**Venture development – workbook**

**Student Name:**

**University:**

**Pokretanje poslovanja**

**Aktivnost**

1. Analizirajte podatke o potencijalnim poduzetnicima i razini poduzetničke aktivnosti.
2. Utvrdite glavne razloge zbog kojih se pojedinci odlučuju za poduzetništvo.
3. Procijenite glavne društveno-demografske čimbenike koji doprinose poduzetničkoj aktivnosti.
4. Proučite podatke u usporedbi s EU.
5. Utvrdite pet značajki koje čine vašu zemlju jedinstvenu po pitanju poduzetničkih aktivnosti.

**Prepoznavanje prilika**

**Slažete li se sa slijedećim izjavama? Ocijenite od 1 do 5**

* Željan/željna sam pronaći nove informacije (\_\_)
* Stalno sam u aktivnoj potrazi za novim informacijama (\_\_\_)
* Često pronalazim i opažam nove ili nepredvidive veze između različitih oblika informacija ( )
* Pronalazim vezu između naizgled nepovezanih informacija ( )
* Dobar/dobra sam u igri “poveži točke” ( )
* Često pronalazim vezu između do tad nepovezanih domena informacija ( \_\_ )

**Opportunity** **Assessment**

**Slažete li se sa slijedećim izjavama? Ocijenite od 1 do 5**

* Posjedujem intuiciju za potencijalne prilike. ( \_\_ )
* Mogu razlikovati profitabilne i ne tako profitabilne prilike. ( \_\_ )
* Imam izvanrednu mogućnost da predosjetim profitabilne prilike. ( \_\_ )
* Vješt/a sam raspoznati između prilika velike vrijednosti i prilika manje vrijednosti. ( \_\_ )
* Kada se nalazim pred mnogobrojnim prilikama, sposoban/na sam odabrati pravu priliku ( \_\_)

**Upravljanje rizicima**

**Slažete li se sa slijedećim izjavama? Ocijenite od 1 do 5**

❏ Vrlo sam vješt/a u prepoznavanju i procjenjivanju rizika ( )

❏ Poduzetnik ne može imati velik utjecaj na rizike ( )

❏ Rizicima se ne može zapravo upravljati ( )

❏ Imam dobro razumijevanje o upravljanju rizicima ( )

❏ Upravljanje rizicima se može naučiti ( )

**Izražavanje snažne vizije**

**Slažete li se sa slijedećim izjavama? Ocijenite od 1 do 5**

❏ Uvijek sam u potrazi za novim prilikama u životu ( )

❏ Vjerujem u hrabru i odvažnu budućnost ( )

❏ Sposoban sam oslikati zanimljivu sliku budućnosti ( )

❏ Veoma je teško vidjeti ili zamisliti budućnost ( )

❏ Smatram da je teško uvjeriti druge u moju viziju ili snove ( )

❏ Smatram da mogu inspirirati i ostale sa svojim snovima za budućnost ( )

**Otpornost / održivost**

**Slažete li se sa slijedećim izjavama? Ocijenite od 1 do 5**

❏ Ponekada mi nove ideje i projekti odvuku pažnju od postojećih ( )

❏ Moji interesi se mijenjaju iz godine u godinu ( )

❏ Bio/Bila sam zaokupljena nekom idejom ili projektom kratko vrijeme a potom sam izgubio/izgubila interes ( )

❏ Teško mi je zadržati koncentraciju na projektu koji traje duže od par mjeseci (\_\_\_)

❏ Postigao/la sam cilj za koje mi je trebalo nekoliko godina rada ( )

❏ Nadvladao/la sam prepreke kako bih osvojio važne izazove ( )

❏ Ništa nije važnije od postizanja vlastitih ciljeva ( )

❏ Uporna sam osoba ( )

**Kreativno rješavanje problema**

**Slažete li se sa slijedećim izjavama? Ocijenite od 1 do 5**

❏ U svom radu pokazujem originalnost ( )

❏ Kreativan/na sam pri radu s ograničenim resursima ( )

❏ Pronalazim način kako da resurse nanovo iskoristim u dobivanje novog proizvoda ( )

❏ Pronalazim nove korisnike za postojeće metode ili opremu ( )

❏ Sklon/a sam originalnom i inventivnom razmišljanju ( )

❏ Prepoznajem prilike za nove proizvode/usluge ( )

❏ Kreativna sloboda je za mene vrlo važna ( )

**Stvaranje prednosti kroz resurse**

**Slažete li se sa slijedećim izjavama? Ocijenite od 1 do 5**

❏ Kada pomislim na pokretanje vlastitog poslovanja, važnije mi je da imam mogućnost pristupa resursima nego da ih posjedujem ( )

❏ Važno mi je da moje poduzeće posjeduje sve resurse potrebne za poslovanje ( )

❏ Potreba za resursima može biti riješena bez ikakvih troškova, npr. korištenjem resursa koji su u tuđoj domeni. ( )

❏ Bez prikladne štednje ili drugih financijskih sredstava, smatram da je teško pokrenuti posao ( )

❏ Uvijek postoji način da se pristupi sredstvima čak i ako ih se ne može priuštiti ( )

❏ Preferiram korištenje dobro planiranih i proračunatih alata istraživanja tržišta prilikom istraživanja potrebe i interesa za mojim proizvodom/uslugom ( )

❏ Tijekom istraživanja potreba ili interesa za mojim proizvodom/uslugom (npr. ispitivanjem poznanika, na temelju vlastitog opažanja, itd), radije koristim neformalne metode ( )

❏ Prilikom realizacije poslovne mogućnosti, investiram samo onoliko koliko mogu priuštiti izgubiti ( )

**Stvaranje vrijednosti**

**Koliko je vjerojatno da ćete uraditi slijedeće? Ocijeniti od 1 do 5**

❏ Uvijek imam pitanje ( )

❏ Uvijek postavljam pitanja kako bih došao/došla do izvora problema ( )

❏ Ponekada frustriram sa učestalošću svojih pitanja ( )

❏ Često postavljam pitanja koja prkose *status quo* ( )

❏ Redovito postavljam pitanja koja prkose temeljnim pretpostavkama ostalih ( )

❏ Često postavljam pitanja o tome zašto neki proizvodi ili projekti lošije djeluju ( )

❏ Često dobijem nove poslovne ideje kada direktno promatram ljude u interakciji s proizvodom i uslugom ( )

❏ Imam kontinuirani slijev poslovnih ideja dok promatram svijet oko sebe ( )

❏ Proučavam način na koji kupac koristi proizvod ili uslugu kako bi došao do novih ideja ( )

❏ Pridajući pažnju svakodnevnim situacijama, dobivam nove poslovne ideje ( )

**Zadrži fokus**

**Koliko je vjerojatno da ćete uraditi slijedeće? Ocijeniti od 1 do 5**

❏ Jednom kada se odlučim za određeni pristup rješavanju nekog zadatka, teško se odlučujem za potpuno drugačiji pristup ( )

❏ S lakoćom prilagođavam i mijenjam ideju o načinu kako se nešto treba učiniti ( )

❏ Jednom kada zaključim na koji način nešto funkcionira, vjerojatno ću se opirati promjeni tog pristupa ( )

❏ Nastojim pronaći pravi odgovor, radije nego da ustanovim kako postoje razni načini do krajnjeg rješenja ( )

❏ Bez poteškoća ću prilagoditi svoj pristup određenom zadatku, ukoliko situacija to zahtjeva   
( )

❏ Kada osjetim da moj pristup određenom zadatku ne dovodi do rješenja, bez poteškoća ću se odlučiti na drugačiji pristup ( )

**Otpornost**

**Koliko je vjerojatno da ćete uraditi slijedeće? Ocijeniti od 1 do 5**

❏ Aktivno nastojim pronaći način za nadoknadom nastalih gubitaka u mom životu. ( )

❏ Nastojim pronaći kreativni način da izmijenim stanje neke teške situacije ( )

❏ Vjerujem da se razvijam na pozitivan način noseći se sa teškim situacijama ( )

❏ Bez obzira na ono što mi se dogodi, vjerujem da mogu imati kontrolu nad svojim reakcijama ( )

❏ Postavljam jedino one ciljeve koje mogu postići sam bez ičije pomoći ( )

❏ Kada mi treba pomoć, ne dvoumim se zatražiti pomoć od prijatelja ( )

❏ Dvoumim se zatražiti pomoć od drugih ( )

❏ Moji prijatelji i obitelj redovito ne ispunjavaju moja očekivanja o njihovom ponašanju ( )

❏ Zamjeram svima kojim mi govore što trebam činiti ( )

**Samo-efikasnost**

**Koliko je vjerojatno da ćete uraditi slijedeće? Ocijeniti od 1 do 5**

❏ Poduzetnici nisu sposobni stvarati i oblikovati tržišta ( )

❏ Po pitanju konkurencije na tržištu, poduzetnici su žrtve sile nad kojom nemaju kontrolu ( )

❏ Nema puno smisla zalagati se oko detaljnih analiza i planiranja kada će uvijek postojati nešto koje nećemo moći kontrolirati ( )

❏ Sposoban/sposobna sam oblikovati okolinu u kojoj poslujem ( )

**Umrežavanje**

**Koliko je vjerojatno da ćete uraditi slijedeće? Ocijeniti od 1 do 5**

❏ Nazvao/la sam poslovnog partnera samo da bih održao kontakt ( )

❏ Poslao/la sam zahvalnicu ili poklon osobama koje su mi pomogle u poslovnom razvoju ( )

❏ Zamolio/la sam poslovnog stručnjaka da mi bude referenca ( )

❏ Slao/la sam e-mailove, razglednice ili sl. samo da održim vezu s poslovnim kontaktom ( )

❏ Otišao/la sam na ručak s osobom koja mi može biti od pomoći za poslovanje ( )

❏ Sudjelovao/la sam u društvenim okupljanjima s osobama iz djelokruga mog poslovanja ( )

❏ Sudjelovao/la sam u društvenim događanjima u svrhu izgradnje mreže poznanstava ( )

❏ Sudjelovao/la sam u sastancima organizacija iz djelokruga mog poslovanja ( )

❏ Sudjelovao/la sam u sastancima gradskih i društvenih klubova, i slično ( )

**Aktivnost**

1. Analizirajte vještine na temelju kojih ste dobili viši broj bodova.
2. Analizirajte vještine na temelju kojih ste dobili niži broj bodova.

**Inovacija = Izum + Komercijalizacija**

**Razmislite o tri osobe ili tvrtke koje su uvele potpuno revolucionarnu ideju na tržište.**

1 ...…………………………………………………………………………………………………………………

2 ...…………………………………………………………………………………………………………………

3 ...…………………………………………………………………………………………………………………

***Las Meninas* od… Picassa?**

**Prije nego pročitate objašnjenje i pogledate sliku, izložite 3 razloga zbog kojih mislite da je Picasso napravio njenu imitaciju:**

1 ...…………………………………………………………………………………………………….……………….…

2 ...…………………………………………………………………………………………………….……………….…

3 ...……………………………………………………….…………………………….……………….……………….

**Observe and connect**

Pogledajte IDEO-ov shopping cart video (Lekcija 3.1.) te identificirajte faze *Design Thinking* procesa koje koristi IDEO tvrtka. Prokomentirajte što oni rade u svakoj od faza.

* Da li u svakoj od faza rade više nego je preporučeno?
* Koja faza je prema vašem mišljenju najvažnija?
* Bi li izmijenili kreativni proces u nekom trenutku?
* Što rade za poticanje procesa dizajniranja?

\* Suosjećanje      …………………………….………………………………………………

\* Definiranje         ………………………………….………..…..……………………………

\* Stvaranje ideje  …………………………………………..……….…………………………

\* Izrada prototipa ………………………………..………….…………………………………

\* Evaluacija          ….………………………………………………..…………………………

**Od poslovne ideje do poslovne prilike**

**Aktivnost**

1. Proučite prijedloge Nespress-a i Apple-a.
2. Zabilježite bilo kakvu slučajnost koju uočite.

**Ideje koje stvaraju pogodnost za korisnika - Mapa empatije**

**Ruke na stol, *Let’s Do It*!**

1. Isprintajte ili nacrtajte veliku [Mapu empatije](http://blog.8thcolor.com/images/2011/08/empathy_map.png).
2. Kroz rad u grupi osmislite neko ime za osobu koju želite analizirati. Zapamtite, trebamo odabrati nekog tko pripada našem ciljanom tržištu.
3. Napišite nekoliko redaka o tome što ta osoba radi i nekoliko redaka o isječcima iz njegovog/njenog privatnog života.
4. Podijeli *post-it*-e i markere tako da svi unutar grupe sudjeluju u izradi mape empatije.

**Ideje koje stvaraju pogodnost za korisnika: Razvoj klijenata**

Think about your customers and create their Customer profile, by analysing following three fields which were described in unit 3 of the module:

1. Gains
2. Pains
3. Customer jobs

**Ideje koje stvaraju pogodnost za korisnika: Mapa vrijednosti**

Think about what kind of value you offer and create a Value map by looking at the following fields :

1. Gain creators
2. Pain relievers
3. Products and/or services

Has your Value map met Customer Profile?