



Решать вам!

Любой проект — личный, деловой, технический — начинается с вас. Не ждите, пока окажетесь в нужное время в нужном месте. Начните прямо сейчас!

Прежде чем тестировать собственную идею, попробуйте обыграть один из примеров, выдуманных авторами.

1. Вместе выберите одну из идей, приведенных на карточках-примерах.

Пример компании

Типография. Вы решили открыть семейную типографию. Основные деятельность – печатать книги и игры. Ваши сотрудники – члены семьи. Бизнес очень рискованный, поскольку много, цена на сырье растет. Необходимо высокое мотивация каждого члена команды.

Ключевой этап – производство.

Подготовка	1
Поиск	1
Представление	1
Продукт	1
Производство	1
Промо	1

3. Разложите карты слева направо. Начните с карт из раздела «Подготовка», далее — «Поиск», «Представление», «Продукт», «Производство» и «Промо».



4. Второй игрок берет новую карту (из той же стопки или, если в стопке больше нет карт, то из следующей). Шаги 4–7 повторяются, пока не закончатся все карты.

Когда разыграны все карты, игра заканчивается! Выигрывает тот, кто набрал больше всего карт. В случае ничьей можно разыграть дополнительную карту.

Неверных ответов не бывает.

Как правило, лучший ответ — первое, что пришло в голову.

Если не получается быть серьезным —
хохмите, блефуйте, играйте дерзко!

Реализации проектов посвящено много моделей, теорий, идей и систем. Предлагаемые этапы — лишь набросок пути, который проходит идея от ее появления до претворения в жизнь.

Этап — своего рода указатель, дорожный знак, подтверждающий, что вы на правильном пути, и помогающий найти следующий указатель. Считайте, что эти указатели расставили люди, которые уже прошли тем же путем и готовы поделиться опытом.

В центре внимания: предприниматель.

Результат: ГОТОВНОСТЬ К ДЕЙСТВИЮ.

Этап 2. Поиск. Кто ваш клиент? Почему ему должно быть интересно то, что вы предлагаете? Чем вы уникальны?

В центре внимания: среда.

Результат: анализ рынка.

Этап 3. Представление. Что вы собираетесь предложить вашему клиенту? Как выглядит ваш продукт или услуга? Какие эмоции вызывает у покупателей?

В центре внимания: различные решения.

Результат: соответствие продукта рынку.

Этап 4. Продукт. Сводим все воедино. Разработайте бизнес-модель. Расставьте приоритеты и организуйте процесс работы.

В центре внимания: бизнес-план.

Результат: задачи приняты каждым участником проекта.

Этап 5. Производство. Определите ресурсы, которые вам нужны. Запускаем производство и организуем доставку потребителю.

В центре внимания: оптимизация процессов.

Результат: продукт готов к выходу на рынок.



ИДЕЯ НА МИЛЛИОН

ЭТОЙ КНИГЕ
НЕ СУЩЕСТВУЕТ!!!

3 ШАГА
К УСПЕХУ

ПРОВАЛ —
ЭТО НЕ
ПАДАТЬ
ВНИЗ

ПРОВАЛ —
ЭТО СТОЯТЬ
НА МЕСТЕ

НАЧНЕМ
ИГРУ?

1 СПОСОБ

ПОДГОТОВКА * ЗАПУСТИ
СВОЮ
ИДЕЮ

ПОИСК

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ *

ПРОДУКТ

ПРОИЗВОДСТВО

ПРОМО

КОГДА

ЧТО-ТО
ПОШЛО
НЕ ТАК

А ВОТ И НЕТ

ЧТО У ТЕБЯ НА УМЕ?

МЫ С МОИМ
ВНУТРЕННИМ ГОЛОСОМ
В ЗОНЕ КОМФОРТА

ПУТЬ
ДЛИННОЮ
В 1000 ЛМ
НАЧИНАЕТСЯ
С ПЕРВОГО
ШАГА

ОТПРАЗДНУЕМ
ПРОВАЛ?

ДОРОГА
ВАЖНЕЕ
ПУНКТА *
НАЗНАЧЕНИЯ

ДА
НО

ПЕРЕ
ВЕРН

И КАК
СЛЕДУЕТ
ПОВЕСЕЛИТЕСЬ!

АГА
МЫСЛИТЬ
БЕЗ
ШАБЛОНОВ...

А ЧТО
ПОТОМ?

ДЕЙСТВУЙ
БЕЗ
ШАБЛОНОВ

ЛУНА

ЗЕМЛЯ

ДУМАТЬ *
МЫ РЕШИЛИ
ЛЕТЕТЬ
НА ЛУНУ
ПОЕХАЛИ!

КАКУЮ
ПОЛЬЗУ
ЭТО
ПРИНЕСЕТ?

ПОПРОБОВАЛ.
ОШИБСЯ.
НУ И ЧТО.
ПРОБУЙ ЕЩЕ.
ОШИБАЙСЯ ЕЩЕ
ОШИБАЙСЯ
КАК СЛЕДУЕТ.

Сэмюэл Беккет.

ПРАЗДНУЙ
И ПОБЕДЫ,
И ПОРАЖЕНИЯ

ИСТИНА
ГДЕ-ТО
РЯДОМ

ПОЛЬ ЗА
ПЛАНЕТЕ
ЛЮДЯМ

КУПИТЬ Книжку можно на сайте kniga.biz.ua