

علوی

جلسه ی اول کلاس پژوهش
شناسایی فرصت بازار، تحلیل بازار

پایه نهم
تابستان ۱۴۰۶-۱۴۰۵

عنوان: فرصت بازار چیست؟

فرصت بازار یعنی پیدا کردن یک نیاز یا مشکل که هنوز برای آن محصول یا خدمات مناسبی وجود ندارد.

بسیاری از کسب و کارهای موفق از شناسایی همین فرصت‌ها شروع شده‌اند. یک ایده زمانی ارزشمند است که بتواند مشکل افراد را بهتر از راه‌حل‌های موجود حل کند.



عنوان: چگونه بازار را تحلیل کنیم؟

برای تحلیل بازار این سؤال‌ها را از خود پرسید:



مشتریان چه مشکلی دارند؟
اکنون این مشکل چگونه حل می‌شود؟
راه‌حل‌های فعلی چه نقاط ضعفی دارند؟
محصول یا ایده من چه تفاوتی با دیگران دارد؟

هدف: پیدا کردن فرصتی برای ارائه یک محصول بهتر.

عنوان: ارزش پیشنهادی چیست؟

ارزش پیشنهادی یعنی توضیح دهیم:

«چرا مشتری باید محصول یا خدمت من را انتخاب کند؟»

یک ارزش پیشنهادی خوب باید:

مشکل مشتری را حل کند.

کاربردی و قابل اعتماد باشد.

نسبت به نمونه‌های مشابه مزیت داشته باشد.

عنوان: اجزای کارت ارزش پیشنهادی

برای تکمیل کارت ارزش پیشنهادی به این موارد پاسخ دهید:



مشتری من چه کسی است؟

چه مشکلی دارد؟

محصول من چه کمکی می‌کند؟

چه مزیتی نسبت به محصولات مشابه دارد؟

عنوان: مثال؛ بطری آب هوشمند

نیاز بازار: بسیاری از افراد نوشیدن آب را فراموش می کنند.

محصول: بطری هوشمند با یادآور زمان نوشیدن آب.

ارزش پیشنهادی: کمک به حفظ سلامتی با یادآوری منظم نوشیدن آب،
بدون نیاز به استفاده از تلفن همراه.



عنوان: تمرین گروهی

- یک نیاز واقعی در خانه، مدرسه یا جامعه پیدا کنید.
- مشخص کنید مشتری یا استفاده کننده چه کسی است.
- یک محصول یا خدمت برای رفع آن نیاز پیشنهاد دهید.
- در یک جمله بنویسید:
- «چرا مشتری باید محصول من را بخرد؟».

باتشکر از توجه شما
دانش آموزان کوشا و با استعداد

Thank You

