

День 1

Идея как

ПОИСК НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Большая или маленькая ? Каждый бизнес начинается с

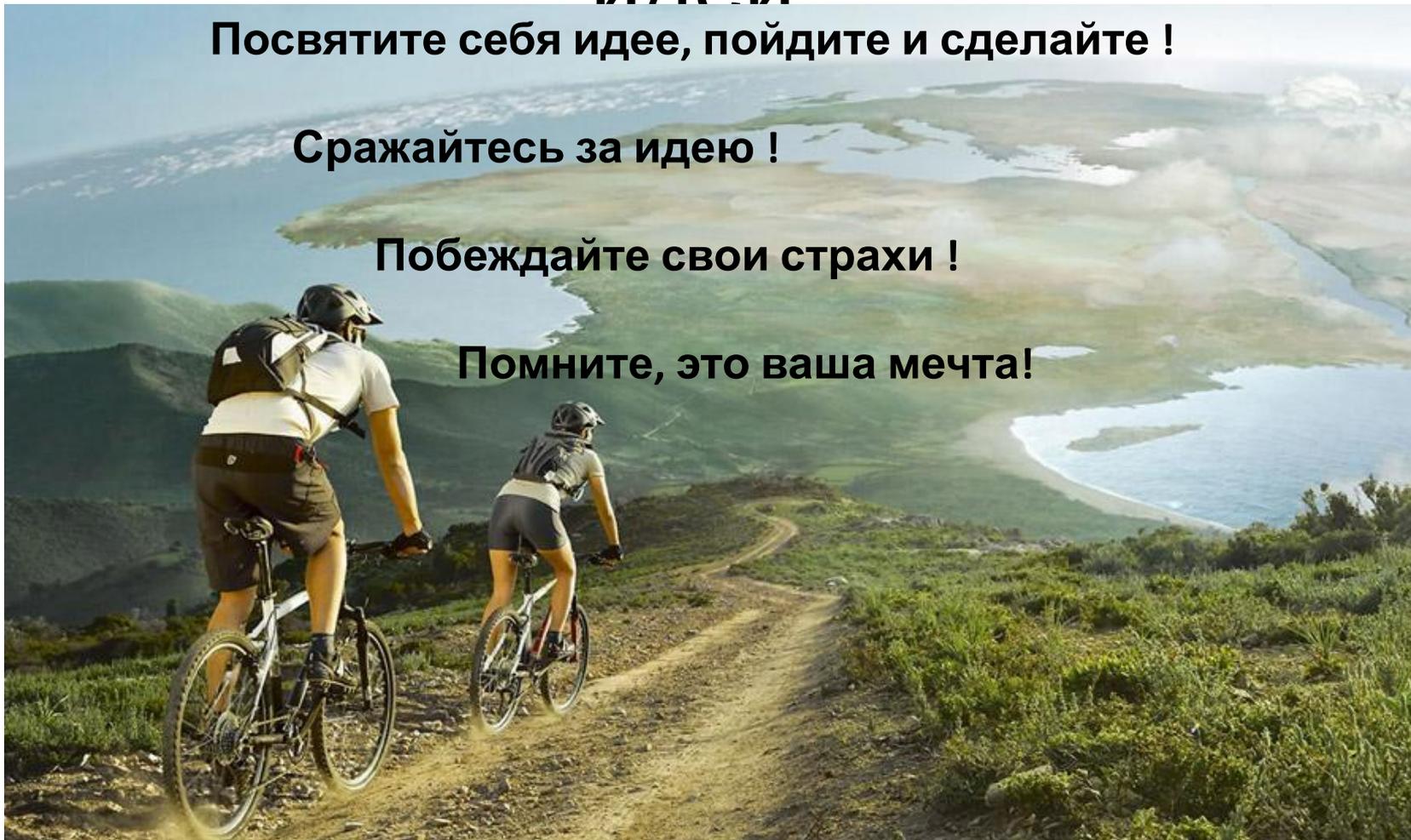
ИДЕИ

Посвятите себя идее, пойдите и сделайте !

Сражайтесь за идею !

Побеждайте свои страхи !

Помните, это ваша мечта!



Идеи

**Не бывает одной, самой лучшей идеи.
Кто-то имеет талант придумывать идеи...**

Отличная идея рождается из большого количества других идей!

НИКОГДА не останавливайтесь на одной хорошей идее!

Идеи

Практикуйте мышление. Старайтесь
рождать много идей.

Идеи



Как
развить
эту идею ?

Поиск идеи...

**Источник
идеи**

- Вы

- Другой
человек



Учитесь думать!

Любой может
придумать отличную
идею!

Нужно учиться
думать

Главное - это
практика.



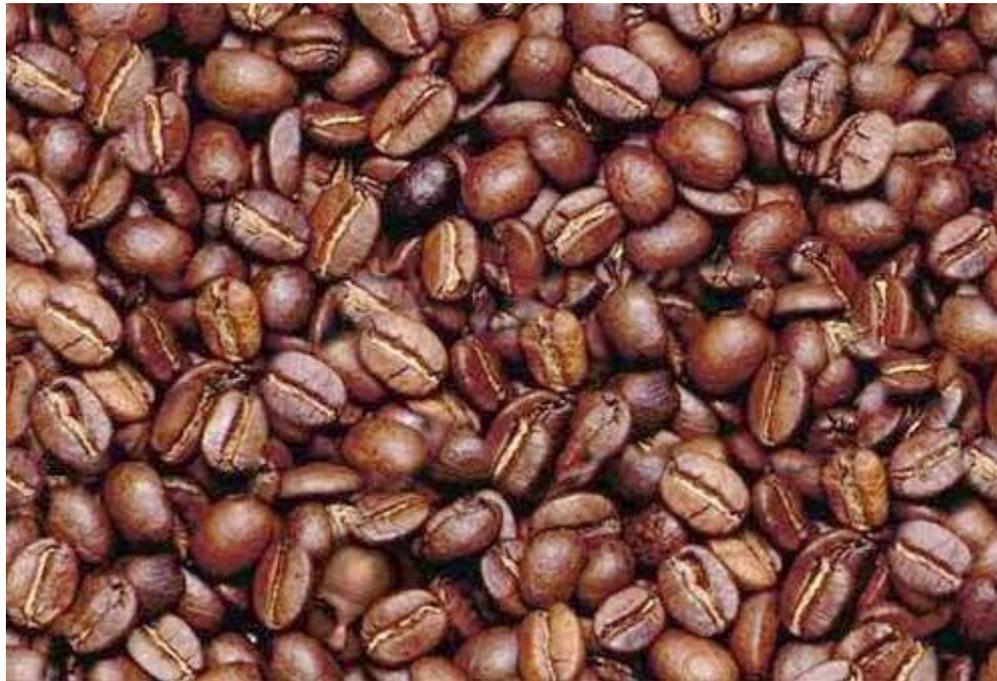
Креативное мышление

- Генерация
- Расхождение
- Возможность
- Субъективизм
- Ответ
- Правое полушарие
- Да и ...
- Ассоциации

Критическое мышление

- Анализ
- Оценка
- Вероятность
- Фокус
- Объективизм
- Левое полушарие
- Вербально
- Да но...

Упражнение с кофе

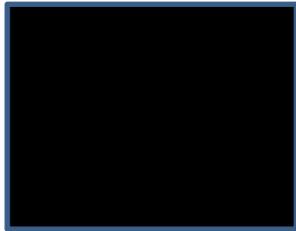


Результат

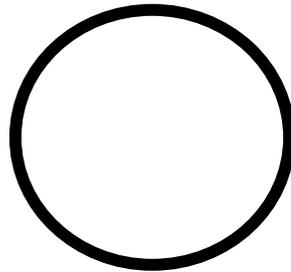
- Если у вас заняло менее 3 секунд, то ваше правое полушарие работает лучше чем у обычных людей.
- Менее минуты – норма
- Более минуты, то ваше левое полушарие сильнее развито.

Проблема ТНОГ

ТНОГ



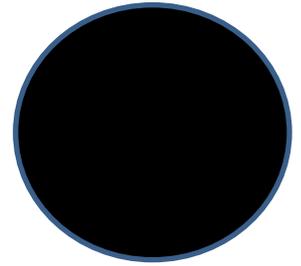
?



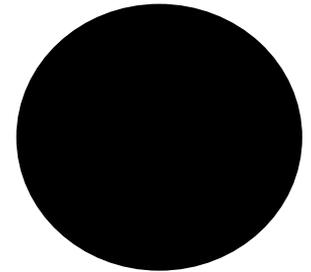
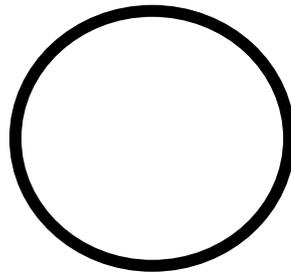
?



?



Ответ



Вы могли подумать о черном круге или о белом квадрате, НО

- Белый круг не ТНОГ**
- Белый квадрат не ТНОГ**
- Черный круг не ТНОГ**

Решили или нет – не имеет значения!

- Только 10% людей мира может решить эту задачу.
- Редко кто становится предпринимателем.

Методология

- Креативное решение проблем
- 6 шляп
- 5 вопросов «И что?»
- Мозговой шторм
- Daydreaming (или витание в облаках)
- «Гениальная машина»
- Теория troubleshooting
- SWOT анализ
- Синергия
- Теория усиленной инновации
- Др.

Революция или Эволюция

- Совершенно новое, вызывающее смену парадигм.
- Усовершенствование к уже существующему.

Теория 4 Rs

- Re-expression – Взгляд на проблему с другой стороны.
- Related world – Подумайте где в мире кто либо уже решил проблему , о которой вы думаете. Как они это сделали?
- Революция – разрушайте стереотипы, меняйте реальность.
- Random links – Выдумывайте то, что никак не связано с проблемой. Как это может вам помочь?

Подходы

- Инверсия – Что если доктор станет пациентом?
- Интеграция – Почему бы не собрать всех продавцов на одной платформе?
- Расширение – Цветовая гамма, разные размеры.
- Дифференциация – Что хорошо русскому, то немцу смерть.
- Добавление – Добавить к свечам аром масла.
- Изъятие – беспроводная мышь.
- Адаптация (трансфер) – Применять GPS в навигаторах машин.
- Эксаггерация – Может школа должна работать и днем и ночью?

Коллаборативное мышление

- Это не о групповом мышлении.
- Практика мышления
- Возьмите за правило обсуждать свои идеи и мысли с как можно большим количеством людей.
- Воспринимайте критику, додумывайте, совершенствуйтесь.
- Используйте окружений, чтобы они подсказывали вам идеи.
- Спрашивайте у экспертов их мнение.

КАК РОЖДАЕТСЯ КРЕАТИВ



Развитие идеи

- Превратите идею в

ВОЗМОЖНОСТ



Идея и возможность

- Идея – это основа того, что вы хотите сделать.
- Возможность – продвигает идею на «Рынок». Идея дает вам конкурентное преимущество.

Характеристика Возможности

- Это то, что может «Сработать»!
- Похоже на то, что люди готовы платить за это
- Можно построить прототип или MVP
- Можно просто объяснить
- Можно оценить/попробовать

4 КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ

Очень хорошие идеи начинаются с
КЛИЕНТА

- 1) Что им нужно?
- 2) Они знают, что им это нужно?
- 3) Как вы это им продадите?
- 4) Готовы ли они платить?

Какие бизнес идеи отбросить на первом этапе?

- Сложно понять/объяснить
- Нужно много инвестиций
- Годы работы
- Новые технологии нужны
- Мир должен измениться

B2B и B2C или B2B2C

- B2B не требует инвестиций
- B2C самые быстро растущие
- B2B2C самые сложные

Знай свою идею

- Что это?
- Почему это сработает?
- Какие риски?
- Кто ваши конкуренты?
- Как много вы заработаете?
- И др.

Расскажи бабушке

- Что это?
- Зачем ? Какую проблему решает?
- Сколько стоит и как получить?
- Кто твоя команда?
- Кому вы это продадите? Кто клиент?

Кто понял зачем мы тут
собрались?



Жизненные советы

- Интересуйтесь всем подряд. Читайте факты, новости, группы в контакте, смотрите youtube лайфхаки и так далее.
- Знакомьтесь с людьми и ходите на разные встречи и тусовки.
- Найдите наставника
- Смотрите на успешных людей
- Задавайте вопрос Как? (как мне это сделать? Как заработать?)
- Верьте в себя (даже если вам 12 лет)

Последнее

- Не обязательно стать Марком или Биллом

Достаточно стать серийным
предпринимателем...

Вопросы?

Побеждает тот, кто начинает делать то, что другие только собираются сделать.

НИКОГДА НЕ БУДЕТ ЛУЧШЕГО ВРЕМЕНИ
ЧЕМ СЕЙЧАС!!!