

Тема 6. Вибір продукту чи послуги



Завдання: Ознайомитись з відмінностями між товаром та послугою. Розглянути поняття унікальної торгової пропозиції (УТП) та її складових. Навчитись презентувати свою бізнес-ідею у стислому та переконливому форматі.

Теоретичні питання:

- 1 Відмінності між **товаром** та **послугою**;
- 2 Визначення власної **бізнес-ідеї**;
- 3 Унікальна торгова пропозиція (**УТП**);
- 4 Презентація бізнес-ідеї:
 - Основні принципи короткої, але переконливої презентації (Elevator pitch).

Практичні завдання:

- 1 **Групова робота 1:** Товар або послуга міні компанії (заповнення чек-листа);
- 2 **Вправа 2:** “Капелюхи мислення”;
- 3 **Вправа 3:** “Знайди свою УТП – стань неповторним на ринку!”;
- 4 **Рольова гра 4:** Elevator pitch перед інвесторами.

Місце для нотаток лекційної частини.

Місце для нотаток лекційної частини.

Практична частина заняття



Групові робота 1: Товар або послуга мінікомпанії (заповнення чек-листа)

Виконайте завдання в команді. Оберіть товар або послугу, яку буде виробляти або надавати ваша мінікомпанія. Поставте галочку, якщо відповідь на питання — «так», або запишіть ваші роздуми й пояснення у вільні рядки.



Чек-лист вибору товару чи послуги:

1

Попит і клієнти

- Чи є попит на ваш продукт чи послугу?

☐

Так



- Які клієнти купуватимуть ваш продукт чи послугу?



- Чи зможете ви ефективно здійснювати маркетинг цього продукту чи послуги?

☐

Так



2

Зацікавленість та дозвільні аспекти

- Чи учасникам вашої мінікомпанії цікаво і приємно створювати та продавати цей продукт або послугу?

☐

Так



- Чи немає законодавчих заборон на продаж цього продукту чи послуги?

☐

Так



- Чи не порушує ваш продукт чи послуга чиєсь авторське право?

☐

Так



3

Виробництво та прибутковість

- Як ви плануєте виготовляти свій продукт або надавати послугу?



- Чи зможете ви отримувати прибутки від продажу цього продукту чи послуги?

☐

Так



4

Конкуренція та розвиток

- Хто ще виготовляє або надає подібний продукт чи послугу?



- Що відрізняє ваш продукт чи послугу від інших на ринку?



- Чи матимете ви можливість розвивати продукт або послугу протягом року (змінювати асортимент, смаки, тематики, формат тощо)?

☐

Так





Примітка для учня/студента:

Цей чек-лист допоможе вам перевірити реалістичність і перспективність вашої бізнес-ідеї. Використовуйте його як основу для підготовки до презентації або захисту бізнес-ідеї.



Вправа 2: «Капелюхи мислення»

Об'єднайтесь у свої мінікомпанії та проведіть аналіз обраної бізнес-ідеї з використанням методу шести капелюхів мислення.



Капелюх чистої інформації. Які є факти? Якого роду інформація / факти у нас є?



Позитивний капелюх! Що доброго у цій ідеї? Які переваги?



Почуття та інтуїція, нераціональний. Які у вас відчуття за цього приводу? Що каже ваша інтуїція?



Творчий капелюх! Чи можна на це поглянути по-іншому? Якого плану / нові ідеї ми можемо генерувати?



«Чорний капелюх» - проблеми, ризики чи небезпека? Що може піти не так? Які загрози та ризики?



Рациональний капелюх огляду. З того що нам зараз відомо, який крок буде найбільш логічним? Які результати поки що отримано?



Занотуйте відповіді:



Білий капелюх (Факти):

Які факти відомі про цю бізнес-ідею?





Червоний капелюх (Емоції):

Які почуття викликає ця ідея?





Жовтий капелюх (Переваги):

Які плюси та переваги має ця ідея?





Чорний капелюх (Ризики):

Які є потенційні проблеми чи труднощі?





Зелений капелюх (Креативність):

Як можна вдосконалити ідею?





Синій капелюх (Організація/раціональність):

Які наші перші кроки до реалізації ідеї?





Після виконання вправи обговоріть у групі: які нові ідеї щодо покращення продукту чи послуги з'явилися в процесі?



Групова вправа 3: “Знайди свою УТП – стань неповторним на ринку!”

Мета: Допомогти командам розробити Унікальну Торгову Пропозицію (УТП) для своєї бізнес-ідеї.

 **Час:** 20–25 хвилин



Формат: Команди по 3–5 осіб



Результат: Презентація УТП перед класом (1–2 хвилини на команду)

ЕТАП 1

Дослідження (10 хв)

Команда обирає нову або продовжує оцінювати раніше обрану бізнес-ідею (товар/послугу). Разом відповідає на запитання в таблиці:

Запитання	Ваша відповідь
Що ми пропонуємо? (товар або послуга)	
Для кого ми це створюємо? (цільова аудиторія)	
Яку проблему вирішуємо?	
Хто ще продає щось подібне?	

У чому ми кращі або інші?

ЕТАП 2

Формулювання УТП (10 хв)

Використайте шаблон, щоб створити своє УТП:

"Наш продукт/послуга — це [назва], який допомагає [цільовій аудиторії] вирішити [проблему], завдяки [унікальна перевага]".



Приклад:

Наш продукт — це мобільний застосунок для підлітків, який допомагає легко вивчати фінансову грамотність, завдяки ігровому формату та щоденним викликам.



Запишіть вашу УТП на окремому аркуші або картці.

Кожна команда презентує свою УТП перед класом.



Інші команди дають зворотний зв'язок:

- Чи зрозуміли ідею?
- Чи запам'яталась пропозиція?
- Чи справді вона унікальна?



Після гри:

Можна обрати "Найкращу УТП" за голосуванням класу/групи або вчителя.



Додатково: команди можуть удосконалити свої УТП після зворотного зв'язку.



Рольова гра 4:

Elevator pitch перед інвесторами



Заняття: Elevator Pitch — Презентуй свою ідею за 60 секунд!

«Ви, безперечно, з любов'ю, зачаруванням і пристрастю ставитеся до своєї справи і можете говорити про неї годинами, але інші не такі, як ви». — Кріс О'Лірі

Що таке Elevator Pitch?

Elevator Pitch — це міні-презентація вашої бізнес-ідеї, продукту чи послуги, яка триває від 20 до 120 секунд (ідеально — 60). Вона має зачепити, заінтригувати і переконати, щоб слухач захотів дізнатися більше або навіть інвестувати у вашу справу!

Мета: Зацікавити потенційного інвестора, клієнта або партнера за дуже короткий час.



Дискусія: Твій особистий Elevator Pitch

Завдання: Сформулюй власну коротку бізнес-презентацію, дотримуючись структури нижче. Пиши просто, емоційно і так, ніби справді опинився в ліфті з мільйонером!



Структура твоєї презентації:

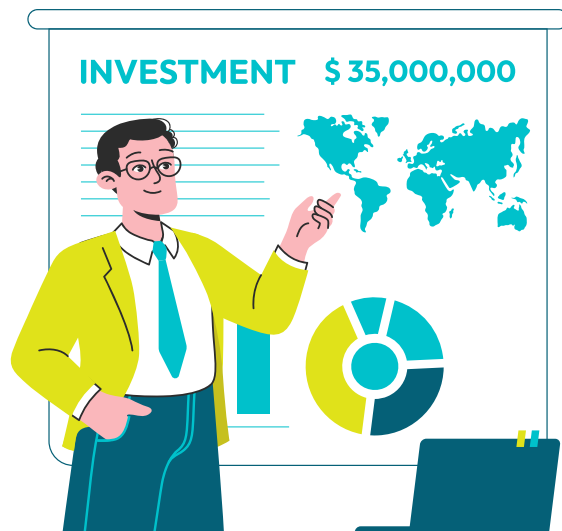
- 1 Гачок** — Яскраве запитання або твердження, щоб одразу привернути увагу.
Наприклад: «Уявіть, якби ви могли отримати свіжу піцу за 5 хвилин — без кур'єра!»
- 2 Основна інформація** — Хто ти, що пропонує твоя компанія, чим ти кращий за інших.
«Мене звати Марія, я створила автоматичну піцомашину, яка готує піцу на очах клієнта.»
- 3 Прохання** — Що ти хочеш від інвестора: візитку, фінансування, підписку, зустріч.
«Чи можемо ми домовитись про коротку зустріч, щоб я показала, як вона працює?»



Рольова гра: Elevator Pitch перед інвесторами

ГРАЄМО У БІЗНЕС-ШОУ!

- 1 Клас/група ділиться на команди** — кожна з них готує Elevator Pitch для своєї бізнес-ідеї (заповнюють шаблон та можуть за допомогою нього презентувати ідею).
- 2 Учасники з інших команд** — потенційні інвестори, які мають 100 уявних гривень (отримують Картку інвестора для оцінки бізнес-ідей).





Правила гри:

- 1 **Час на виступ кожної команди** — 60 секунд.
- 2 **Після виступу** інвестори можуть ставити питання команді.
- 3 **Після всіх презентацій** інвестори розподіляють свої 100 грн між командами.
- 4 Усі команди отримують зворотний зв'язок.
- 5 Перемагає команда, яка залучила найбільше інвестицій.



Порада експерта:

Ваш Elevator Pitch має звучати природно, без штучності. Але щоби звучати природно — треба відрепетирувати його 20 разів!



Пам'ятай:

Коротко ≠ просто.

Щоб за 60 секунд захопити увагу — потрібно думати як підприємець і діяти як лідер!



Шаблон для підготовки Elevator Pitch (Командна робота)

Назва команди:



Назва бізнес-ідеї:



Гачок (Trigger):



Основна інформація (Що ми пропонуємо?):



Унікальність / Переваги над конкурентами:



У чому цінність для клієнтів / інвестора?



Прохання (Що ми хочемо отримати?):



☐

Візитка

☐

Зустріч

☐

Фінансування

☐

Спробувати продукт

☐

Підписка / Підтримка

☐

Інше:

Картка інвестора: Оціни бізнес-ідеї!

Ваше ім'я (інвестора):





У вас є 100 уявних гривень.

Після кожної презентації,
запишіть свої враження та
виділіть суму, яку готові
інвестувати.



[illegible]

Коментарі / запитання до команд:





Фінал гри: Підрахунок інвестицій

Після всіх виступів підрахуйте загальну суму вкладень у кожну команду (шкалу можна зафіксувати на дошці або фліп-чарті).



Переможе та команда, яка зібрала найбільшу кількість уявних гривень!

Підсумкова рефлексія:

- 1 Чи вдалося команді втримати увагу слухачів?
- 2 Який «гачок» був найцікавішим серед усіх виступів?
- 3 Яка ідея здалася найпереконливішою і чому?
- 4 Що можна покращити у власному Elevator Pitch?