

Rivoluzione Digitale 2.0

Worksheet n°3

Completa gli esercizi del Worksheet alla fine di questo video...

Novembre

26

**Il protagonista del tuo
business, sei TU.**

...e non esitare a condividere il tuo lavoro
sul gruppo Facebook della Rivoluzione Digitale 2.0!



ALICE E
MICHAEL

Rivoluzione Digitale 2.0

Esercizio per video n°3

1. Identifica le tue C.C.E.

Elenca qui sotto quali sono le tue conoscenze (ciò che hai studiato, a prescindere dalle credenziali), competenze (ciò che hai studiato e applicato) e esperienze rilevanti.

CONOSCENZE:

COMPETENZE:

ESPERIENZE:



Rivoluzione Digitale 2.0

Esercizio per video n°3

2. Quali problemi posso risolvere?

Nel video precedente hai utilizzato La Strategia Dell'Immersione per comprendere i problemi e ostacoli che esistono nel tuo settore di riferimento.

Oggi, utilizzerai le informazioni raccolte per scegliere l'idea da perseguire, in base alle tue conoscenze, competenze e esperienze uniche.

Seleziona da 3-5 problemi identificati e chiediti per ognuno se puoi risolverlo in base alle tue C.C.E.

Problema #1

Problema #2

Problema #3

Problema #4

Problema #5

Posso risolverlo?

Si

No

Si

No

Si

No

Si

No

Si

No



Rivoluzione Digitale 2.0

Esercizio per video n°3

3. Come posso risolverli?

Una volta identificati i problemi che puoi risolvere, devi delineare il "come" potrai risolverli.

Definisci una metodologia (puoi dare un nome oppure, semplicemente, spiegarla in due righe) per ogni problema che puoi risolvere.

Problema che posso risolvere: _____

Il mio metodo per risolverlo:

Problema che posso risolvere: _____

Il mio metodo per risolverlo:

Problema che posso risolvere: _____

Il mio metodo per risolverlo:



Rivoluzione Digitale 2.0

Esercizio per video n°3

4. Scegli la tua “idea d’oro”

Una volta che hai scritto alcune soluzioni specifiche che puoi offrire per problemi specifici del tuo settore di riferimento, è giunto il momento di vedere quali valga la pena sviluppare.

Ricordati: non tutte le idee sono uguali.

Alcune sembrano geniali, ma poi non trovano mercato.

Utilizza la matrice qui sotto per plottare le tue idee potenziali e capire meglio quale sia quella giusta da scegliere.

Lusso:

(Prezzo elevato, **pochi** clienti)

Gallina dalle uova d’oro

(Prezzo elevato, **molti** clienti)

Hobby:

(Prezzo basso, **pochi** clienti)

Per tutti:

(Prezzo basso, **tanti** clienti)

