

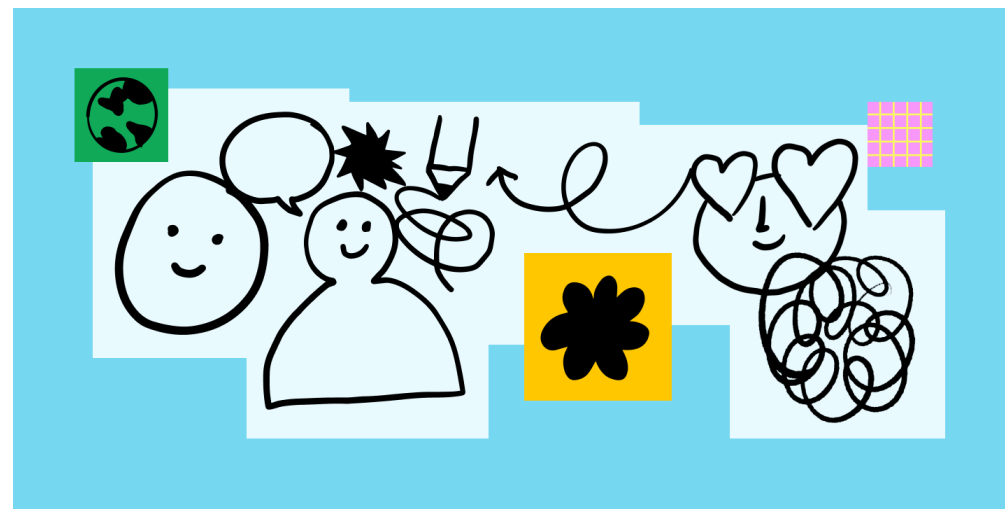


Ideju ģenerēšana, radoši risinājumi problēmām

Liega Krasovska

Iepazīsimies – Liega Krasovska

- 13 gadi profesionālajā sportā;
- Bakalaura grāds Vides zinātnē;
- Jyvaskyla University *Nexus of food, water and technologies*;
- Vides projekti VARAM;
- Porto University *Circular economy*;
- RTU VASSI maģistrantūra *Vides inženierija*;
- VGTU maģistrantūra *Environmental Engineering and Management*;
- Biotehnoloģija/bioinženierija



Mans ceļš uzņēmējdarbībā



1.

**Kaut ko vēlos,
Bet nezinu ko**

2.

**Plašs ideju
Kopums –
ko izvēlēties?**

3.

**Viens plašs,
Ne līdz galam
nedefinēts risinājums**

4.

Īstenojama ideja

5.

Idejas realizācija

Lai tiktu pie biznesa idejas, viss sākas ar **PROBLĒMU**, turpinās ar **RISINĀJUMU**, tad saproti, vai no risinājuma var sanākt **BIZNESS**.

PROBLEM

SOLUTION

Problēma

- Padomājiet par problēmām, ar kādām saskaraties ikdienā paši un citi. Kādi varētu būt to risinājumi? Uzrakstiet visas idejas, kas ienāk prātā, pat pašas trakākās.
- Saprotiet, kuras no idejām varētu būt īstenojamas;
- Kas ir jūsu stiprās puses – talanti, zināšanas, prasmes, ko varat izmantot, lai ideju īstenotu?

Risinājums caur sešu cepuru metodi

- Faktuālais** – kas ir Jūsu ideja? Aprakstiet potenciālo risinājumu tikai caur faktiem, neiesaistiet personīgās sajūtas un pieredzi
- **Optimists** – kādi ir ieguvumi no risinājuma? Kādi būs rezultāti? Kas tiks uzlabots? Kāpēc tieši šis risinājums ir labākais?
- Sātana advokāts – kādi ir riski un izaicinājumi risinājumam?
- **Emocionālais** – kā risinājums tiks justies? Kā jutīsies tā lietotāji, kādas sajūtas viņi meklēs?
- **Ideju ģenerators** – kā Tu vari vēl uzlabot potenciālo risinājumu?
- **Menedžeris** – kāds ir gala risinājums?

Konkurence veicina attīstību

- Identificējiet savus potenciālos konkurentus un salīdziniet to piedāvājumus, cenas, mērķauditoriju un stiprās/vājās puses. Tas palīdzēs identificēt nišas un iespējas tirgū.



Zini savu klientu

- Runājiet ar potenciālajiem klientiem, lai uzzinātu par viņu vajadzībām, problēmām un vēlmēm. Tas palīdzēs jums izstrādāt idejas, kas atbilst reālai klientu pieprasījumam.
- Iejūties potenciālā klienta situācijā. Definē - kādas ir viņa domas, jūtas, vajadzības un uzvedība? Tas palīdzēs jums labāk izprast klientu un radīt produktus/pakalpojumus, kas atbilst viņu vajadzībām.

Ja ir ideja, ko
Jūs varat
uzlabot?

SCAMPER metode:

1. Ko Jūs varat **aizstāt**?

- Kādus materiālus vai resursus (laiks, vieta, cilvēki u. c.) jūs varat aizstāt vai apmainīt, lai uzlabotu produktu?
- Vai es varu aizstāt kādas produkta vai pakalpojuma daļas pret citiem šī produkta vai pakalpojuma elementiem vai pilnībā mainīt tās?
- Varbūt ir jāmaina nosaukums?
- Varbūt ir nepieciešams mainīt krāsu, formu, skaņu vai citus elementus produktā vai pakalpojumā?
- Vai šo produktu vai pakalpojumu ir iespējams izmantot ar citu nolūku, piedāvājot citai mērķa grupai?

Ko var apvienot, lai iegūtu jaunu produktu vai procesu?

- Kas notiks, ja produkts vai pakalpojums tiks apvienots ar kādu citu produktu vai pakalpojumu?
- Ko ir iespējams apvienot produktā vai pakalpojumā, lai padarītu tā darbību efektīvāku un lietotājiem piemērotāku?
- Ko būtu nepieciešams apvienot produktā vai pakalpojumā, lai tā lietošanas apjoms pieaugtu?
- Kā varētu apvienot talantus un resursus, lai izveidotu jaunu pieeju produktam vai pakalpojumam?

Kā ir
nepieciešams
pielāgoties,
lai atrisinātu
problēmas?

- Kā mēs varētu pielāgot šo produktu vai pakalpojumu citam mērķim vai izmantošanai?
- Kādā kontekstā šis produkts vai pakalpojums vēl varētu tikt izmantots?
- Kuras produkta daļas būtu nepieciešams mainīt?
- Kādus citu jomu produktus vai idejas varētu izmantot iedvesmai?
- Kādas idejas vai elementus būtu nepieciešams pārņemt no citiem produktiem un pakalpojumiem?

Kā produkts vai pakalpojums varētu tikt **mainīts**, lai sasniegtu noteiktus mērķus?

- Kā varētu mainīt pakalpojuma vai produkta formu, izskatu vai lietojamību?
- Ko varētu pievienot produktam vai pakalpojumam, lai to uzlabotu?
- Ko produktā vai pakalpojumā varētu izcelt?
- Kurus produkta vai pakalpojuma elementus būtu jāuzlabo, lai uzlabotu kopējo lietotāja pieredzi?
- Vai varētu paātrināt pakalpojuma saņemšanu vai produkta darbību?
- Vai varētu pievienot papildu funkcijas produktā vai pakalpojumā?
- Vai ir kaut kas, ko varētu izņemt, padarīt mazāku vai neuzkrītošāku?
- Ko vēl varētu mainīt produktā vai pakalpojumā, lai sasniegtu vēlamo rezultātu?

Vai
produktu/pakalpojumu
var izmantot citādāk?

- Vai var izmantot šo produktu vai pakalpojumu kaut kur citur, varbūt citā nozarē?
- Vai, mainot noteiktus produkta vai pakalpojuma elementus, šo produktu/pakalpojumu būtu iespējams lietot citādi, nekā tas sākotnēji ir paredzēts?
- Kurš vēl varētu lietot šo produktu vai pakalpojumu?
- Kā šis produkts vai pakalpojums iekļautos un darbotos citā situācijā un kontekstā?
- Kā mēs varētu izmantot resursu pārpalikumus vai produkta vai pakalpojuma radītus atkritumus jaunu iniciatīvu izstrādē?
- Kā produktu vai pakalpojumu izmantotu cilvēki ar īpašām vajadzībām?

Ko var vienkāršot procesā?

- Kā varētu vienkāršot mūsu produktu vai pakalpojumu?
- No kādām funkcijām, daļām vai procesiem varētu atteikties?
- Ko produktā vai pakalpojumā varētu samazināt vai padarīt mazāk aktīvu?
- Kā produktu varētu padarīt mazāku, ātrāku, lietotājam piemērotāku?
- Kādus procesus varētu vienkāršot pakalpojumā?
- Vai varētu samazināt izdevumus un dažāda veida resursu patēriņu?
- Kas notiktu, ja likvidētu kādu no produkta vai pakalpojuma elementiem?

Vai var mainīt darbības virzienu?

- Kas notiktu, ja process tiktu apgriezts pretējā secībā vai tā posmi mainīti vietām?
- Kas notiktu, ja mēs mēģinātu darīt tieši pretējo tam, ko šobrīd darām?
- Kādas lomas šajā procesā varētu tikt izmainītas?
- Kā mēs varētu pārkārtot produkta vai pakalpojuma plūsmu?



Just do it.

- **Neļaujiet neveiksmēm atturēt:** Ne visas idejas būs veiksmīgas, bet tas ir normāli. Galvenais ir turpināt mācīties un pilnveidoties.
- Labākās biznesa idejas ir vienkāršas, praktiskas un atrisina reālu problēmu.
- Veiksmīgas biznesa idejas pamatā ir rūpīga izpēte, plānošana un izpilde.

Uzdevums

- Kādu/as problēmu/as Jūsu ideja atrisina?
Kādi ir risinājumi?
- Ja idejas nav – padomājiet par problēmām,
ko vēlētos risināt? Kādi būtu risinājumi?
- Iepazīstiniet pārējos ar savu veikumu!

