# Aktivity seminář MZPO – Strukturovaný přístup k diagnóze

1. Identifikace příležitosti a „driverů“ příčin příležitosti

Proč k té příležitosti dochází? Jaké jsou možné příčiny té události?

Pracujte s rešerší literatury, výpověďmi zadavatele

1. Strukturujte příležitosti a sestavte hypotetický model příležitosti
2. Otestujte možné příčiny příležitosti
3. Odhadněte možnou velikost příležitosti
4. Zamyslete se nad segmentací příležitosti
5. Odhadněte velikost příležitosti a následně pak jak velikou část příležitosti chcete využít.
6. Formulace klíčové otázky (key question) ve formě: Jak by měl reagovat zákazník na příležitost dosáhnout růstu požadovaných výsledků?

Příklad:

Rozšíření nabídky kurzů CŽV

Možné příčiny: Zájem firem, nevytížení kapacita pracovníků, neexistence konkurence

Nabídka je vhodná pro velké podniky – lze pak odhadnout velikost trhu.

S ohledem na kapacity můžeme realizovat pouze 20% příležitosti. Co by měl zákazník dělat, aby se mu podařilo nabídnout CZV 3 velkým podnikům.

# Aktivity seminář MZPO – Strukturovaný přístup k řešení

1. Nedefinujte možná řešení – s využitím rámce
2. Strukturujte si oblasti pro možné řešení – MECE
3. Vytvořte si hypotézy pro jednotlivá řešení ve formě „dané řešení přinese požadovaný výsledek daný v rámci tzv. key question
4. Proveďte sběr dat a analýzu
5. Přemýšlejte o nejistotě, co může dané řešení zhatit. Nabízí se tvorba možných scénářů
6. Vyberte možné řešení
7. Připravte implementaci