

| Analiza tržišta i Minimalno održivi proizvod (MOP) | |
|---|--|
| PROGRAM TRENINGA | |
| 10.00-10.30 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zašto Vam je potreban razvoj klijenata? <ul style="list-style-type: none"> ▪ Šta je razvoj klijenata? ▪ Šta je Lean razvoj klijenata? ▪ Šta razvoj klijenata nije? ▪ Odakle početi? |
| 10.30-11.30 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vježba 1- Identificirajte Vaše pretpostavke ▪ Vježba 2- Napišite hipotezu (pretpostavku) Vašeg problema ▪ Vježba 3- Mapirajte profil Vašeg ciljnog klijenta |
| 11.30 – 11.45 h | Pauza za kafu |
| 11.45-13.00 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ S kim razgovarati? <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kako prepoznati „najranije kupce“? ▪ Stvari koje motivišu Vaše klijente da razgovaraju sa Vama ▪ Kako pronaći klijente? ▪ Kako sprovesti intervju sa klijentima? ▪ Savjeti ▪ Diskusija: Kako do Vaših klijenata? |
| 13.00-14.00 h | Pauza za ručak |
| 14.00-14.15 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Šta treba saznati i naučiti? |
| 14.15-14.45 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vježba 4 - Kreirajte pitanja za intervju sa Vašim klijentima |
| 14.45 – 15.15 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sprovedite intervju ▪ Kako izgleda potvrđena hipoteza (pretpostavka)? |
| 15.15-15.30 h | Pauza za kafu |
| 15.30-16.00 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kakav Minimalno održivi proizvod trebate izraditi <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vrste Minimalno održivog proizvoda ▪ Imam MOP – Šta sada? |
| 16.00 - 16.20 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vježba 5- Kako izgleda Vaš Minimalno održivi proizvod? |
| 16.20-16.45 h | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kako izgleda razvoj klijenata kada već imate klijente? ▪ Kontinuiran razvoj klijenata |
| 16.45-17.00 h | Zatvaranje treninga, pregled najznačajnijih pojmova i tema |