

Univerzitet u Beogradu

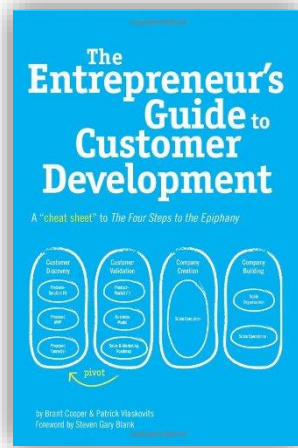
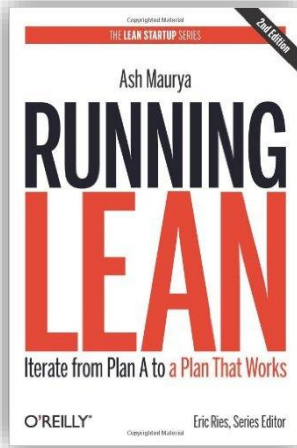
Fakultet organizacionih nauka

Zajedničko kreiranje vrednosti

Value co-creation

dr Milan Okanović

LITERATURA



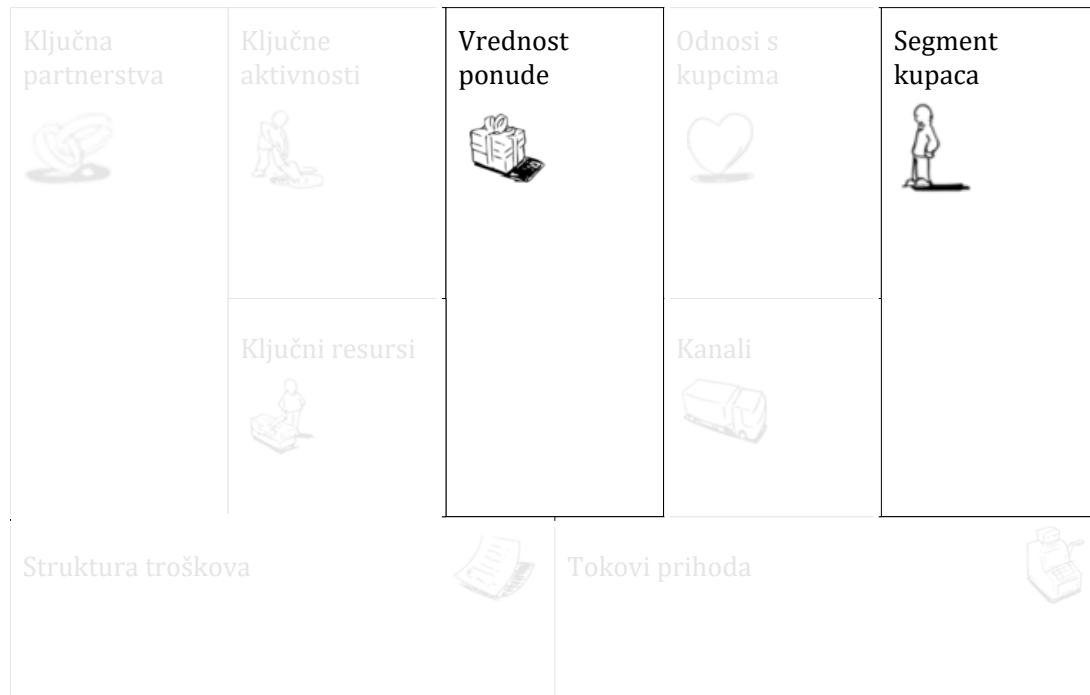
1. Zajedničko kreiranje vrednosti

Savremeni koncept u marketingu.

Aktivna uloga kupaca u stvaranju vrednosti zajedno sa firmom, kroz direktnu ili indirektnu kolaboraciju u okviru jedne ili više faza produkcije ili upotrebe proizvoda.

Koncept ima dva oblika: kreiranje vrednosti tokom stvaranja i kreiranje vrednosti tokom upotrebe proizvoda.

BUSINESS MODEL CANVAS



Ash Maurya

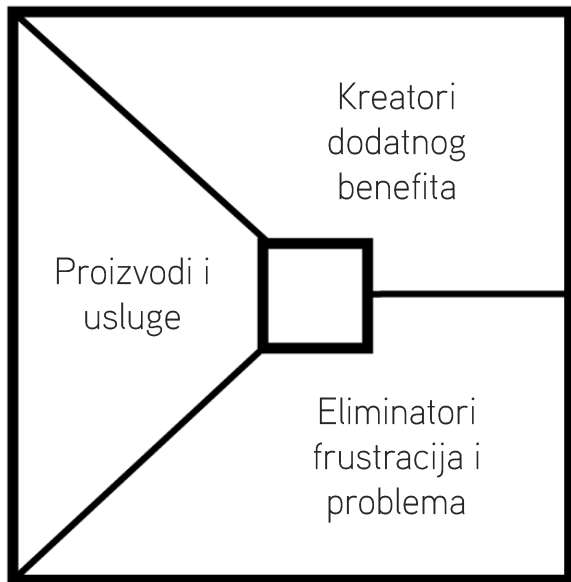
“So, the question we are called on to answer is no longer primarily, “can we built it?”, but rather, “should it be built?”



Ash Maurya

Inventor of Lean Canvas

3. Mapa vrednosti ponude



Mapa vrednosti



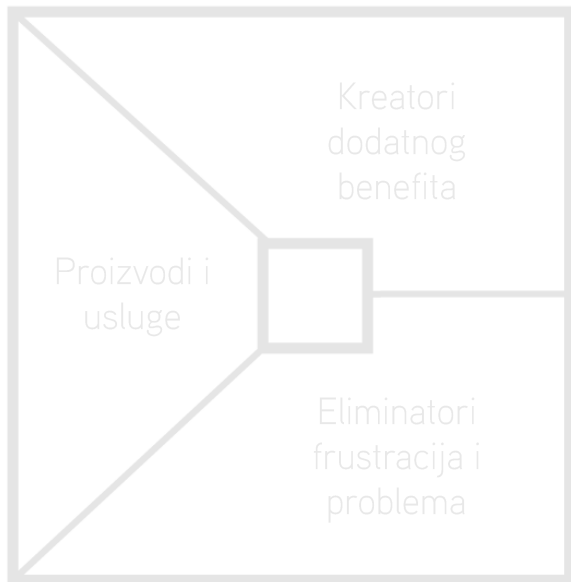
Mapa profila kupaca

INTERVJU PROBLEMA

KONCEPT PITANJA U INTERVJU PROBLEMA:

1. Objašnjenje teme u vezi koje je intervju
2. Ispitivanje o iskustvima i **aktivnostima**
3. Identifikovanje **očekivanja**
4. Identifikovanje **problema i frustracija** (rangiranje)
5. Identifikovanje pokušaja da se problem reši

3. Mapa vrednosti ponude



Mapa vrednosti



Mapa profila kupaca

Konkretni saveti...

Šta/kako je važno pitati?

1. *Ispričajte mi kako izgledao poslednji put kada ste _____.*
2. *Šta je u toj situaciji bio problem? Šta vam je u toj situaciji smetalo? Šta je predstavljalo prepreku?*
3. *Šta mislite, zašto se to dešava?*
4. *Kako to rešavate danas?*
5. *Da li si zadovoljan načinom kako to rešavaš?*

BONUS EMOCIJE i PONAVLJANJA

Ne pičovati ideju.

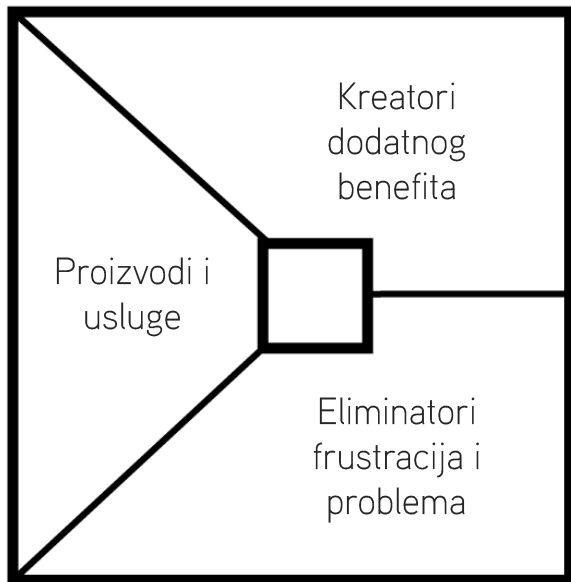
Fokusirati se na prošlost i sadašnjost.

Budućnost NE !

Da li bi...

-Da li ćeš...

3. Mapa vrednosti



Mapa vrednosti



Mapa profila kupaca

INTERVJU REŠENJA

KONCEPT PITANJA U INTERVJU REŠENJA:

1. Podsećanje na problem koji je identifikovan.
2. Opis proizvoda i usluge.
3. Naglašavanje funkcionalnih benefita.
4. Isticanje dodatne vrednosti.
5. (Testiranje cenovne strategije)



Konkretni saveti...

Kako testirati rešenje?

1. Za svaki problem objasnite kako će biti rešen koristeći demo verziju. Uraditi to za svaki problem.
2. Budite sigurni da im je jasan svaki deo predloga rešenja.
3. *Koji deo demo proizvoda bi vam najviše pomogao?*
4. *Šta smatrate da je nepotrebno?*
5. *Da li mislite da treba da ima još neku funkcionalnost?*

PROBLEM SOLUTION FIT