

|  |  |
| --- | --- |
| **SAMOSTALNA AKTIVNOST**  **SLIKA ILI LOGO** |  |
| **RAZVOJ/PROMOTOR** | Cecilia Meis,  direktor uredništva USPJEHA i digitalni nomad. |
| **IDENTIFIKACIJA PROBLEMA** | Prilika je svuda oko vas cijelo vrijeme. Ali veći dio jednadžbe je pripremiti se da to vidite i poduzmete nešto. Ovaj proces izgleda drugačije za svakoga, ali uvijek uključuje prisutnost gdje god se nalazili. Ako često radite u coworking prostorima ili kafićima, odvojite vrijeme da promatrate svoje okruženje. Započnite razgovor sa strancima. Uronite u detalje koji vam inače nedostaju. Zabilježite svoja zapažanja. Činite to često i stvorit ćete naviku da primjećujete svijet oko sebe na načine na koje prije niste. |
| **ŠTO ZNAMO O PROBLEMU?** | Iako zvuči jednostavno, ono što možda mislite da je problem zapravo je samo simptom većeg temeljnog problema. Na primjer, mogli biste primijetiti da vaš lokalni kafić gubi mušterije jer uvijek postoji red od više od 10 osoba. Možda mislite da je problem u nedostatku osoblja, ali pravi problem je 20 godina star aparat za espresso koji nije napravljen za količinu koju sada vidi. Simptomi su posvuda; probleme je teže prepoznati. Počnite od vlastitog života i radite na tome da kopate dublje od simptoma. |
| **ŠTO MORAMO ZNATI?**  **SAMOSTALNO ISTRAŽIVANJE**  **(resursi za učenje)** | Ovo nije vrijeme za ponovno otkrivanje kotača. Imat ćete puno loših ideja, a to je i očekivano.  Pored popisa problema izbacite ideje za njihovo rješavanje. U početku ne brinite o održivosti ili cijeni; ovo su kotačići za uočavanje poslovnih prilika. Dok pripremate svoj mozak za promatranje, identificiranje i rješavanje, alternativni načini razmišljanja postat će druga priroda i polako će se poboljšavati. |
| **ŠTO SMO NAUČILI?**  **RJEŠENJE PROBLEMA** | 1. Nadogradnja: Uzmite osnovni proizvod i dodajte mu vrijednost ili status, kao što su kolačići umjetnine.  2. Vratite se na stariju verziju: uzmite statusni proizvod i uklonite dodatke, poput Spirit Airlinesa.  3. Paket: Kombinirajte više proizvoda, poput fotoaparata i mobilnog telefona.  4. Razdvojite: Rastavite proizvode u paketu i specijalizirajte se, poput modernog pisaćeg stroja.  5. Prijevoz: Uvedite uspješan proizvod u drugu regiju.  6. Masovno tržište: proširite proizvod na nacionalnu razinu, poput ekstradjevičanskog maslinovog ulja.  7. Niša prema dolje: Iskoristite stalno segmentirano tržište, poput trgovine koja prodaje samo žarulje.  8. Postanite veći: Sve na jednom mjestu, poput Sam's Cluba i Amazona.  9. Cijena: Opće je poznato da generički brendovi nude bolje cijene bez gubitka ključnih sastojaka. |
| **PREGLEDAJTE, RAZMIŠLJAJTE I IZVJEŠĆITE (upute za VET mentore)** | * Postoje li poslovne mogućnosti u vašem području? * Gdje možete početi uočavati prilike? * Postoji li nešto na što morate paziti dok tražite prilike? * Koje su prednosti uočavanja prilika? |
| **CILJNA SKUPINA** | Poduzetnici, VET mentori |
| **JEZIK** | Engleski |
| **VEZA NA RESURSE** | <https://www.success.com/how-to-spot-a-business-opportunity/> |

**SAMOUSMERENA AKTIVNOST TEMELJENA NA PROBLEMU**