

MATEUSZ NOWAK

**10 SPOSOBÓW
NA SPRAWDZENIE
TWOJEGO
POMYSŁU
BIZNESOWEGO**

 **OD POMYSŁU
DO BIZNESU**

[HTTPS://ODPOMYSLUDOBIZNESU.PL](https://odpomysludobiznesu.pl)

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

Cześć!

Jest mi bardzo miło, że zdecydowałeś/aś się poświęcić swój czas na przeczytanie poniższego ebooka. Zrobiłem go w bardzo krótkiej formie, tak aby dał Ci jak najwięcej wartości.

Przerobiłem mnóstwo pomysłów na biznes wiele z nich było całkowitym niepowodzeniem, niektóre natomiast odniosły sukces. Wiem jednak, że czasu i pieniędzy, które straciłem na te nieudane już nie odzyskam i właśnie dlatego chciałem pomóc Tobie w procesie weryfikacji Twojego pomysłu.

Dobrze, więc wiesz już, że chcesz być przedsiębiorcą, być może masz nawet pewien pomysł na biznes. Jeśli jednak nie masz żadnego pomysłu, nie martw się, już niedługo ten temat również poruszę. Zakładam, że słyszałeś o ryzyku związanym z prowadzeniem własnego biznesu, jednak przepracowałeś już tę myśl i jesteś w stanie podjąć ryzyko.

Tylko, że powiem Ci, że nie ma żadnego ryzyka...

Na 100% dostaniesz po dupie i jedyne co możesz zrobić to starać się minimalizować szkody, na przykład poprzez odpowiednią walidację Twojego pomysłu.

Wszystkiego dobrego i samych udanych biznesów!
Mateusz Nowak

Walidacja - (testowanie pomysłu na biznes) polega na sprawdzeniu w warunkach rzeczywistych czy na Twój produkt lub usługę będzie popyt.

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

OD POMYSŁU DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

1. Podziel się nim

Co!? Jak to podzielić?
Przecież wtedy każdy będzie mógł mi go ukraść!

Na początek musisz coś zrozumieć. Prawdopodobieństwo tego, że ktoś ukradnie Twój pomysł na biznes jest tak niewielka, że nie warto go nawet brać pod uwagę. Oczywiście, to zależy z kim będziesz się nim dzielić, nie powinieneś iść do potencjalnej konkurencji i opowiadać o swoim pomysle. Jednak sam pomysł to nie wszystko, nawet pokuszę się o stwierdzenie, że sam pomysł jest praktycznie nic nie warty, to jego wykonanie nadaje wartość firmie. Poniżej możesz zobaczyć wyliczenia Dereka Siversa dotyczące wartości pomysłu i jego wykonania:

Ideas are just a multiplier of execution

It's so funny when I hear people being so protective of ideas. (People who want me to sign an NDA to tell me the simplest idea.) To me, ideas are worth nothing unless executed. They are just a multiplier. Execution is worth millions:

Awful idea =	-1	No execution =	\$1
Weak idea =	1	Weak execution =	\$1,000
So-so idea =	5	So-so execution =	\$10,000
Good idea =	10	Good execution =	\$100,000
Great idea =	15	Great execution =	\$1,000,000
Brilliant idea =	20	Brilliant execution =	\$10,000,000

To make a business, you need to multiply the two.

The most brilliant idea, with no execution, is worth \$20.

The most brilliant idea takes great execution to be worth \$20,000,000.

That's why I don't want to hear people's ideas.

I'm not interested until I see their execution.

Derek Sivers (sivers.org)

Originally posted on O'Reillynet.com, August 16, 2005

Źródło: Derek Sivers (sivers.org)

Możesz o nim porozmawiać z rodziną (tutaj ostrożnie, jeżeli jesteś pierwszym przedsiębiorcą w rodzinie, w większości przypadków rodzina będzie cię od niego odwozić), przyjaciółmi, znajomymi.

Najlepiej poszukaj wśród nich kilka osób, które prowadzą już własną firmę i to właśnie z nimi powinieneś porozmawiać.

Koszt: 0 zł

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

2. Odpowiedz sobie na pytanie: „kto będzie moim klientem?”

Zanim przystąpisz do fazy realizacji Twojego pomysłu, powinieneś zastanowić się kim będzie Twój klient. Zanim zaczniesz cokolwiek sprzedawać, musisz wiedzieć komu będziesz sprzedawać swój produkt lub usługę.

Jeżeli myślisz „każdy będzie moim klientem” to na 99% nie masz racji.

Przykład dobrze zdefiniowanej grupy docelowej:

(To grupa docelowa do jednego z moich projektów)

- Płeć Mężczyzna
- Wiek: 25-35 lat
- Wykształcenie: wyższe
- Jakie marki lubi: 5.11, Reebok, Nike, Decathlon
- Hobby: trenuje CrossFit od co najmniej 3 lat.
- Ile zarabia: powyżej 5k netto/msc
- Gdzie mieszka: w mieście powyżej 100k mieszkańców
- Gdzie przebywa w realu: w pracy, na siłowni, w boxie cossfitowym
- Gdzie jest w internecie: grupa na fb „Crossfit Polska”, obserwuje Instagramy czołowych zawodników CrossFit, ogląda na YouTube kanały o CrossFicie
- Czym się interesuje: zdrowym odżywianiem, wykupuje Netflix raczej nie ogląda tv,
- Jaki ma problem: Trenuje od 3 lat więc standardowe treningi nie wywołują już tak spektakularnych efektów jak na początku, chciałby móc się rozwijać
- Jak twój pomysł rozwiązuje jego problem?: Klient kupuję moją kamizelkę obciążeniową do treningu i poprzez dodatkowy bodziec (ciężar) staje się szybszy, sprawniejszy i silniejszy
- Jakie ma plany na przyszłość: chcę spróbować swoich sił na amatorskich zawodach

Koszt: 0 zł

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

3. Porozmawiaj ze swoimi klientami

Kiedy już wiesz kto będzie Twoim klientem możesz go znaleźć i z nim porozmawiać.

Teraz powinieneś go odwiedzić w miejscach, które wypisałeś w poprzednim zadaniu.

„No dobrze ale jak mam z nim rozmawiać?”

Po pierwsze nie próbuj mu nic sprzedać, postaraj się nawiązać relację i poznać tę osobę.

Po wstępnej rozmowie powinieneś zadać swojemu klientowi następujące pytania:

Czy byłbyś zainteresowany zakupem produktu który (punkt L) rozwiązując Twój problem z (punkt K z poprzedniego zadania)

Przykład: Czy byłbyś zainteresowany zakupem kamizelki obciążeniowej która poprzez dodatkowy bodziec w treningu sprawia, że twoje wyniki będą lepsze, rozwiązując przy okazji Twój problem ze spowolnionym progresem w treningu?

Jakie cechy powinien posiadać taki produkt?

Ile byłbyś w stanie za to zapłacić?

Pamiętaj aby po pozytywnym odbiorze takiej rozmowy zebrać kontakty do tych osób (prawdopodobnie będą to Twoi pierwsi klienci)

Po kilku takich rozmowach, wiemy na czym powinniśmy się skupić, jeśli dostałeś pozytywny feedback możesz uznać, że pomysł jest wart realizacji nie tylko w Twojej głowie.

Koszt: 0 - 50 zł (kilka kaw)

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

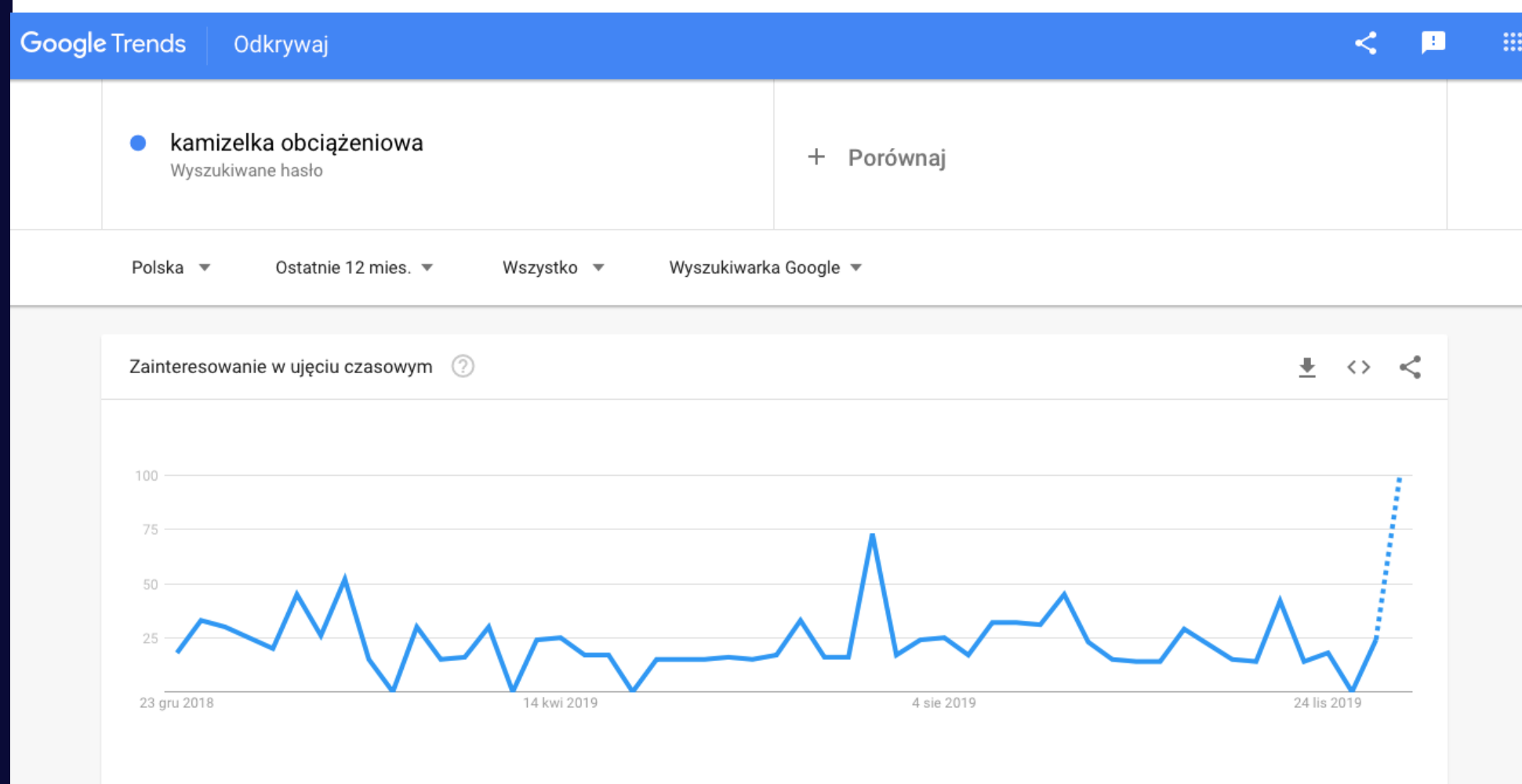
4. Sprawdź częstotliwość wyszukiwania w Google trends

Często kilka rozmów w cztery oczy to zdecydowanie za mało. Szczególnie w momencie kiedy planujemy ogólnopolskie lub ogólnoswiatowe przedsięwzięcie.

Z pomocą przychodzi narzędzie Google Trends. Ta usługa pozwoli nam sprawdzić jak często dana fraza jest wpisywana w wyszukiwarkę Google.

Dla przykładu:

Fraza „kamizelka obciążeniowa” jest wyszukiwana około 30 razy tygodniowo, głównie w województwie mazowieckim.



Jeżeli prawie nikt nie wyszukuje frazy która Cię interesuje, może oznaczać to kilka rzeczy.

Pierwsza, Twoi klienci nie szukają takiego produktu w Google(zdarza się). Druga, klienci nie są zainteresowani taką frazą (być może warto ją inaczej sformułować?), ostatnia, klienci nie potrzebują takiego produktu(po wstępnych rozmowach wiesz czy Twój produkt zaspokaja potrzeby klientów)

Koszt: 0 zł

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

5. Ankiety

Jeżeli nadal brakuje Ci informacji zwrotnej od klientów, możesz spróbować stworzyć ankiety w formularzach Google.

Wadą ankiet jest to że ludzie czasami w nich kłamią. Odpowiednie sformułowanie pytań oraz zbieranie danych kontaktowych często rozwiązuje ten problem.

Tylko jak się do tego zabrać?

- Musisz dać realną wartość w zamian za wypełnienie ankiety, może to być jakaś porcja wiedzy, darmowy produkt, bon rabatowy do Twojego sklepu czy choćby karta podarunkowa do empiku na 20 zł
- Powinieneś odpowiednio sformułować pytania, najlepiej gdybyś wykorzystał pytania z punktu trzeciego.
- Zbieraj kontakty do osób, które wypełniły Twoją ankietę. Będziesz mógł z nimi potem porozmawiać i dopytać o szczegóły.
- Udostępnij ankietę w odpowiednim miejscu, raczej nie powinieneś prosić znajomych, którzy nie są twoimi potencjalnymi klientami, zamiast tego udostępnij ankietę w grupach tematycznych, na forach, puść reklamę na Facebooku, poproś o udostępnienie osoby znane w środowisku twoich klientów.

Koszt: 0 zł

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

6. Zrób stronę www/fanpage

Strona na Facebook to absolutne minimum które zrobisz całkowicie za darmo a przy niewielkim wysiłku zbudujesz już sobie bazę klientów.

Dobrze, ale co tam w ogóle dodawać?

Zacznij pisać krótkie posty na temat problemu który rozwiązuje twój produkt, możesz pisać na temat przydatnych wskazówek, branżowych newsów, możesz udostępniać ciekawe informacje. Zacznij tworzyć społeczność Twoich przyszłych klientów, pokazuj na bieżąco na jakim etapie jesteś i zaangażuj swoich fanów w proces tworzenia produktu.

To samo powinieneś zrobić z każdą inną platformą społecznościową (Instagram, Twitter, TikTok, Pinterest, YouTube, Reddit, Tumblr, LinkedIn czy VK) jednak nie każdy produkt pasuje do każdej platformy i musisz już to ocenić samodzielnie.

Strona www o podstawowej funkcjonalności to taka Twoja wizytówka w internecie, możesz na niej opisać w jaki problem rozwiązuje Twój produkt, opowiedzieć swoją historię, udostępniać posty w formie bloga, pamiętaj o dodaniu formularza kontaktowego lub maila lub telefonu do kontaktu aby potencjalni klienci mogli go z tobą nawiązać.

Dodatkowym autem strony internetowej jest to że po wpisaniu frazy związanej z twoim produktem w Google jest szansa że Twoja strona gdzieś się pokaże.

Dodatkowo posiadając stronę Twoja firma wydaje się od razu o wiele bardziej wiarygodna.

Najprostszym sposobem na stworzenie strony internetowej jest narzędzie wix.com to serwis który pozwala na postawienie działającej strony internetowej, bez jakiegokolwiek wiedzy na temat tworzenia stron internetowych, jeżeli chcesz trochę bardziej się pobawić polecam postawienie strony na Wordpress.

Koszt: od 15 zł do 1000zł

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

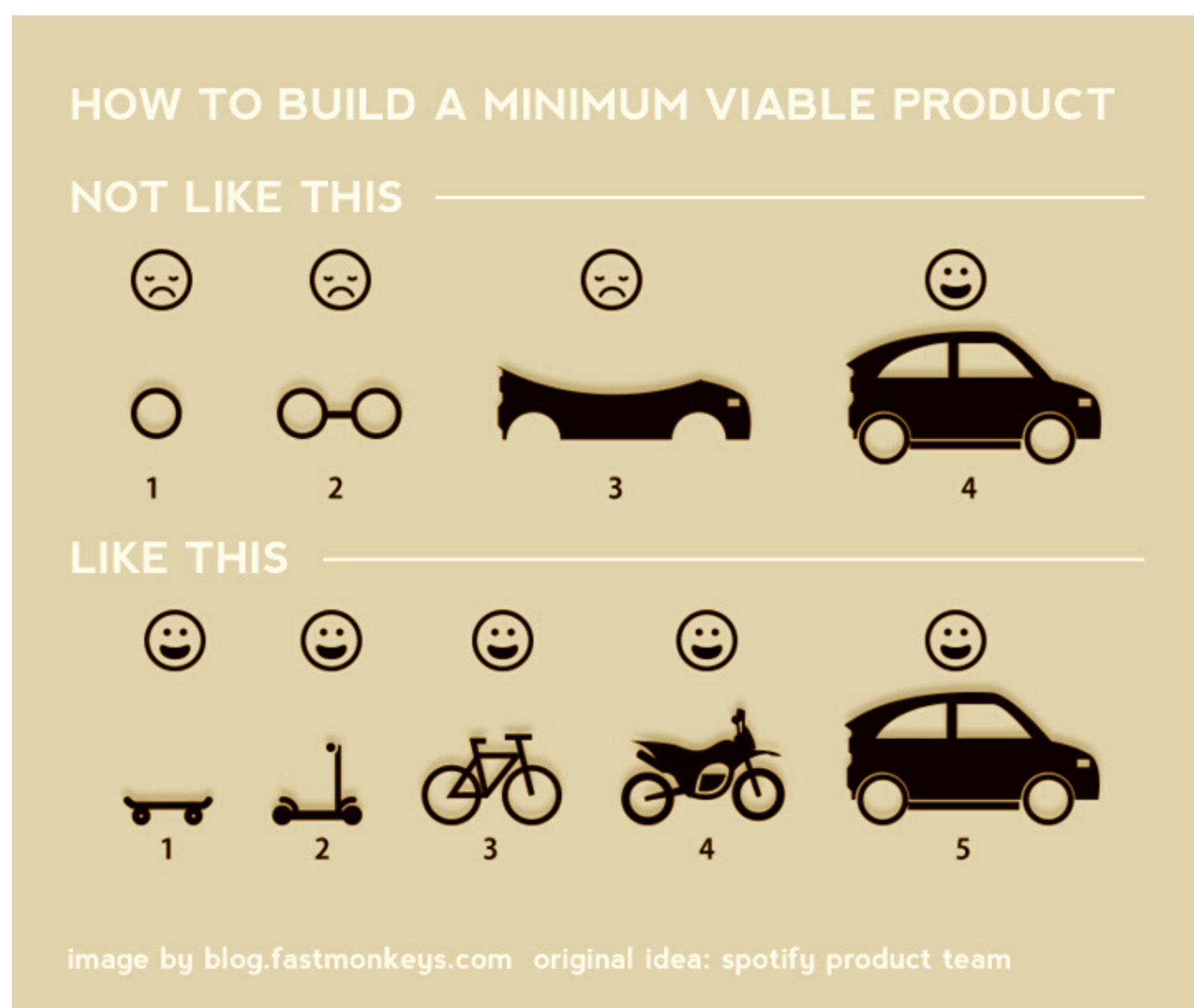
MATEUSZ NOWAK

7. Stwórz prototyp/mvp

MVP - minimum viable product, czyli najprostsza wersja Twojego produktu zapewniająca kluczową funkcjonalność

Naprawdę nie musisz wydawać mnóstwa pieniędzy na prototyp, forma zależy głównie od rodzaju Twojego produktu.

Prototyp tworzymy, żeby pokazać sposób, w jaki produkt będzie rozwiązywał problem.



Przy produkcji fizycznym dość łatwo wyobrażamy sobie jak będzie wyglądał prototyp, jednak często wiąże się to ze sporym nakładem finansowym, którego staramy się unikać. Trudności pojawiają się w przypadku usług ale nie martw się, z tym też sobie poradzimy.

Rozważ, jaki prototyp pozwoli Ci na odpowiednie zaprezentowanie produktu. Pamiętaj, że powinien on zawierać kluczowe aspekty konceptu, to znaczy te, które go wyróżniają.

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

Poniżej znajdziesz kilka narzędzi przydatnych przy tworzeniu prototypu:

- Storyboard, jest to forma komiksu, w którym opisujesz drogę klienta korzystającego z produktu lub usługi.

- Ulotki (raczej w przypadku biznesu lokalnego) Do tego przyda Ci się narzędzie [canva.com](https://www.canva.com) w którym samodzielnie zaprojektujesz ulotkę na gotowym szablonie. Pamiętaj aby w ulotce dodać kontakt do siebie, jeżeli potencjalni klienci zaczną się z tobą kontaktować, masz odpowiedź

- Role playing, napewno spotkałeś się kiedyś z odgrywaniem scenek sytuacyjnych. Cały zamysł polega pokazaniu funkcjonowania naszego produktu na kliencie.

Przykład prototypu: <https://youtu.be/-SOeMA3DUEs>

Film pokazujący już gotową aplikację:

https://youtu.be/-s3eT_p5ZTI

- Jeżeli chcesz stworzyć mvp aplikacji mobilnej, nie potrzebujesz ogromnych funduszu, czy nawet jednego programisty. Podstawowe funkcję możesz stworzyć w programie MIT App Inventor który pozwala na „napisanie” aplikacji przy wykorzystaniu bloków zamiast języka programowania. Jest to aplikacja skierowana głównie dla dzieci, więc napewno sobie z nią poradzisz.
- Załóżmy, że chcesz otworzyć restaurację. Jak stworzyć prototyp takiego przedsięwzięcia? Zacząć tak samo, natomiast w kolejnym etapie możesz zacząć np od Foodtrucka. Koszt otwarcia restauracji zaczynają się od kilkudziesięciu tysięcy, foodtruck możesz wypożyczyć i jeśli dobrze wszystko zorganizujesz, zamkniesz się w poniżej 10 tysięcy.
- Jeżeli chcesz założyć sklep internetowy, możesz zacząć od handlu na allegro, olx czy Marketplace Facebooka.

Koszt: od 0zł do ∞

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

8. Puść reklamę na fb oraz Google ads

Jeżeli już masz prototyp/mvp, stronę www lub fanpage na Facebooku możesz wystartować z kampanią reklamową na FB Ads lub Google Ads.

W tym momencie nie próbujesz jeszcze sprzedawać, narazie sprawdzasz zainteresowanie i przekierowujesz potencjalnych klientów np na swój fanpage lub zbierasz od nich maile.

Możesz przekierowywać klientów na stronę www z oknem „kup teraz” w którym po kliknięciu pokaże się komunikat „przepraszamy, produkt został wyprzedany” po ilości takich kliknięć będziesz wiedzieć ile osób chciałoby zamówić Twój produkt.

Pamiętaj, aby zrobić kilka wersji reklamy i puść wszystkie jednocześnie, nigdy nie ma pewności, która reklama "zażre"

Koszt: 50-200 zł

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

OD POMYSŁU
DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

9. Zainicjuj przedsprzedaż

Jeżeli wykonałeś wszystkie poprzednie punkty, powinieneś:

- Wiedzieć kto jest Twoim klientem
- Mieć wybadane zapotrzebowanie
- Wyklarować swój pomysł
- Mieć stronę internetową i fanpage na Facebooku
- Mieć już prototyp lub mvp
- Posiadać już jakąś bazę klientów

Na tym etapie możesz zainicjować przedsprzedaż swojego produktu.

Predsprzedaż polega na rozpoczęciu sprzedaży produktu przed jego wypuszczeniem na rynek, czyli tak naprawdę sprzedajesz obietnicę dostarczenia produktu w przyszłości.

Kilka wskazówek:

- Produkt musi być gotowy do rozpoczęcia produkcji w czasie kilku tygodni/miesięcy. Dobrze, żeby klienci otrzymali produkt maksymalnie w ciągu kilku miesięcy.
- Klient musi mieć do Ciebie zaufanie przed taką transakcją.
- Produkt musi być atrakcyjniejszy od produkty w regularnej sprzedaży, na przykład poprzez niższą cenę lub inną wartość dodaną.
- Jeżeli zorganizujesz przedsprzedaż przez platformę crowdfundingową klient będzie mniej się obawiał że jesteś firmą-krzakiem i chcesz tylko wyłudzić pieniądze. Niestety wiąże się to z prowizją więc musisz przeanalizować czy warto iść tą drogą.

Koszt: od 0zł do ∞

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

10. Zainwestuj wszystkie swoje oszczędności i zobacz czy twój biznes będzie się spinać ;)

Im więcej czasu i pieniędzy poświęcisz na weryfikację pomysłu na biznes, tym większą masz szansę na powodzenie, oraz o wiele mniej pieniędzy stracisz w razie niepowodzenia.

Naprawdę warto przyłożyć się do etapu weryfikacji pomysłu biznesowego.

Czasami jednak nie ma czasu i pieniędzy na powolne i rozważne działanie i warto zaryzykować więc i tak ostatecznie wszystko zależy tylko i wyłącznie od Ciebie

Poniżej znajdują się lista kilku narzędzi które mogą Ci się przydać:

<https://canvanizer.com> - opisywanie modeli biznesowych
Nozbe - do organizacji pracy

<https://www.mindmaps.app> - do tworzenia map myśli

canva.com - projektowanie grafik

pl.wix.com - tworzenie stron internetowych

<https://answerthepublic.com> - wyszukiwarka słów
kluczowych

trends.google.com - badanie popularności fraz
kluczowych

<https://www.facebook.com/groups/mlodziprzedsiębiorcy/>
/ - grupa na fb dla młodych przedsiębiorców

OD POMYSŁU DO BIZNESU

<https://odpomysludobiznesu.pl>

10 sposobów na sprawdzenie Twojego pomysłu biznesowego

MATEUSZ NOWAK

Bardzo dziękuję Ci za przeczytanie tego krótkiego ebooka, to tylko niewielki wycinek wiedzy na ten temat, jednak mam nadzieję, że znalazłeś tu przydatne informacje.

Jeżeli chcesz dostawać więcej podobnych treści, sprawdzaj swoją skrzynkę email w każdą sobotę ;)

Jeżeli mogę Ci jakoś pomóc lub chcesz podzielić się opinią o tym poradniku zapraszam do kontaktu:

mateusz@odpomysludobiznesu.pl

**OD POMYSŁU
DO BIZNESU**

Zapraszam na mój Instagram:
[Instagram.com/mateusznnowakx](https://www.instagram.com/mateusznnowakx)

<https://odpomysludobiznesu.pl>