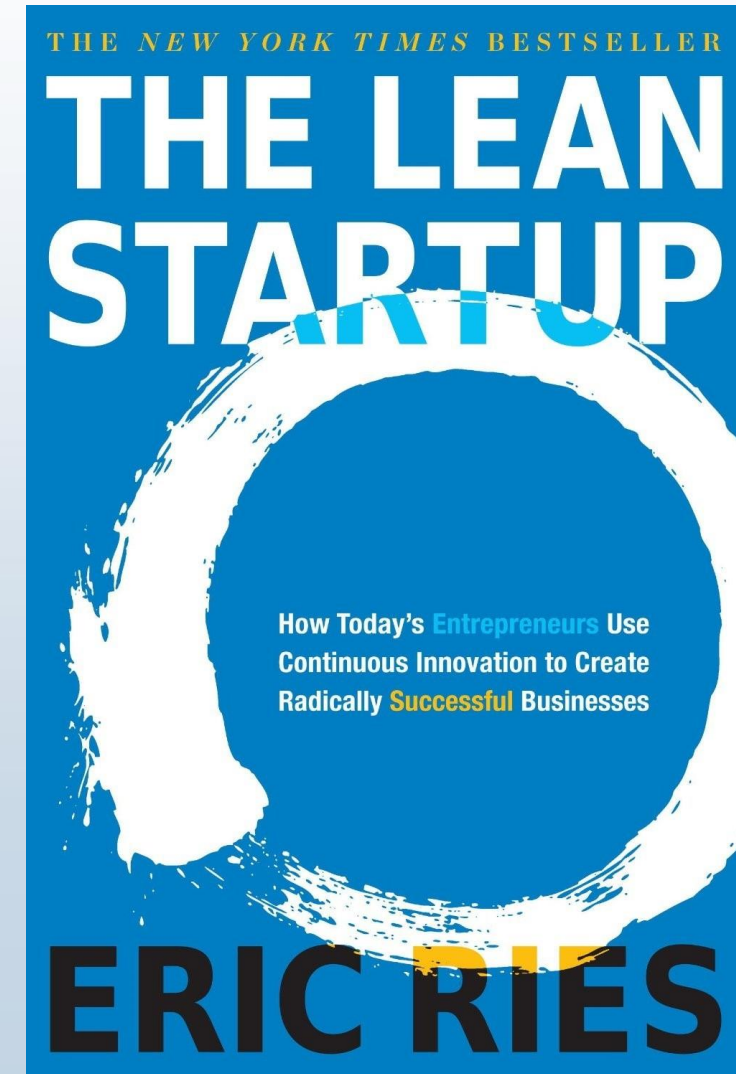


It's only a good idea after you validate it

5. Business Minim Viabil



- ▮ Un Business Minim viabil este o afacere mica cu șanse de deveni mare
- ▮ Poate fi lansata cu bani mici
- ▮ Se poate menține în timp
- ▮ Poate genera venituri din primele luni de activitate
- ▮ Se bazeaza pe un Produs Minim Viabil
- ▮ Un produs minimum viabil este o tehnica de dezvoltare prin intermediul careia un produs sau un business este dezvoltat cu minimum de caracteristici, suficiente pentru a atrage clienti timpurii.

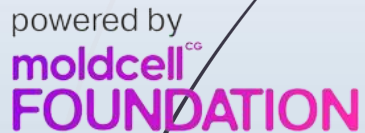


5 pași pentru crearea unui produs viabil minim



- 1. Aflați cine este publicul dvs. și ce problemă le rezolvați pentru dvs.** - O modalitate ușoară de a afla acest lucru este să vă puneți întrebările: de ce am nevoie de acest produs? De ce mă ajută?
- 2. Desfășurați o analiză competitivă** - antreprenorii sunt frecvent orbiți de cât de unic și revoluționar cred că ideea lor este și neglijează cercetarea altor produse similare care există deja. Fă-ți o favoare și fa-ți niște cercetări rapide. Încercați să găsiți produse existente care ar rezolva aceeași problemă pe care încercați să o rezolvați. Acest lucru vă va economisi multă muncă pe termen lung.
- 3. Creați fluxul de utilizatori** - Acum este momentul să faceți pasul utilizatorilor dvs. Cum ar găsi produsul dvs.? Atunci, cum ar folosi-o pentru a-și atinge obiectivul și a rezolva problema inițială? Mergeți la călătoria pe care o vor lua clienții.
- 4. Brainstorm caracteristicile necesare și să le prioritizeze** - O modalitate ușoară de a face acest lucru este atrage fluxul de utilizator ca o linie de sus și scrie un titlu pentru fiecare secțiune. De exemplu: descoperiți produsul, căutați prin produs, cumpărați produs etc. Apoi, listați toate caracteristicile necesare pentru a finaliza fiecare dintre acești pași ai fluxului de utilizatori.
- 5. Ascultați feedback-ul clienților și repetați** - Când construiți un MVP, este esențial să încorporați feedback-ul utilizatorilor dvs. în procesul de construcție. Motivul pentru care construiți acest produs este de a vă servi utilizatorii, astfel încât să le ascultați și să adaptați caracteristici noi sau actualizări la nevoile lor. Ascultați constant și iterați.

Etapele în elaborarea modelului de Business Minim Viabil



#1. validarea produsului – obținerea confirmărilor că un număr mare de consumatori este gata să plătească pentru valoarea oferită de produsul pe care vrei să-l vinzi;

#2. validarea businessului - obținerea de confirmări, care demonstrează că modelul de operare selectat, dar și cel de monetizare (adică de colectare a veniturilor), vor asigura venituri consistente, astfel, încât afacerea să se mențină în timp;

#3. validarea scalării – obținerea de confirmări precum că afacerea poate fi multiplicată, astfel, încât să asigure o creștere stabilă a veniturilor, dar și că are potențial de a deveni lider de piață.

Pașii pe care trebuie să-i parcurgi în acest scop:

- ❖ formularea problemei
- ❖ identificarea auditoriului minim viabil
- ❖ crearea Produsului Minim Viabil

Cum formulezi problema în modelul de business?



Pasul 1. Observă și captează problema majoră

Pasul 2. Amplifică durerea resimțită de consumator

Compară aceste două versiuni ale aceleiași probleme:

Versiunea 1: „Mersul la magazinul video este un coșmar.”

Versiunea 2: „Mersul la magazinul video necesită statul prin ambuteiaje, umblatul printre rafturi și așteptarea la cozi lungi doar pentru a obține un singur film.”

Cum identifici Publicul Minim Viabil?

De fapt, există două abordări în dezvoltarea produselor noi:

#1. focusată pe produs – se pornește de la o idee de produs, după care se caută publicul țintă, adică acel care îl va cumpăra;

#2. focusată pe un public specific - se pornește de la analiza unui public specific, sunt identificate necesitățile acestuia, după care este gândit produsul.



powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

Ce avantaje îți oferă crearea unui MVP?

- #1. Permite să te focusezi pe valoarea de bază pe care vrei să i-o oferi consumatorului
- #2. Permite reducerea remake-urilor
- #3. Ajută la construirea relațiilor cu clienții
- #4. Permite identificarea imediată a problemelor critice
- #5. Permite gestionarea mai bună a investițiilor

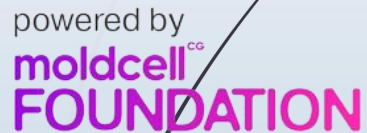
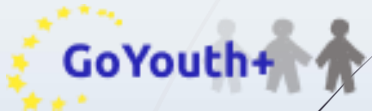


3 pași de parcurs în elaborarea MVP

Pasul 1: Efectuarea cercetării de piață și elaborarea conceptului MVP

Pasul 2: Definirea funcționalităților minime viabile a produsului și prioritizarea funcțiilor MVP

Pasul 3: Construiește - măsoară - învăță din produsul minim viabil





powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION

Mulțumesc pentru atenție!





Partenerii proiectului GoYouth +

Fundația Moldcell

Ambasada Franței în Moldova

Alianța Franceză din Moldova

Camera de Comerț și Industrie Francez

Asociația Națională pentru Turism Receptor și Intern

AO „ASPIRE”

AO „Indigo”

SRL „NetSistem”

Beneficiarii proiectului:

Consiliul raional Hâncești

Consiliul raional Căușeni

Consiliul raional Dubăsari

powered by
moldcell^{cc}
FOUNDATION



Proiectul GoYouth+ este implementat de Asociația Henri Capitant de Cultură Juridică /AHCCJ (Grant nr.979)

