

İnsanların Almaya Can Atacağı Ürünler Nasıl Tasarlanır?

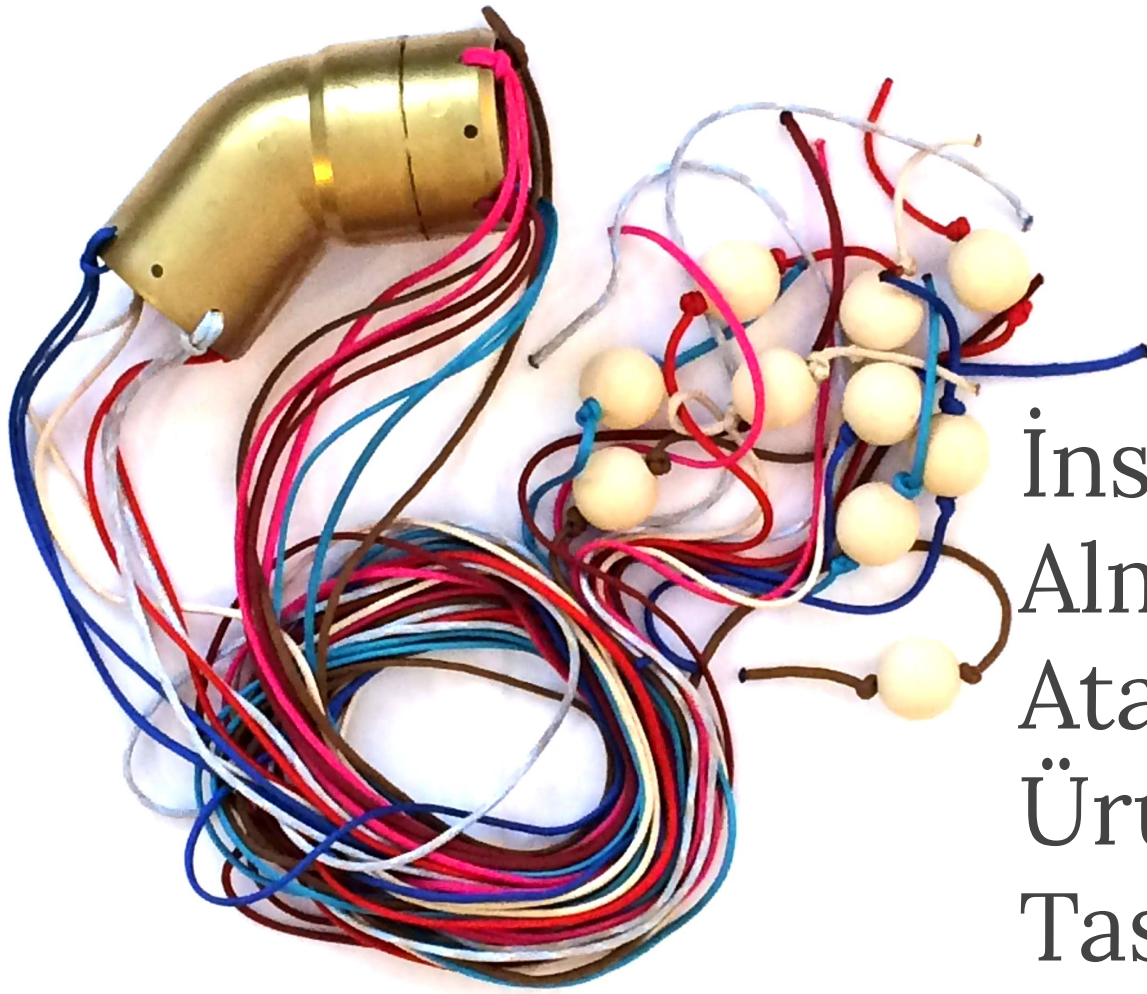
 **GNEWThings** Kurucusu ve Stratejik İnovasyon Danışmanı

**GNEWThings**
www.yenihersey.com

Eğitim Detayları

İnsanların neleri aldıkları, ne fiyattan aldıkları, nereden aldıkları ile ilgili pek çok şey biliriz. Ancak aldıkları şeyleri gerçekten neden aldıklarına, onları yeni bir çözüm edinme noktasına hangi koşulların getirdiğine ilişkin bilgimiz hayli sınırlıdır. Oysa inovasyondan yüksek değer elde etmenin ana yolu, insanların çözmek için uğraştığı değerli ihtiyaçları keşfetmektir.

Bu eğitimde, işte bu fırsat içeren ihtiyaçları nasıl bulacağımızı, ihtiyaç sahibi fırsat müşteri segmentlerini nasıl tanımlayacağımızı ve çözümümüzü nasıl fiyatlayarak iş modelimizi kurgulayacağımızı, “görülecek iş” bakış açısıyla, öğreneceğiz.



İnsanların
Almaya Can
Atacağı
Ürünler Nasıl
Tasarlanır?



İnsanların
Almaya Can
Atacağı
Ürünler
Nasıl
Tasarlanır?

Gerekli Ön Bilgiler

Herkese açık bu eğitim için gerekli bir ön bilgi bulunmamaktadır. İnovasyon ve teknoloji alanında belli seviye okur yazar olmak, bu alanda gelişmeyi arzu etmek ve meraklı olmak eğitimi daha verimli kılacaktır.

Eğitim Hedefleri

Eđitimin amacı, insanların satın alma davranışlarının nedenlerine inerek, görmeye çalıştıkları işler, gelişim talepleri ve ihtiyaçlardan hareketle, başarılı çözümler geliştirmenin yeni bir yolunu öğretmektir.

Eğitim ile katılımcılar, iş, ihtiyaç, fırsat, fiyatlama, bölütleme (segmentasyon), çözüm ve test akışını öğrenecekler ve yüksek değer eldesi için bu akışın uygulaması ile ilgili bilgi sahibi olacaklardır.

Eğitim sonunda, katılımcıların, dünyaya ve çevremizdeki çözümleri bu yeni gözle görmeye başlamaları hedeflenmektedir.

Eđitime Kimler Katılmalıdır

Eđitime,

- kendi işini kurmak isteyen girişimciler,
- girişimlerini ileri taşımak isteyen başlangıç şirketi (startup) sahipleri,
- kurumsal olan veya kurumsal olmaya çalışan şirketlerde, şirket içi girişimcilik ve yeni iş geliştirme alanlarında görev alan inovasyon liderleri veya inovasyon ekip üyeleri
- bu alanda kariyer hedefleyenler
- dünyamızdaki hızlı değişimleri farklı yönleriyle anlamak isteyenler

katılabilirler.

Eğitim'in Katkıları Nelerdir

Eğitim sonunda katılımcılar;

- iş-ihitiyaç-fırsat kavramlarını,
- ihitiyaç araştırmasının nasıl yapılacağını
- fırsat haritasının nasıl okunacağını
- fırsattan stratejiye nasıl geçileceğini
- sağlıklı bölütlemenin (segmentasyon) nasıl yapılması gerektiğini
- kazanan çözümün ve iş modelinin uyumlu şekilde nasıl tasarlanacağını

öđreneceklerdir.

Eğitim İçeriği

Modül 1 - Temel Kavramlar ve İhtiyaçların Keşfi / Basic Concepts and Exploration of Needs >> (2+2=4 saat/hours)

- İnovasyon Kavramları
- Girişimcilik
- Dünyada Neler Oluyor
- Görülecek İş Teorisi
- İş-İhtiyaç-Fırsat Üçlüsü
- İhtiyacı Taştan Çıkarmak: Etnografik Araştırma
- İş Haritası
- İnnovation Concepts
- Entrepreneurship
- What is Happening Globally
- Jobs-to-be-done Theory
- Job-Need-Opportunity Trilogy
- Mining The Need Out: Ethnographic Research
- Job Map

Modül 2 - Fırsat ve Bölütleme / Opportunity and Segmentation >> (2+2=4 saat/hours)

- Fırsat Haritası
- Haritanın Söyledikleri
- Vaka Çalışması: Pazar Arabası
- İhtiyaç Bazlı Bölütleme
- Ödemeye Yatkınlık
- Ödeme Gücü Bazlı Bölütleme
- Opportunity Map
- What the Map Tells
- Case Study: Market Cart
- Need Based Segmentation
- Willingness to Pay
- Willingness to Pay Based Segmentation

Modül 3 - Strateji ve Uygulama / Strategy And Implementation >> (2+2=4 saat/hours)

- Pazarlama Stratejisi
- Ürün Stratejisi
- Fiyatlama Stratejisi
- Yeniden Yalın Girişim
- İş Modeli Tasarımı
- İş Modeli Doğrulama Testleri
- Pazara Giriş Stratejisi
- Marketing Strategy
- Product Strategy
- Pricing Strategy
- Lean Startup Revisited
- Business Model Design
- Business Model Verification Tests
- Go-to-market Strategy



Emre Öztürk

 kurucusu ve Stratejik İnovasyon Danışmanı

Arçelik A.Ş. Ar&Ge ve Pazarlama bölümlerinde çeşitli rollerde 17 yıldan uzun süre çalıştı, İnovasyon Bölümü'nü kurdu.

Arçelik Çamaşır Makinesi Ürün Geliştirme Liderliği döneminde, ekibiyle birlikte pek çok yeniliğin öncüsü oldu. Bu süreçte enerji verimli ürünler geliştirdi, komponentler tasarladı, kullanıcıya değer yaratan program ve özelliklerin tasarlanmasında çalıştı, bu yöndeki çalışmaların pek çoğuna yön verdi. Kendisine ait 18 adet Avrupa/Dünya patenti bulunmaktadır.

İnovasyon Yöneticiliği döneminde, Arçelik'in inovasyon sürecinin müşteri odaklı şekilde tanımlanmasında çalıştı. Şirket içi inovasyon çalışmalarına liderlik etti ve bu yolda herkese açık bir inovasyon portalını devreye aldı. Her yıl kurduğu inovasyon ekipleriyle şirket içinde inovasyon kültürünün gelişimine katkı sağladı, pek çok inovasyon elçisi yetiştirdi. Dış firmalarla çalışarak, yeni gelir alanı yaratacak ürün ve hizmetlerin geliştirilmesini sağladı.

2016 yılında, 'i kurdu.  büyüme odaklı şirketlere, temel inovasyon eğitimleri, SON (Sonuç Odaklı İnovasyon) metodolojisi ile strateji, proje bazlı inovasyon ve Arge danışmanlığı hizmetleri sunmaktadır.

Çeşitli etkinliklerde ve üniversitelerde inovasyon üzerine konuşmalar yapmakta, ayrıca Yeditepe Üniversitesi'nde inovasyon konulu ders vermektedir.

Kendisiyle emre@neweverything.com ve emre@yenihersey.com e-posta adresinden iletişim kurulabilir.

Özgeçmiş: <https://tr.linkedin.com/in/emre--ozturk>

Blog: www.neweverything.com

Web Sitesi: www.yenihersey.com

Tel: +90 535 7609646

