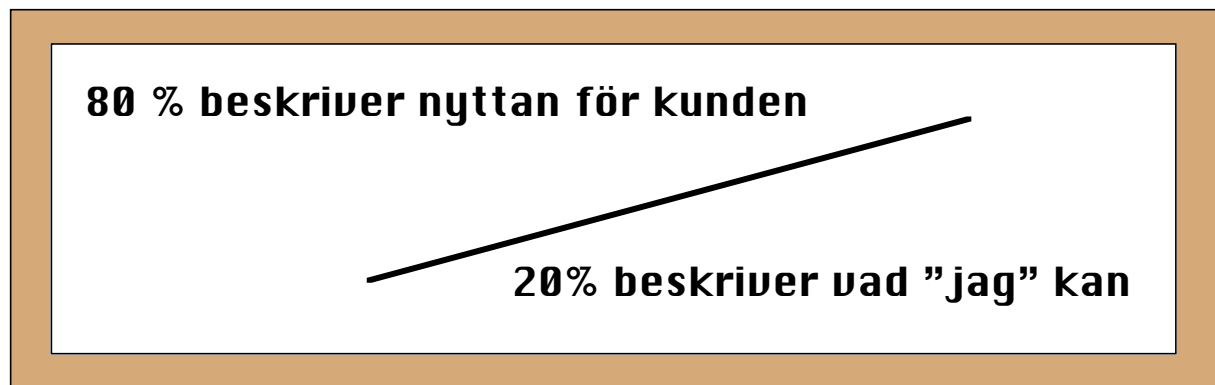


Om hur man utvecklar en fungerande affärsidé tillsammans med kunder

Som entreprenör och nyföretagare är det angeläget att så snabbt som möjligt få till en bra affärsidé som går lätt att kommunicera. Viktigast är emellertid att affärsidén sammanfattar det man avser att leverera och att detta också stämmer med vad kunderna vill köpa. Den bästa marknadsanalysen gör inget marknadsundersökningsföretag med en enkät utan du själv i en dialog med några av din potentiella och nyblivna kunder! Följ de riktlinjer som finns beskrivna i nedanstående text och bild!

En affärsidé är en kort och tydlig beskrivning av de nyttor man vill leverera

Beskrivet så att en potentiell kund omedelbart förstår vad man menar



Av affärsidén måste det unika med ditt erbjudande framgå tydligt

© Tommy Jansson

Entreprenöriella projekt

Utgångspunkter:

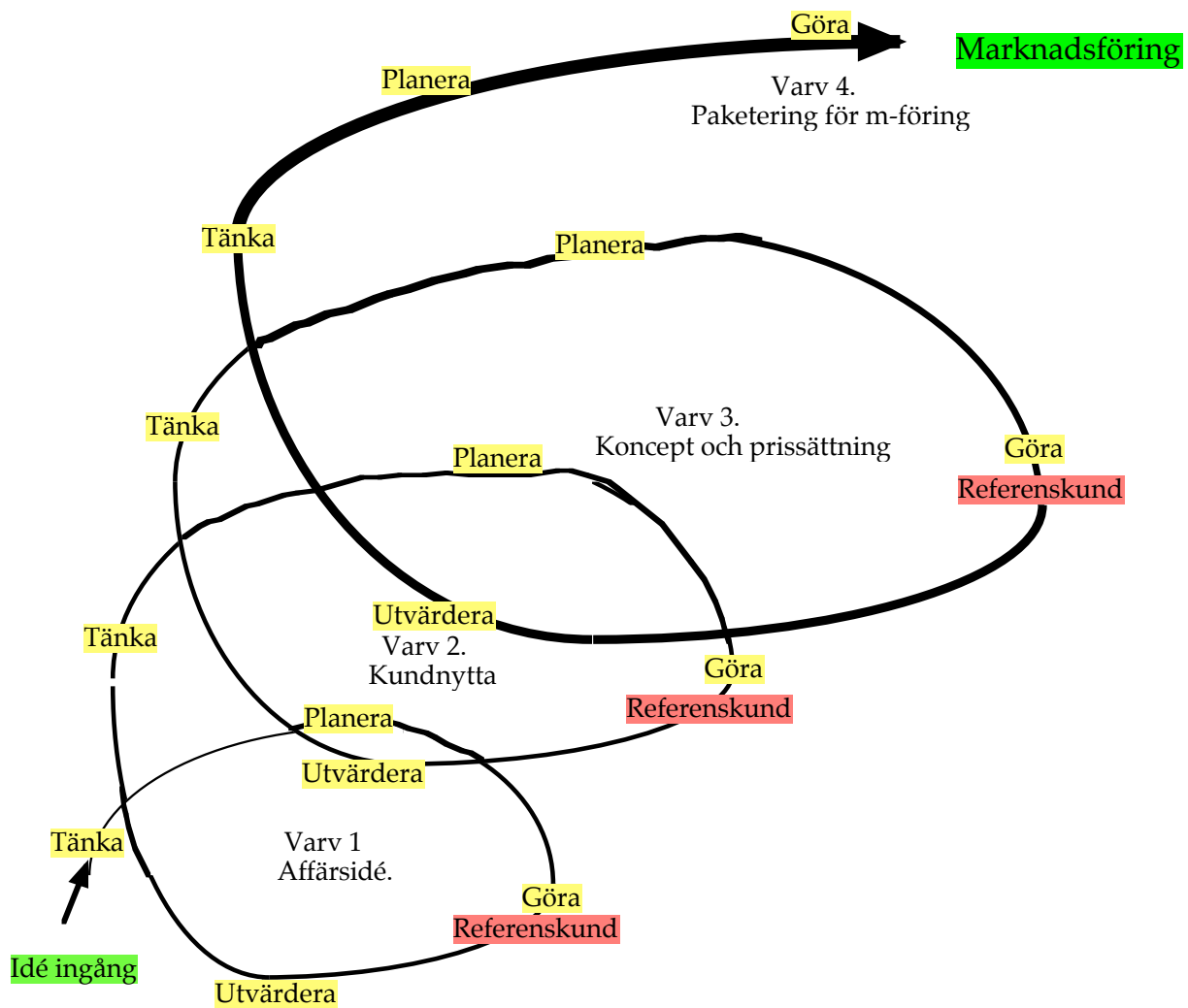
Det gröna fältets teknik:

- utgå inte från det existerande
- utgå från målbilden
- utgå från befintliga och framtida behov
- se stort, brett och långt
- se helhet, identifiera möjligheter, handla

Entreprenöriellt angreppssätt:

- utnyttja redan pågående projekt
- finn strategiska partners
- använd etablerade nätverk

- se möjligheter och inte problem
- tänk otraditionellt
- jobba snabbt, billigt och enkelt
- skapa stöd där så är möjligt, i övrigt begränsa motståndet



Varv 1: Ursprunglig idé mot möjlig första kund

Varv 2: Kundnyttan förtydligad mot möjlig kund

Varv 3: Priselasticitet – kundnytta – konceptualisering mot referenskund (pilot)

Varv 4: Paketering för uppskalad marknadsföring – genvägar till flera kunder

