

VEŽBA 1

Otvorena pitanja koja mogu da pomognu u renoviranju poslovanja kada je poslodavac u cipelama kupaca, klijenata, potrošača mogu biti:

- Šta sve još mogu da ponudim mojim aktuelnim kupcima/klijentima?
- Koje još potrebe mogu da zadovoljim sa svojim proizvodom/uslugom ako ga promenim?
- U kojim bi još situacijama moj proizvod/usluga mogao da se koristi ako bih ga promenio/la?
- Koji još drugi proizvodi/usluge bi mogli nastati na osnovu postojećeg proizvoda?
- Da li je moja vrednosna ponuda aktuelna i relevantna sa aspekta potreba korisnika u bliskoj budućnosti?
- Na koje elemente treba da se fokusiram da povećam tu vrednost za potrošače? Hoće li moja ponuda vredeti i za tri do pet godina?
- Koji je to trend koji će u narednom periodu iz osnova promeniti moje korisnike, moje tržište, ili čak **uništiti moj poslovni model**?

(analiza situacije, SWOT, TOWS, 5 zašto, design thinking)