**SMJERNICE ZA GENERIRANJE POSLOVNIH IDEJA**

Nove poslovne prilike nalaze se kao male sjemenke u problemima, frustracijama, bolnim zadacima i situacijama koje se u kontinuitetu moraju izvršavati. Nezadovoljene ili slabo zadovoljene kupčeve potrebe i očekivanja, promjene u regulatornom sustavu, tehnološke promjene i nova znanja mogu biti plodno tlo za spoznaju poslovnih prilika. Slaba informiranost, društveni problemi, nekonzistentnosti društvenog sustava, socijalni problemi koji nisu dovoljno javno promovirani i dr. mogu biti temelj za nove poslovne prilike. Slabosti nekih postojećih proizvoda i usluga iz perspektive kupaca i korisnika, također, mogu biti područje novih poslovnih prilika. Mogućnost dizajniranja i digitalizacije procesa, izgradnje kapaciteta zaposlenih i organizacije rada izvori su poslovnih ideja i poslovnih prilika. Imaj na umu, poslovnih pothvati nisu samo start – up poduzeća, već i bilo koja promjena koja donosi dodanu vrijednost nekoj ciljnoj skupini (stanovnicima, radnicima, dobavljačima, kupcima, menadžerima,…) pa poslovne ideje možeš tražiti tamo gdje se stvari mogu učiniti boljim i novim.

Proces generiranja ideja je kreativan proces. Treba imati na umu da u svakom kreativnom razmišljanju ne postoji pogrešan odgovor. Kreativnim pristupom ovom procesu mogu se generirati mnoge interesantne ideje i u poduzeću s intrapoduzetničkom kulturom. Nakon kreativnog promišljanja o novim idejama, često se prava ideja generira sama od sebe, u nekom trenutku kada to najmanje očekujemo. Međutim, takva ideja se i brzo zaboravi ako se ne zapiše.

Proces generiranja i selekcije poslovnih ideja ima četiri koraka:

1. Generiranje poslovnih ideja sa svrhom rješavanja gore opisanih problema.
2. Analiza vlastitih interesa i sklonosti, željenog životnog stila i ciljeva.
3. Prezentacija ideja osobama čije mišljenje ima značajan utjecaj.
4. Bilješke uz pojedinu ideju, razmatranja, zaključci o ideji i osobnim preferencijama.

Nakon provedena četiri koraka, selektirane poslovne ideje još nisu poslovne prilike. Spoznaja poslovne prilike moguća je nakon analize tržišta. Ako se utvrdi da postoji dovoljno tržišnog potencijala za poslovnu ideju, potrebno je analizirati i vlastite mogućnosti za pokretanje poslovnog poduhvata.

**SMJERNICE ZA GENERIRANJE POSLOVNIH IDEJA**

*Prije početka procesa generiranja ideja za novi poslovni poduhvat, korisno je znati staru Njemačku poslovicu „Svaki početak je težak.“ Ako se uspiješ dovesti u stanje da razmišljaš kreativno, bit ćeš iznenađen brojem ideja koje možeš generirati u jednom ovakvom procesu.*

*Ovo je vježba generiranja ideja. Cilj je generirati što više interesantnih ideja. Imaj na umu, dok generiraš ideje, ne trebaš evaluirati svaku ideju niti se brinuti o njenoj implementaciji. Nastavkom akademije naučit ćeš tehnike evaluacije ideja i procjene ima li neka od tvojih ideja potencijal poslovne prilike i razmotrit ćeš kakva je tvoja osobna poduzetnička strategija.*

1. **KORAK: Generiraj listu sa što je više moguće novih poslovnih ideja.** *Smjernice za prvi korak su u prvom odlomku teksta na prvoj stranici.*
2. **Proširi svoju listu**. *Razmisli o svojim osobnim interesima, željenom životnom stilu, vrijednostima, što osjećaš da činiš i radiš dobro i koji napredak želiš ostvariti.*
3. **Pitaj najmanje tri osobe koje te dobro poznaju da pogledaju tvoju listu i revidiraju listu kako bi uočili i generirali neke nove poslovne ideje tijekom promatranja tvoje liste.**
4. **Pribilježi razmatranja i zaključke koje si spoznao o poslovnim idejama i tvojim osobnim preferencijama**. *Koje rješavaju najbolnija pitanja, otežavajuće okolnosti, frustracije…*