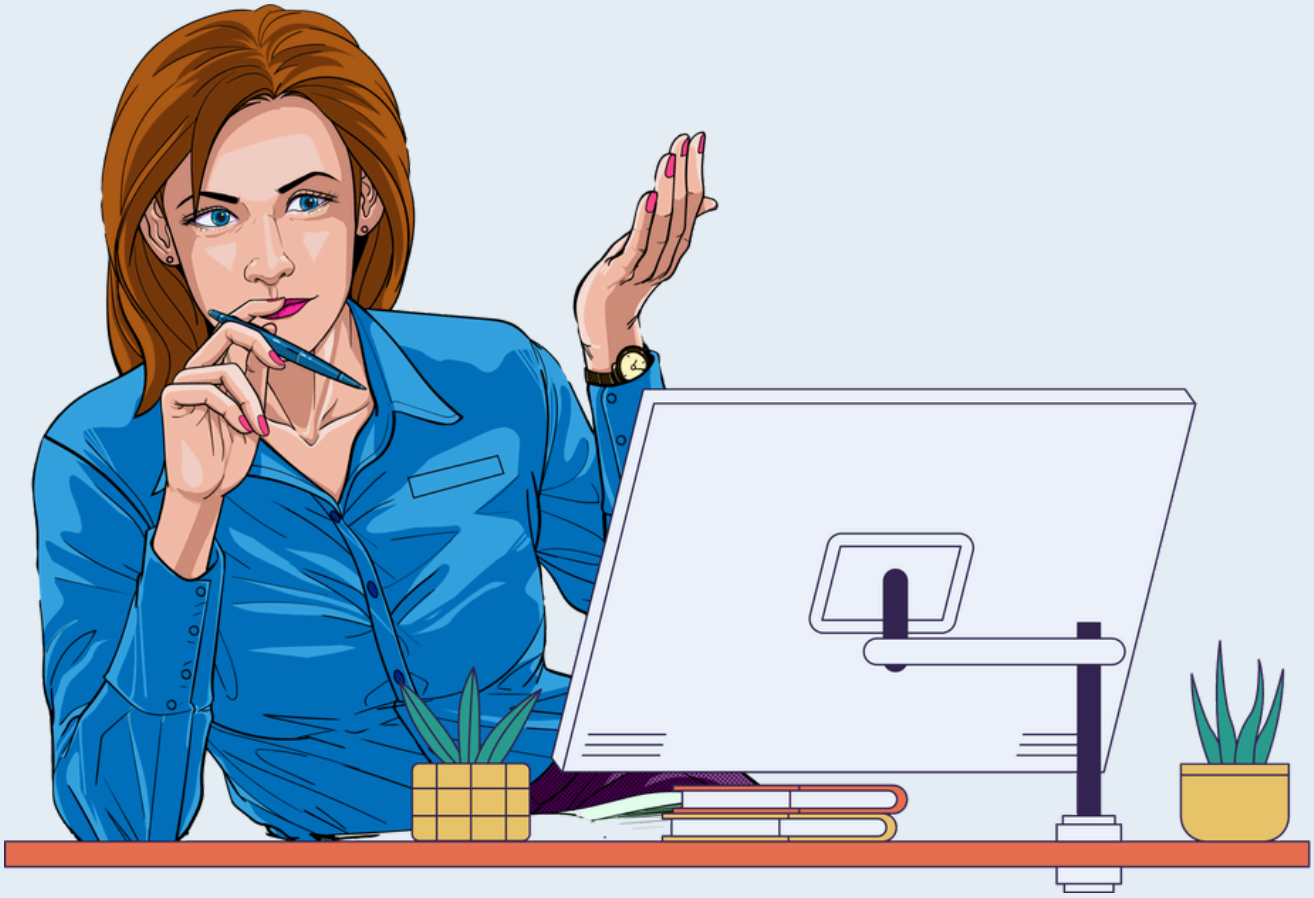
SNAŽNE I SVOJE
PROGRAM EKONOMSKOG I DRUŠTVENOG OSNAŽIVANJA ŽENA

ЈЕДНАКОСТ
Кабинет министарке без портфеља задужене за координацију активности у области родне равноправности, спречавања насиља над женама и економског и политичког оснаживања жена

EQUALITY
Office of the Minister without Portfolio for Coordinating Activities in Gender Equality, Preventing Violence Against Women, and Economic and Political Empowerment of Women



Kako da od ideje dođete do prvog proizvoda ili usluge

Od ideje od prvog proizvoda ili usluge

U svetu preduzetništva, dobra ideja je tek početak – pravi izazov je pretvoriti je u proizvod ili uslugu koju će ljudi želeti da koriste i plate. Mnoge žene koje žele da pokrenu sopstveni posao suočavaju se sa pitanjem odakle da počnu, kako da provere da li njihova ideja ima potencijal ili kako da naprave prvi konkretan korak. Ovaj vodič nastoji da pomogne da se put od ideje do prve ponude učini jednostavnijim, jasnijim i sigurnijim. Kroz praktične savete, pitanja i konkretne korake, čitateljke će naučiti kako da oblikuju svoju ideju, prepoznaju potrebe kupaca i naprave prvi proizvod ili uslugu spremnu za tržište.

Autor vodiča Marija Anđelić, stručnjak za razvoj preduzetničkih ideja i malih biznisa, specijalizovala se za podršku ženama koje žele da svoju ideju pretvore u održiv posao. Kroz praktičan pristup, rad na konkretnim primerima i razumevanje potreba tržišta, vodič pruža podršku na svakom koraku – od prepoznavanja problema koji treba rešiti, preko oblikovanja ponude, do predstavljanja prvog proizvoda ili usluge.

Od ideje od prvog proizvoda ili usluge

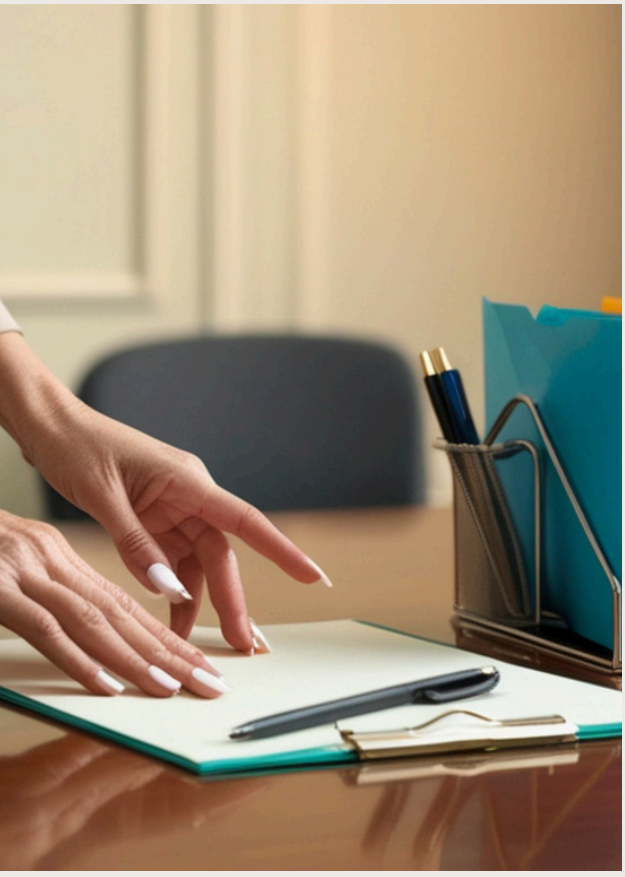




Od ideje do prvog proizvoda ili usluge

Dobra ideja je tek početak – pravi izazov je pretvoriti je u nešto konkretno što rešava problem i ima vrednost za kupca.

Svaka preduzetnička priča počinje idejom, ali između zamisli i prvog proizvoda ili usluge postoji nekoliko važnih koraka. Umesto da čekate da sve bude savršeno, važno je da ideju što pre pretočite u jednostavan i jasan koncept koji možete da testirate. **Prvi cilj nije da napravite savršen proizvod, već da proverite da li on nekome zaista treba.**



Prvi korak je jasno definisanje problema koji želite da rešite – kome je vaša ponuda namenjena, šta toj osobi nedostaje i zbog čega bi bila spremna da za vaše rešenje izdvoji novac? Zapišite svoju ideju u jednoj rečenici i pokušajte da što preciznije opišete budućeg kupca. Što bolje razumete njegovu potrebu, lakše ćete oblikovati proizvod ili uslugu.

Zatim napravite prvu, jednostavniju verziju ponude. Ne morate odmah ulagati veliki novac, nabavljati opremu ili praviti kompletnu kolekciju. Ako nudite uslugu, možete početi sa ograničenim brojem klijenata. Ako pravite proizvod, napravite prototip ili malu početnu seriju. Cilj je da dobijete prve reakcije i saznate šta treba promeniti.

Važan korak je i testiranje na tržištu. Razgovarajte sa potencijalnim kupcima, pokažite im proizvod, predstavite uslugu ili objavite probnu ponudu. Pitajte šta im se dopada, šta im nedostaje i koliko bi realno bili spremni da plate. Njihove povratne informacije mogu vam pomoći da ideju prilagodite pre većeg ulaganja.

I najzad – napravite prvi mali korak. **Ne čekajte savršen trenutak, savršeno ime, logo ili kompletnu strategiju. Prvi proizvod ili usluga ne moraju biti konačna verzija vašeg biznisa.** Oni su početak procesa učenja, testiranja i izgradnje ponude koja može da pronađe svoje mesto na tržištu.

Od ideje od prvog proizvoda ili usluge

Pretvaranje ideje u prvi proizvod ili uslugu zahteva više od dobre zamisli – potrebni su istraživanje, testiranje i spremnost da se ponuda menja u skladu sa potrebama tržišta. To je proces koji podrazumeva jasnije razumevanje kupaca, postavljanje realnih ciljeva i učenje kroz svaki novi korak.

Najpre, **svoju ideju pretvorite u konkretnu ponudu.** Umesto opšteg pitanja „Šta bih mogla da radim?“, pokušajte da odgovorite na tri jednostavna pitanja: kome pomažem, koji problem rešavam i zašto bi neko izabrao upravo moje rešenje? Ovi odgovori predstavljaju osnovu proizvoda ili usluge i pomažu vam da ideju sagledate iz ugla budućeg kupca.

Zatim napravite prvu, jednostavnu verziju. Ne morate odmah imati savršeno pakovanje, veliki asortiman ili razrađenu ponudu. Prototip, probna usluga ili mala početna serija mogu biti dovoljni da proverite kako tržište reaguje. **Cilj prvog proizvoda nije savršenstvo, već učenje.** Testiranje sa stvarnim ljudima je još jedan važan korak. Predstavite svoju ponudu potencijalnim kupcima, pitajte ih šta im se dopada, šta bi promenili i koliko bi bili spremni da plate.

Njihove reakcije mogu pokazati koje delove ideje treba unaprediti, a koje vredi zadržati.
Zatim, napravite male i merljive korake. A**ko želite da prodajete proizvod – napravite prvu malu količinu. Ako nudite uslugu – pronađite prvog klijenta**. Ako imate ideju za digitalni proizvod – napravite njegovu osnovnu verziju. Svaki konkretan korak daje vam nove informacije i približava vas održivoj ponudi. Takođe, ne plašite se da promenite prvobitnu zamisao. **Prvi proizvod često nije i konačan proizvod.** Povratne informacije kupaca, iskustvo u radu i rezultati prodaje pomoći će vam da svoju ponudu učinite jasnijom, korisnijom i konkurentnijom.

Na kraju, zapamtite – **ideja dobija vrednost tek kada je pretočite u nešto konkretno.** Ne morate imati sve odgovore pre nego što počnete. Potrebno je da napravite prvi korak, testirate ono što ste napravili i budete spremni da učite i prilagođavate se.

Dobar proizvod ili usluga ne nastaju odjednom – oni se razvijaju kroz razgovor sa kupcima, iskustvo i spremnost da se nešto promeni kada tržište pokaže drugačiju potrebu. Kada prestanete da čekate savršen trenutak, ideja počinje da dobija svoj pravi oblik. Svaki mali test, razgovor ili prva prodaja daju vam dragocene informacije za sledeći korak.

Zato beležite šta ste naučili i pratite reakcije svojih kupaca. **Okružite se ljudima koji mogu da vam daju korisnu povratnu informaciju i ne odustajte zato što prva verzija nije savršena.** Preduzetništvo se gradi kroz akciju: što više testirate, to jasnije razumete šta tržištu zaista treba. I zapamtite – prvi proizvod nije cilj sam po sebi, već početak vašeg preduzetničkog puta.

> *Ideja postaje posao tek kada je pretvorite u nešto što ljudima zaista treba.*

Od prve ideje do prvog proizvoda ili usluge ne postoji jedan univerzalan put. Nekada će prvi pokušaj biti uspešan, nekada će zahtevati izmene, a ponekad će vas tržište odvesti u potpuno novom smeru. Važno je da svaki korak posmatrate kao priliku da nešto naučite i unapredite svoju ponudu.

Ne čekajte da sve bude savršeno da biste počeli. Zapišite ideju, odredite kome je namenjena, napravite njenu prvu jednostavnu verziju i pokažite je ljudima. Prvi kupac, prva povratna informacija i prva prodaja mogu biti mnogo vredniji od meseci planiranja bez konkretnog koraka.

Vaša ideja ne mora da bude velika da bi bila vredna. Potrebno je da rešava stvaran problem, odgovara na stvarnu potrebu i da budete spremni da je razvijate. **Od jedne ideje može početi proizvod, usluga, posao – a možda i mnogo veća priča.**



Ovaj projekat podržan je od strane Kabineta ministarke bez portfelja zadužene za koordinaciju aktivnosti u oblasti rodne ravnopravnosti, sprečavanja nasilja nad ženama i ekonomskog i političkog osnaživanja žena. Mišljenje koje je izneto u ovom vodiču je mišljenje autora i ne predstavlja nužno i mišljenje Kabineta.