

Analiza proizvoda ili usluge

Poduzeća se u sve većoj mjeri pomiču od prodaje samog proizvoda prema pretvaranju tog proizvoda u uslugu. Je li potreban ured ili samo mjesto na kojem se može odraditi posao? Treba li kupiti novu garderobu ili imati pristup nepresušnoj garderobi? Počinje se sa razumijevanjem temeljnih potreba korisnika i kreativnim razmišljanjem kako te potrebe zadovoljiti.

KORACI

1. Skinite dokument Analiza proizvoda ili usluge te započnite s identifikacijom temeljnih potreba koje bi tri proizvoda koji su stavljeni za primjer trebali zadovoljiti: DVD, perilica rublja I odjeća. (Na primjer, temeljna potreba automobile bi mogla biti "prevesti od točke A do točke B". Ne radi se nužno o vlasništvu nad vozilom, već o pružanju mobilnosti kad god to nekome treba.)
2. Smislite načine kako da zadovoljite navedene potrebe, a koje nadilaze samo vlasništvo nad određenim proizvodom. Pokušajte za svaki proizvod napisati nekoliko ideja.
3. U zadnjem polju naglasite kako bi iskustvo usluge moglo izgledati za sve navedene proizvode. (Za mobilnost, rješenje bi moglo biti dijeljenje automobile omogućeno nekom online platformom, GPS tehnologijom te možda čak i automobilima bez vozača.)
4. Sada možete napraviti korake od 1 do 3 i za svoj vlastiti proizvod, počevši sa temeljnim potrebama koje pokušavate zadovoljiti, nekoliko ideja kako riješiti taj izazov te konačno opis modela usluge koji bi zadovoljio i korisnika i proizvođača/pružatelja usluge.
5. Kao zaključak, zapitajte se: ukoliko biste pružali uslugu, kakav sustav biste trebali organizirati? Koje partnere biste trebali kao potporu ovakvoj promjeni? Koja vrsta povratne informacije ili podataka bi bila potrebna (koju tehnologiju bi za to trebalo koristiti)? Bi li ti podaci mogli biti korisni i za druge (na primjer, bi li netko te podatke htio kupiti)?

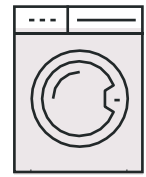
RADNI LIST

Analiza proizvoda ili usluge

Identificirajte koje temeljne potrebe ova tri primjera trebaju zadovoljiti.



DVD



PERILICA RUBLJA



ODJEĆA

KOJA JE POTREBA KORISNIKA?

Na primjer, osnovna potreba korisnika automobila je doći s jednog mjesta na drugo.

KOJI SU DRUGI NAČINI DA SE ZADOVOLJI TA POTREBA OSIM BITI VLASNIK TOG PROIZVODA?

Usluga dijeljenja automobila, najam automobila, leasing, usluge prijevoza, itd.

KAKVA SU ISKUSTVA SERVISA?

Koje su dobrobiti neposjedovanja ovog proizvoda?

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KOJA JE POTREBA KORISNIKA?' column for the DVD product.

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KOJI SU DRUGI NAČINI DA SE ZADOVOLJI TA POTREBA OSIM BITI VLASNIK TOG PROIZVODA?' column for the DVD product.

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KAKVA SU ISKUSTVA SERVISA?' column for the DVD product.

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KOJA JE POTREBA KORISNIKA?' column for the washing machine product.

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KOJI SU DRUGI NAČINI DA SE ZADOVOLJI TA POTREBA OSIM BITI VLASNIK TOG PROIZVODA?' column for the washing machine product.

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KAKVA SU ISKUSTVA SERVISA?' column for the washing machine product.

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KOJA JE POTREBA KORISNIKA?' column for the clothing product.

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KOJI SU DRUGI NAČINI DA SE ZADOVOLJI TA POTREBA OSIM BITI VLASNIK TOG PROIZVODA?' column for the clothing product.

Empty rounded rectangular box for notes under the 'KAKVA SU ISKUSTVA SERVISA?' column for the clothing product.

Identificirajte temeljnu potrebu za tri vlastita proizvoda.

RADNI LIST

Analiza proizvoda ili usluge

KAKAV SUSTAV TREBA ORGANIZIRATI?

Koje partnere trebate? Koje povratne informacije ili podatke trebate? Bi li ti podaci bili korisni drugima?

VAŠ PROIZVOD

KOJA JE POTREBA KORISNIKA?

KOJI SU DRUGI NAČINI DA SE ZADOVOLJI
POTREBA OSIM VLASNIŠTVA NAD
PROIZVODOM?

KOJA SU ISKUSTVA SERVISA?