

# WORTH PARTNERSHIP PROJECT

## Értékinnováció

vagyis amiért a vevő tényleg fizetni akar

Dizájn Világnap

Budapest, 2018. Június 28



**Keresnyei János**

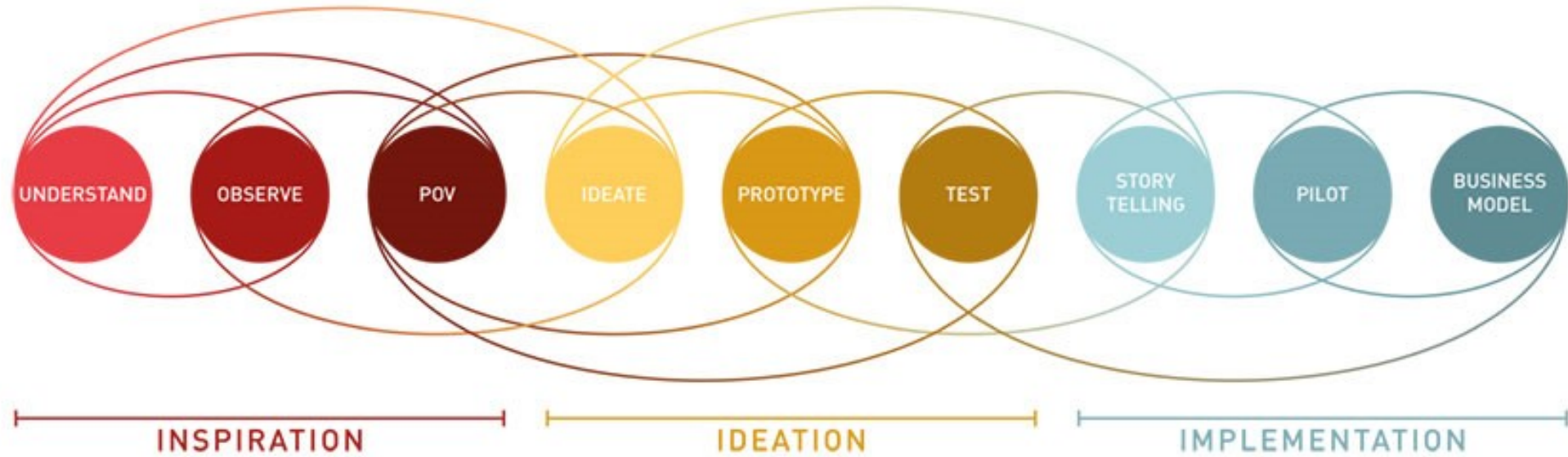
MBA, PDACCI

WORTH mentor

Üzleti  
modell  
innováció

# KÉK ÓCEÁN STRATÉGIA

## THE DESIGN THINKING PROCESS



Forrás :<https://www.interaction-design.org>

# Nyitott innováció

Zárt innováció alapelvek	Nyitott innováció alapelvek
A témánkban szakértők nekünk dolgoznak.	Nem minden szakértő nekünk dolgozik. Szükségünk van a velük való munkára cégünkön belül és kívül is.
Ahhoz, hogy a K+F nyereséges legyen, fel kell fedeznünk, fejlesztenünk kell, és magunknak létrehozni.	A külső K+F szignifikáns értéket hoz létre, a belső K+F azért kell, hogy ebből magunknak szerezzünk meg egy részt.
Ha magunk fedezzük fel, mi visszük először piacra.	Nem kell, hogy mi legyünk azok, akik létrehozták a kutatás eredményét ahhoz, hogy nyereséget termeljünk belőle.
Az a cég nyer, amelyik először juttat innovációt a piacra.	<b>Az elsőként történő piacralépésnél fontosabb egy jó üzleti modell kiépítése.</b>
Akkor nyerünk, ha az iparunkban mi prezentáljuk a legjobb és legtöbb ötletet.	Akkor nyerünk, ha a belső és külső ötleteteket a lehető legjobban hasznosítjuk.
Kontrollálnunk kell a szellemi alkotásunk jogait, hogy mások ne profitálhassanak belőlük.	Profitálnunk kell abból, hogy mások használják szellemi alkotásainkat, és meg kell vásárolnunk másokéit, ha azok támogatják az üzleti modellünket.



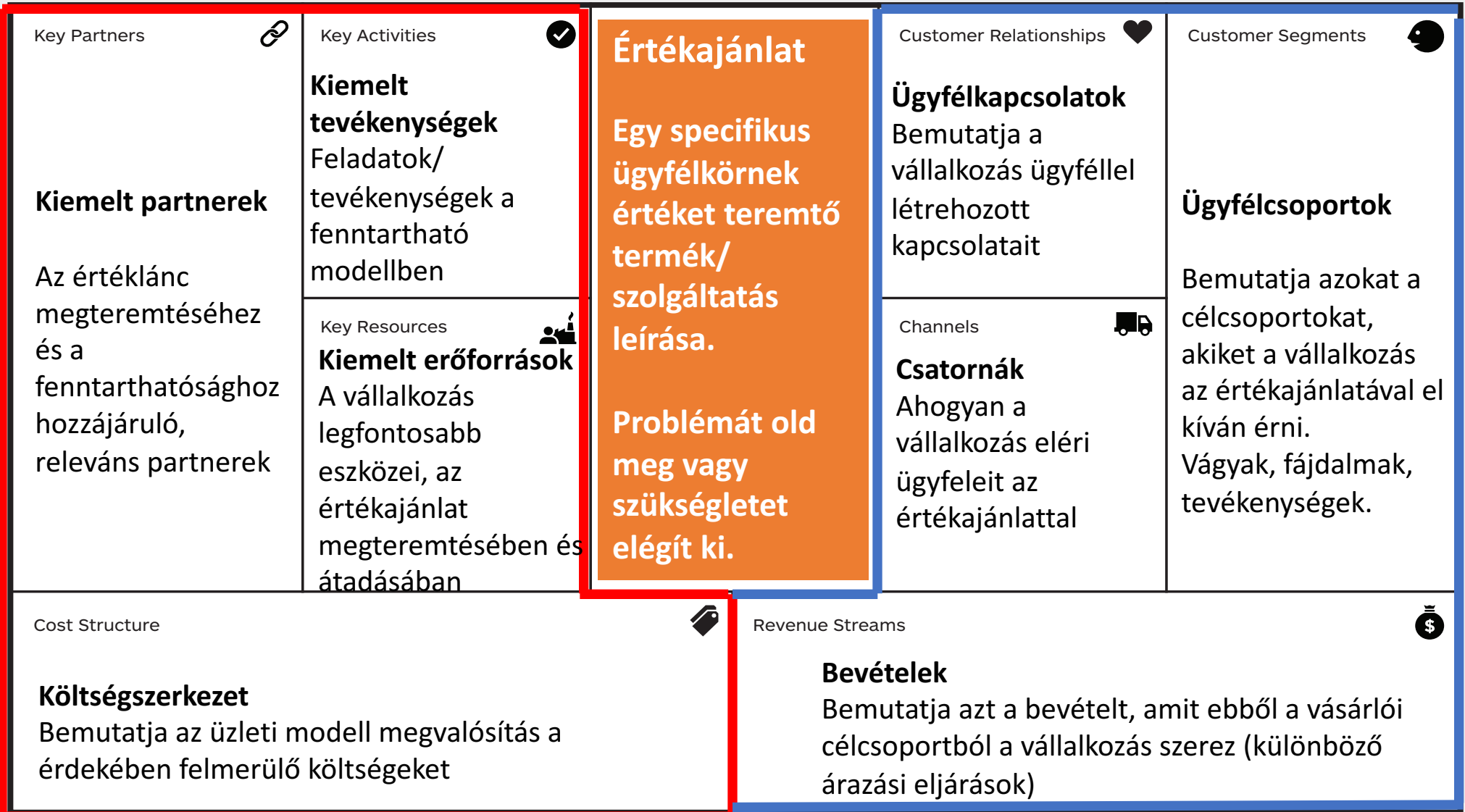
# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

## A VÖRÖS

építőelemek olyan céges **KÖLTSÉG**ekkel kapcsolatosak, melyek az értékteremtés érdekében merülnek fel.

## A KÉK

építőelemek a **JÖVEDELMEK**hez kapcsolódnak, a piacok, megcélzott ügyfelek és elérésük függvényében.

# Értékajánlat

1

## Az értékajánlat dimenziói

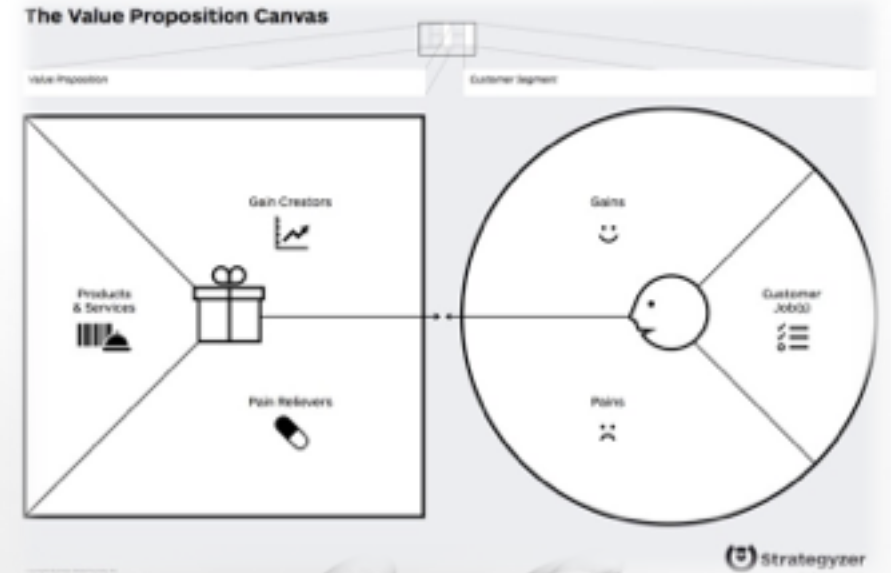
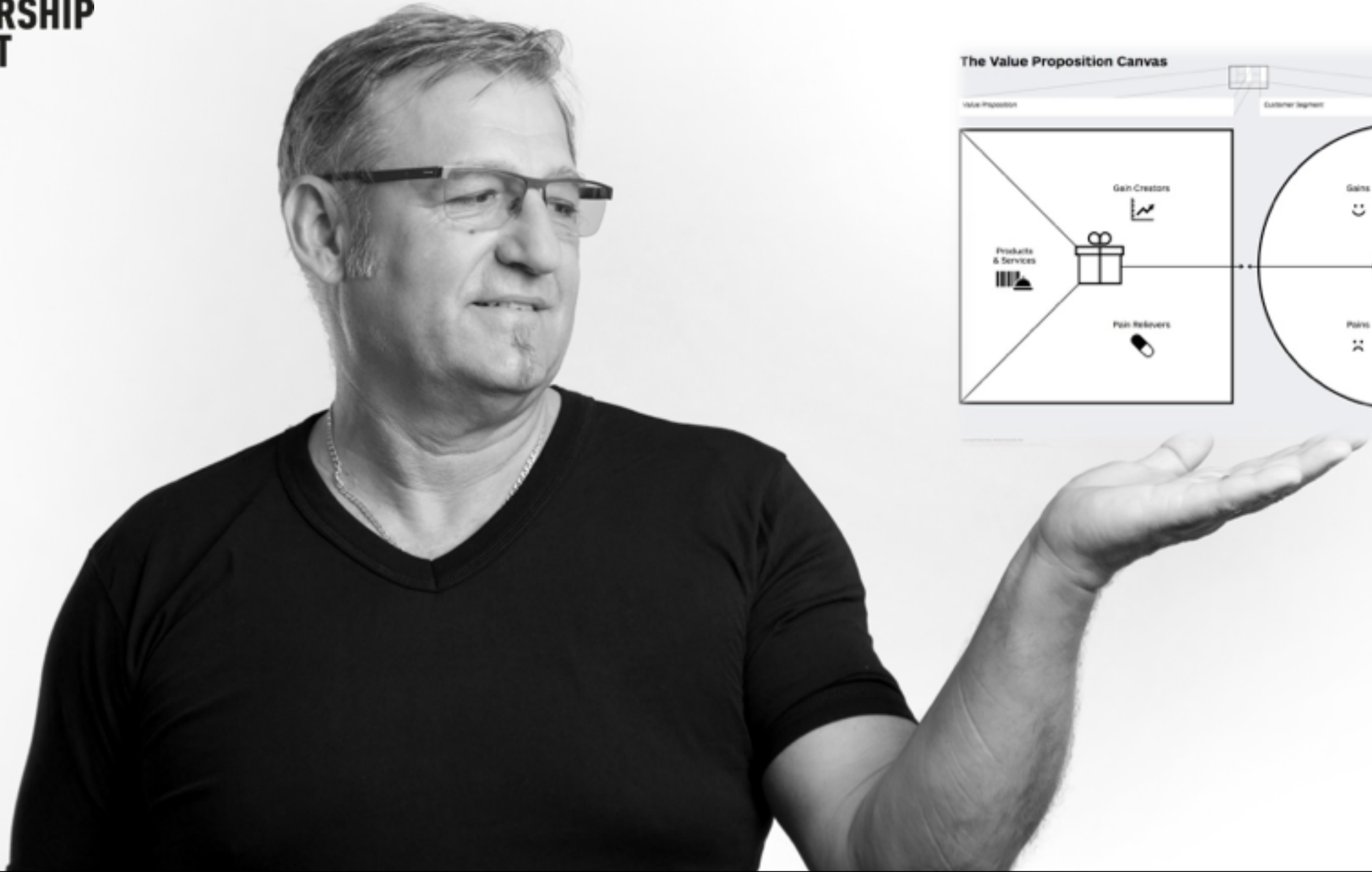
- 1. Helyérték
- 2. Időérték
- 3. Használati érték

2

az adott termék a **megfelelő helyen,**  
**megfelelő időben,**  
**megfelelő célra**



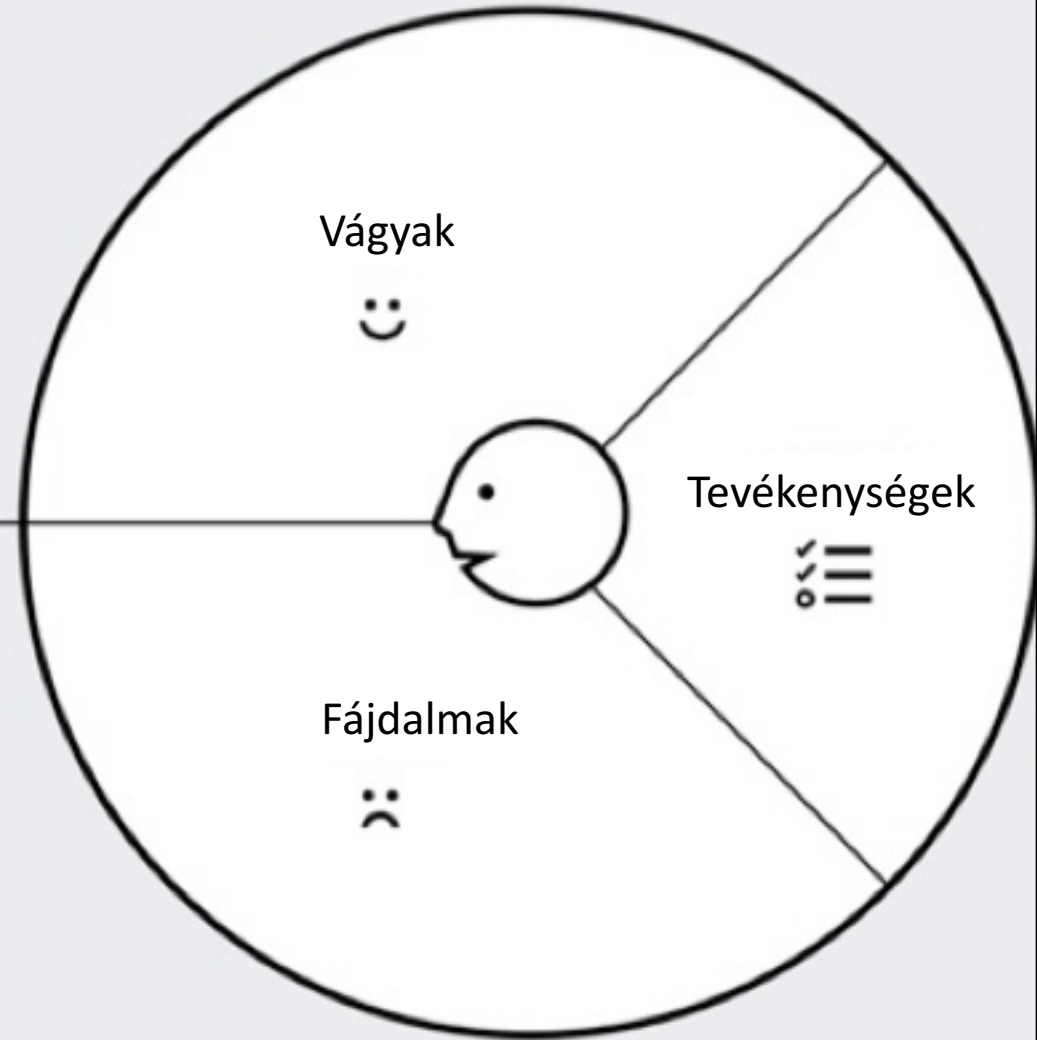
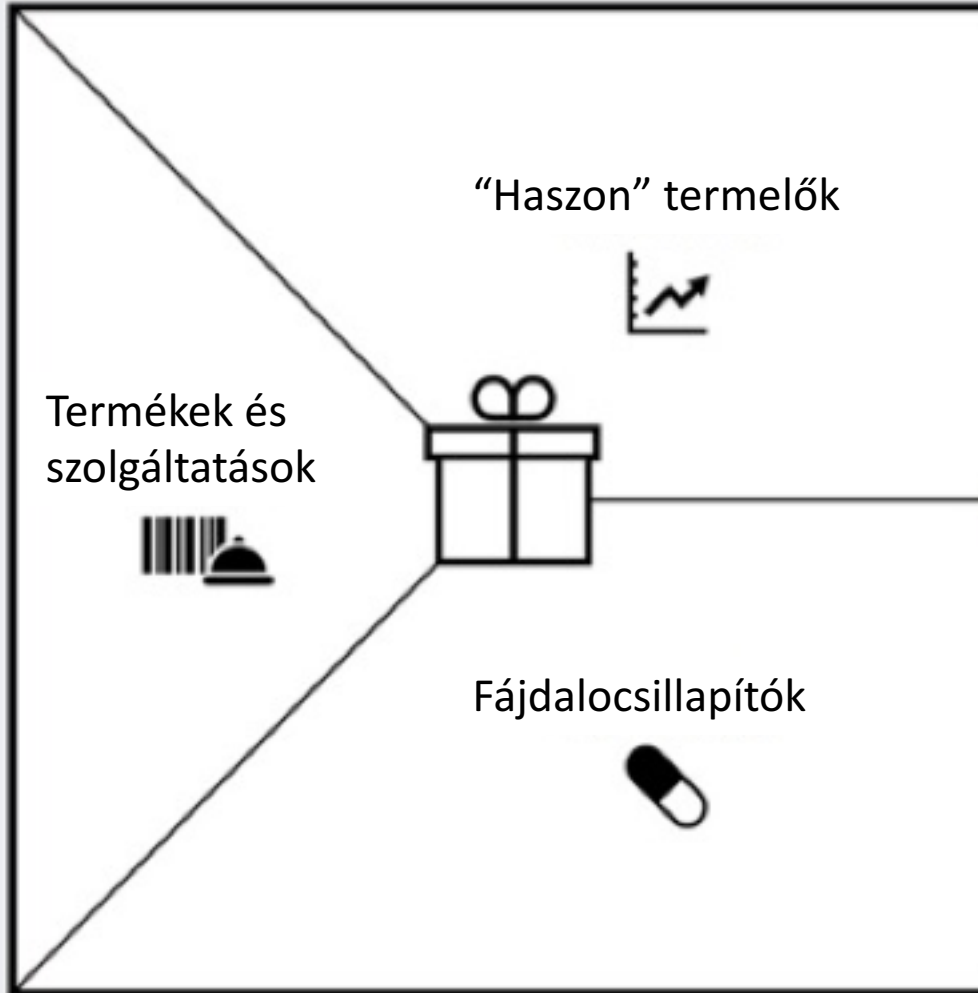
# Értékajánlat



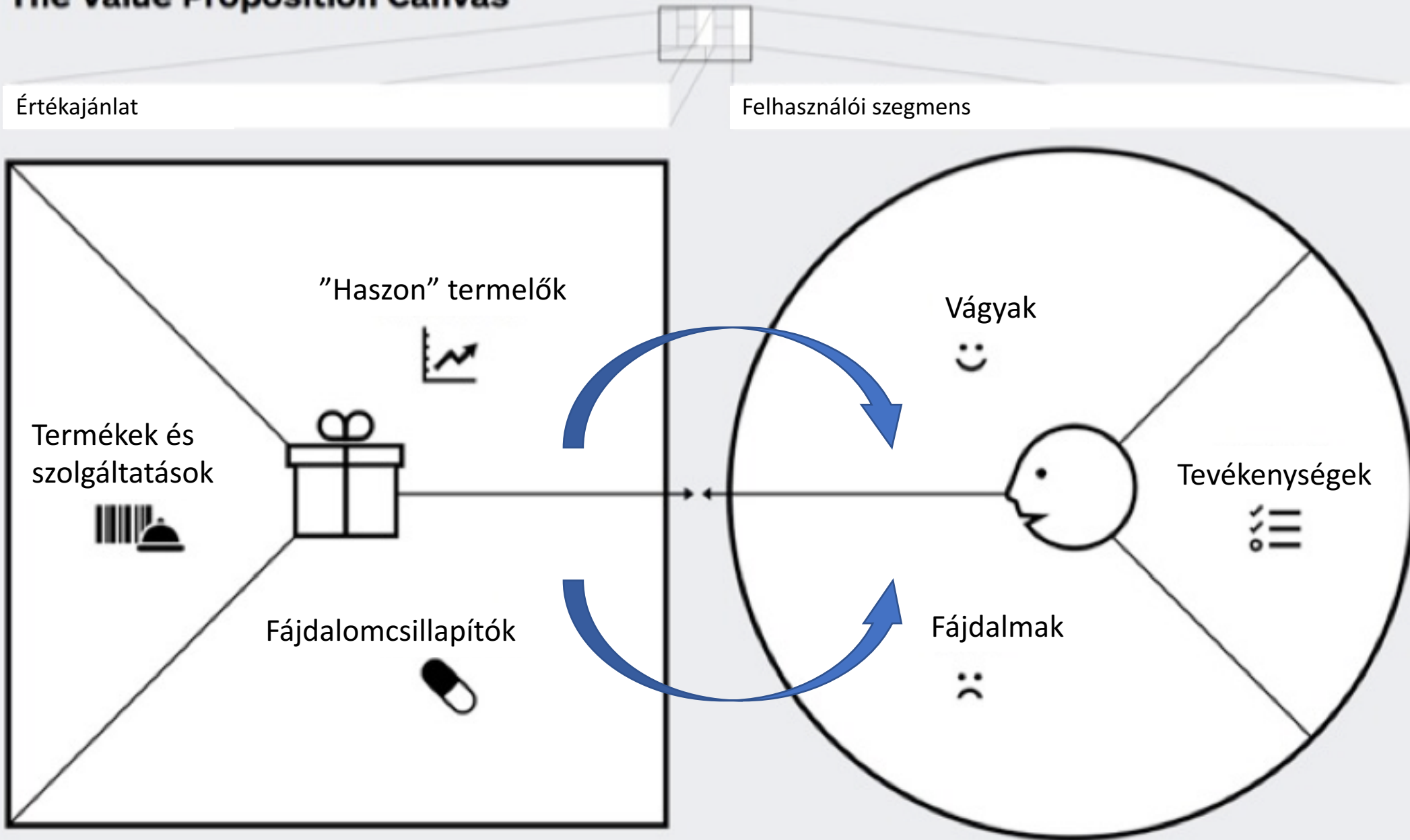
# The Value Proposition Canvas

Értékajánlat

Felhasználói szegmens



# The Value Proposition Canvas





Hasznosság





Szállítás

Vásárlás

Használat

Újrahasznosított  
termék

Kiegészítők



Kidobás

Karbantartás

# A vevői hasznosság térképe



	Vásárlás	Szállítás	Használat	Kiegészítők	Karbantartás	Kidobás
Vevői hatékonyság	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Egyszerűség	✓	✓	✓	✗	✓	✓
Kényelem	✗	✓	✓	✓	✓	✗
Kockázat	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Humor és imázs	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Fenntarthatóság	✓	✓	✓	✗	✓	✓

Dizájn  
+  
technológia =

---

**WORTH**  
**—**  
**PARTNERSHIP**  
**PROJECT**

# WORTH értékajánlatok

Textil szenzor



Halbőr



Meseruha



Függőleges kert



Behajtható magassarkú



Akusztikus textil panel



# Indusztrializációs csomag

## Dizájn + Technológia

Leírások  
Szerződések  
Prototípus  
Rajzok  
Költségek  
Kézikönyv  
Tanúsítványok  
Csomagolás  
Szállítás

+

## Felkészítés

**Mentorálás**

=

## Mi van a dobozban ?

DOKUMENTÁCIÓ  
VÉDELEM  
JOGTISZTASÁG  
HASZNOSÍTÁSI TERVEK  
MONETÁRIS ÉRTÉK

Van  
ötleted ?



**Keress partnert és jelentkezz október 24-ig**

**[www.worthproject.eu](http://www.worthproject.eu)**



Keresnyi János  
+36309168001  
kesu1@me.com

