

Стратегії генерування нових бізнес-ідей

ПЕРЕНЕСЕННЯ

Існуюча бізнес-модель отримувала практичне застосування в іншій сфері (наприклад, «Бритва і лезо» - при продажу кавоварок). Більшість компаній використовують дану стратегію. Головна перевага: можна йти по слідах інших компаній і уникати допущених ними помилок, виступаючи в ролі першопрохідця у своїй галузі. Головні труднощі: багато можливостей для експериментування і модифікації.

КОМБІНУВАННЯ

Комбінування: перенесення і об'єднання двох бізнес-моделей. Особливо провідні світові компанії можуть навіть об'єднувати три бізнес-моделі одночасно (наприклад, Nestlé використовує для Nespresso шаблони «Бритва і лезо», «Прив'язка до продавця» і «Прямий продаж»). Головна перевага: комплексна модель знижує ймовірність її копіювання конкурентами. Головні труднощі: планування та реалізація пов'язані з надзвичайними складнощами

ВАЖІЛЬ

Компанія використовує успішну бізнес-модель для іншої продуктової лінійки (наприклад, від Nestlé Nespresso до Nestlé Special.T і Nestlé BabyNes). Таке під силу тільки справжнім новаторам. Головна перевага: можливість спиратися на власний досвід і спільними зусиллями компанії; можливість управляти ризиками. Головні труднощі: збереження балансу між змінами і стабільністю.

Як користуватися цими шаблонами

Інновації часто являють собою різновид того, що вже існує в іншій галузі, іншому контексті або на іншому ринку. Немає необхідності винаходити велосипед з кожним проектом або інноваційним починанням. Винахід велосипеда - зазвичай тупиковий шлях, адже він ігнорує чужий досвід. Але ви можете надихатися зробленими раніше відкриттями. Дослідження показують, що близько 90% всіх успішних інноваційних бізнес-моделей, по суті, поєднують в собі в тому чи іншому вигляді елементи існуючої бізнес-моделі.

- Ознайомтеся з шаблонами і, при необхідності, вивчіть досвід компаній, які їх застосовували
- Уявіть як кожен з цих шаблонів можна використовувати у вас в бізнесі, не бійтеся фантазувати. Генеруйте якомога більше ідей.
- розробіть бізнес-моделі з кожним з цих шаблонів, будуючи модель послідовно від блоку, де застосовується нова ідея. Наприклад: якщо інновація починається в блоці ціннісне пропозицію, то потім визначте клієнтський сегмент, канали і тип взаємодії з клієнтами і т. Д.
- Чи не "закохуються" в перший вподобаний шаблон, а намагайтеся генерувати і тестувати якомога більше і ідей

Типові помилки при інновації бізнес-моделі

В процесі інновації компанії допускають помилки, які гальмують творчий підхід і просування до наміченої - зламати домінуючу галузеву логіку і збільшити цінність ваших продуктів в очах споживачів

- Мислення «я розумний - все дурні», продавлювання своєї ідеї
- Будьте уважні до всіх ідей від усіх учасників процесу, намагайтеся бути максимально об'єктивним і не допускати в процес "особистого ставлення".
- Озиратися на конкурентів
- Формальне заповнення
- Відсутність критичної оцінки
- Відсутність альтернатив
- Відсутність усвідомленості, життя в «чарівному світі»

Як отримати реальну користь від прочитання цієї статті

Використовуючи шаблони зі списку, придумайте самі по 5 ідей для вашого бізнесу, а також попросіть ваших співробітників, близьких або друзів висловити по кілька ідей. Якщо ідеї згенерували співробітники, виділіть час для презентації та обговорення цих ідей разом.

Посилання на всі 55 шаблонів бізнес-моделей

Якщо Вам здається, що у вашій галузі такий шаблон (патерн) не застосовують - подвійте уявні зусилля і пофантазуйте на тему як би цей шаблон працював у вас в бізнесі. Не бійтеся своїх сміливих ідей, не звертайте уваги на "статус-кво" - домінуючу галузеву логіку ведення бізнесу. Можливо Ваша фантазія призведе до нової революції на ринку.