



young
equine
innovators

Eining 2

Að finna hugmynd
þína að nýsköpun í
hestageiranum

www.youngequineinnovators.eu



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

[Young Equine Innovators OERs](#) ©
by [YEI Consortium](#) is licensed
under [CC BY-SA 4.0](#)





efnisyfirlit

- 01** Inngangur
- 02** Frá "villtri hugmynd" til viðskiptahugmyndar
- 03** Þörf, nálgun, ávinningur og samkeppni (NABC) útskýrt
- 04** Prófaðu og bættu hestatengdu hugmyndina þína

Námsárangur

Í lok þessa
áfanga munu
nemendur geta:



- Skilja hvernig hugmyndir verða að veruleika
- Skilja þörfina fyrir skipulagða nálgun
- Skilja mismunandi þætti NABC-rammans og hvernig þeir tengjast
- Beita NABC-rammanum til að þróa hugmyndir úr raunverulegum, greindum vandamálum

Vinnubók þín – taktu það sem er þitt

Þessi eining deilir vinnubók með einingu 1. Hún er þín til að merkja, skrifa í og deila með leiðbeinanda.

Ein regla: engin regla.

Þú þarft ekki að klára allar æfingar. Sumar eiga ekki við um hugmyndina þína, stig þitt eða land þitt. Markmiðið er að velja þær æfingar sem færa verkefnið þitt áfram og sleppa hinum án sektarkenndar.

Hálfkláruð vinnubók sem hefur verið fylgt eftir er betri en fullkláruð vinnubók sem hefur verið geymd í skúffu.

YOUNG EQUINE INNOVATORS

01
02
MODULES

MODULES 1 AND 2 WORKBOOK


young equine innovators

**YOUR EQUINE FUTURE
AND YOUR FIRST INNOVATION
IDEA**

Combined Learner Workbook
Explore equine careers, understand the forces shaping the sector, build evidence of your strengths, identify real problems and shape one promising idea using NABC.

Name: _____
Date: _____
Facilitator (if any): _____

Young Equine Innovators
www.younequineinnovators.eu

What you will build
A clearer career direction, a personal evidence plan, an understanding of future equine opportunities, a validated problem, a complete NABC concept and a practical next step into Module 3.

This resource is licensed under CC BY 4.0


Co-funded by the European Union


This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein.

www.younequineinnovators.eu

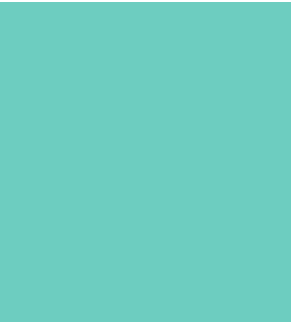
Your Equine Future and Innovation Idea

Page 1



01

Inngangur

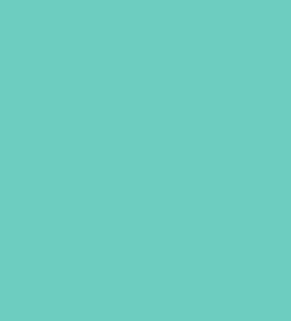


Í þessum einingum einbeitum við okkur að því að hjálpa nemendum að finna raunverulegan vanda í hestheiminum og móta hann í hagnýta nýja viðskiptahugmynd.

Við vitum að hestageimurinn er fullur af hefðum, færni, umhyggju og ástríðu. Fólk sem vinnur með hesta lærir oft með því að fylgjast með, gera og hlusta á þá sem hafa reynslu. Sú hagnýta þekking er öflug. Hún er líka upphaf margra nýrra hugmynda.

Nýsköpun í hestageiranum getur byrjað á því að taka eftir einhverju sem er erfitt, ósanngjarnt, sóunarsamt, óöruggt, dýrt eða úrelt, og spyrja: Gæti þetta verið gert betur?

Þú munt læra að greina raunveruleg vandamál í hestamennskunni og umbreyta þeim í frumleg nýsköpunartækifæri. Þessar hugmyndir geta orðið að þjónustu, vöru, stafrænu tæki, samfélagsverkefni, samfélagsfyrirtæki eða framtíðarviðskiptum.



Þú gætir þegar vitað um nokkur vandamál. Þau kunna að stafa af eigin reynslu af reið, vinnu í hesthúsi, hestahaldi, sjálfböðastarfi, þjálfun, keppni, ferðapjónustu, ræktun, hófsmiðjastarfi, dýraumsjón eða einfaldlega af því að vera í kringum fólk sem elskar hesta.

Besti hugmyndirnar byrja yfirleitt nálægt raunveruleikanum. Þær koma frá því að fylgjast með því sem fólk gerir, hlusta á það sem pirrar það og taka eftir hvar tími, peningar, orka eða tækifæri tapast.

Þessi eining mun hjálpa þér að færa hugmyndina þína frá lauslegu formi yfir í skýrara hugtak. Þú byrjar á athugun og greiningu vandamála.

A photograph of a brown horse being groomed by two people in a stable. The horse is facing left, and the people are behind it, one holding its head and the other grooming its neck. The background shows wooden stable doors and brick walls.

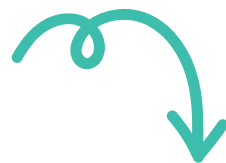
02

Frá "Villtri hugmynd" í viðskiptahugmynd



Frá "villtri hugmynd"

í viðskiptahugmynd



Viðskiptahugmynd er skýr, hagnýt hugmynd um að skapa virði fyrir notendur eða viðskiptavini á þann hátt að þú getir fengið greitt fyrir **hana**.

Margir telja að hugmynd sé eins og elding úr heiðskíru lofti, en oftast snýst það um að sjá það sem aðrir sjá ekki. Á næstu síðum lýsum við nokkrum leiðum til að láta hugmyndir lifna við fyrir nýja kynslóð hestamannafrumkvöðla.

Hvað er nýsköpunarhugmynd tengd hestum?

Nýsköpunarhugmynd fyrir hestageirann er nýr eða bættur háttur til að skapa virði í hestheiminum.

Umönnunarhugmynd

Bætir heilsu, þægindi, öryggi eða velferð hesta

Hugmynd fólks

Aðstoðar reiðmenn, eigendur, starfsmenn, sjálfbóðaliða eða gesti.

Viðskiptahugmynd

Skapar verðmæti sem einhver gæti greitt fyrir eða stutt

Samfélagsleg hugmynd

Bætir aðgengi, þátttöku, líf í dreifbýli eða þátttöku ungs fólks.

Hvar góðar hugmyndir fela sig

Smápirringur

- Sama verkið tekur of langan tíma á hverjum degi.
- Fólk gleymir upplýsingum eða endurtekur mistök.
- Kostnaður virðist vera úr böndunum.
- Hestur eða maður er settur í óþarfa hættu.

Faldir möguleikar

- Of lítið nýttur reitur, girðing, tæki eða færni.
- Þjónusta sem fólk biður um en finnur ekki.
- Betri leið til að tengja fólk saman í kringum hesta.
- Grænn starfsháttur sem gæti einnig sparað peninga.

Ergelsið (Neistiinn):

Þú verður fyrir einhverju truflandi. Þú tekur eftir smáatriði í hestamennskunni þinni sem pirrar þig stöðugt.

"Reiðstígvélin þín nuddast illa eftir tuttugu mínútur, og í stað þess að einbeita þér að líkamsstöðu þinni ertu að hugsa um verkjandi ökkla þinn," eða "Þú heyrir kennarann ekki skýrt í vindasömum reiðhöll, svo þú missir af leiðréttingum og finnur þig aftan við hópinn." Pirringur er besti vinur frumkvöðulsins.

Verkefni

Skrifaðu niður hluti í hestaheiminum sem hafa pirrað þig vegna skorts á lausnum

Dagsdraumur inn:

Þú gætir farið að hugsa: *"Hvað ef þú gætir gert þetta á þennan hátt í staðinn..."* eða *"Hvað ef þú gætir bætt hvernig þetta er gert."* Hér eru engin reglur. Þú byggir kastala í loftinu, og það er gott!

Verkefni

Reyndu að koma með hugmyndir um hluti sem þú telur að megi gera á annan hátt eða bæta. Skrifaðu þær hér að neðan:



Raunprófunin:

Þú byrjar að ræða við hestavinina þína eða leitar á netinu að hestatengdu efni um vandamál sem þú sérð. Tekurðu eftir að fleiri eiga sama vandamál eða finna fyrir svipaðri þirringi? Ef svo er gætirðu haft hugmynd sem gæti þróast í mögulegt fyrirtæki.

Verkefni

Ritaðu niður vandamál sem þú hefur rætt við hestavinina þína eða fundið á netinu:



Hugmyndagjafi 1: Stöðugar pirranir Svæðið er fullt af vísbendingum

Morgunkaos

Gætu fóðrunar-, útiveru- eða lyfjadagbækur verið skýrari?

Sameiginlegur búnaður

Gæti tölubúnaður, teppi eða verkfæri verið betur skráð og viðhaldið?

Samskiptagötur

Gætu eigendur, starfsfólk og knapar deilt uppfærslum öruggar?

Tímapressa

Gætu reglubundin störf verið einfaldað fyrir smærri reiðstöðvar?

Hugmyndagjafi 2: Hestavelferð

Byrjaðu á reynslu hestsins

Þægindi

Getur hesturinn hvílt sig, hreyft sig, borðað og átt samskipti vel?

Snemmt merki

Er hægt að greina breytingar á hegðun eða hreyfingu fyrr?

Endurheimt

Getur verið hægt að annast hesta sem koma aftur eftir meiðsli á samræmdari hátt?

Traust

Getur meðhöndlun, þjálfun eða ferðalag dregið úr streitu?

Hugmyndagjafi 3: Fólk, aðgangur og þátttaka

Nýsköpun getur opnað dyr

Nýir reiðmenn

Getur byrjendur skilið kostnað, öryggi og væntingar fyrir?

Foreldrar

Getur fjölskyldur fundið áreiðanlegar upplýsingar án þess að finnast þær týndar?

Ungir starfsmenn

Getur garðstarfsfólk lært, skráð færni og framfarir?

Aðgangur

Getur reiðmennska, sjálfbóðastarf eða samskipti við hesta náð til fleiri?

Hugmyndaruppspretta 4: Ábyrgð og kostnaður

Grænar hugmyndir virka best þegar þær leysa raunverulegan vanda

Áburður

Söfnun, kompostun, líforku, tengsl við búgarða eða staðbundnir garðar.

Vatn

Leki, þvottaplástrar, regnvatn, skoðun á vatnsfötum á akrinum.

Rusl

Viðgerð teppa, endurnotkun festinga, fóðurpoka, val á undirburði.

Flutningur

Sameiginlegar ferðir, ferðir á viðburði, staðbundnar afhendingar.

Hugmyndagjafi 5: Stafrænt og gögn

Tækni er gagnleg þegar hún leysir hestheimavandamál

Einfalt forrit

Bókanir, áminningar, uppfærslur á girðingu eða sameiginleg umönnun.

Skynjara hugmynd

Hitastig, vatn, hreyfing, hentarleiki hnakks eða öryggi.

Gervigreindaraðstoð

Skrifun umönnunarnóta, viðburðapósta eða svara til viðskiptavina.

Markaðstorg

Áreiðanleg þjónusta, reiðtímar, hnakka- og tæknibúnaður, flutningur eða reiðtímar.

Verkleikur: Leiðangur að lausn hrossatengdra vandamála

Veldu eitt hestamannarumhverfi sem þú þekkir: hesthús, reiðklúbb, kappreiðahús, hestaleigu, stóðbú, viðburð eða samfélagsverkefni.

Athugaðu eða ímynda þér einn venjulegan dag. Skráðu tíu vandamál með þessu sniði:

Ég tók eftir því að [persóna eða hestur] á í vandræðum með [vandamál] þegar [atburður].

Dæmi:

- Ég tók eftir því að nýir eigendur eiga í erfiðleikum með að velja hentugar hestteppi þegar veðrið breytist.
- Ég tók eftir því að starfsfólk reitsins á í erfiðleikum með að athuga drykkjarlauga í fjarlægum túnum.
- Ég tók eftir því að ungir knapar eiga erfitt með að finna öruggan samgöngumáta til æfinga eða móta.

A photograph of a person with their hair in a bun, wearing a dark jacket and pants, grooming a brown horse in a stable. The person is holding a grooming tool. The horse is standing in a stall with white metal walls. A black bucket is on the floor. The stable has a wooden ceiling with exposed beams and a light fixture. A green circular graphic is overlaid on the right side of the image.

03

NABC - Rammi

NABC-ramminn

Hvernig það getur hjálpað þér

NABC er einföld leið til að prófa og útskýra nýsköpunarhugmynd. Hún hjálpar þér að færa þig frá: "Ég hef hugmynd" yfir í: "Ég skil vandamálið, ég veit hverjum það snertir og ég get útskýrt hvers vegna hugmyndin mín hefur gildi."

Fyrir hugmyndir sem tengjast hestamennsku er þetta sérstaklega gagnlegt, því góð hugmynd þarf að virka fyrir fólk, hesta og raunverulega daglega rútinu í hestageiranum.

NABC hjálpar þér að kanna fjögur atriði:

N: Þörf (Need): Hvert er raunverulega vandamálið og hver upplifir það?

A: Nálgun (Approach): Hvernig hyggst þú leysa það?

B: Ávinningur (Benefits): Hvaða gildi skapar hugmyndin þín fyrir knapann, hesteeigandann, reiðskálann, fyrirtækið, samfélagið eða hestinn?

C: Samkeppni (Competition): Hvernig er þessu vandamáli nú þegar verið að leysa, og hvað gæti hugmyndin þín gert betur?

NABC gerir hugmyndina þína ekki fullkomna. Það hjálpar þér að gera hugmyndina þína skýrari, hagnýtari og auðveldari í framþróun.

Kynnum NABC

Ein einföld leið til að umbreyta hugmynd í skýrt hugtak

N: Þörf

Hvert er raunverulegt vandamál og hver upplifir það?

A: Nálgun

Hver er fyrsta hagnýtasta leiðin þín til að leysa það?

B: Ávinningur

Hvað batnar fyrir hestinn, manninum eða fyrirtækinu?

C: Samkeppni

Hvernig er þetta vandamál leyst í dag og hvers vegna ert þú betri?

NABC í einu hrossdæmi

Dæmi um hugmynd: YardFlow

Þörf

Litlir reitir tapa tíma og gera mistök þegar fóðrunar-, útiveru- og lyfjanótur eru dreifðar á hvítum töflum, í WhatsApp og í minni.

Nálgun

Mjög einföld sameiginleg girðingartöflu í síma, með daglegum hestakortum, athugasemdum eigenda og staðfestingu starfsfólks.

Ávinningur

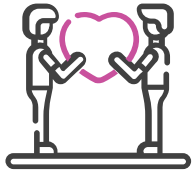
Færri misstuð uppfærslur, skýrari ábyrgð, rólegri rútínur og betri samfelld umönnun.

Samkeppni

WhatsApp-hópar, pappírsspjöld, glósubækur og greidd kerfi fyrir reitastjórnun.

NABC - Ramminn

Áður en við höldum áfram skulum við skoða allt ramma.



Þarfir

Lýstu staðfestu veruleg vandamál á markaðnum. Hvert er raunverulegt vandamál sem þú ert að leysa?



Nálgun

Lýstu einstöku gildi – hvernig raunverulega leysa þarfir viðskiptavinarins?



Ávinningur

Sýndu okkur virðið!
Útskýrðu hvað viðskiptavinurinn fær í samanburði við það sem hann borgar. Mundu:
Gildi =
ávinningur/kostnaður



Samkeppni

Hverjir aðrir eru til?
Skráðu samkeppnisaðila þína eða aðrar leiðir sem viðskiptavinir reyna að nota til að leysa þetta í dag.

NABC-ramminn

Hefurðu frábæra hugmynd?

Þú ert fullur af orku, en þegar þú reynir að útskýra hugmyndina fyrir öðrum fer oft allt í klúður. Þú endar á því að tala um smáatriðin í stað þess að útskýra hvers vegna hugmyndin er í raun frábær.

Þá kemur **NABC** inn. Líttu ekki á það sem leiðinlegt verkefni – hugsaðu um það sem **áttavit fyrir viðskiptahugmyndina þína**.

NABC er tæki sem sker í gegnum hávaðann. Það hjálpar þér að færa þig frá því að "trúa" að fólk vilji eitthvað yfir í **að** raunverulega **vita** hvað það þarfnast. Ég

Í stað þess að skrifa langar áætlanir sem enginn les, neyðir þessi aðferð þig til að einfalda hugmyndina þína niður í það sem raunverulega skiptir máli.

Af hverju
ættir þú að
nota það? 

Mörg verkefni mistakast vegna þess að fólk eyðir tíma og orku í hluti sem enginn vill í raun. Tíminn þinn er dýrmætasta eignin þín—eyðileggðu hann ekki.

NABC virkar sem raunprófun sem sýnir hvort hugmyndin þín standist áður en þú leggur peningana þína eða stolt þitt í hættu. Ef þú getur ekki svarað öllum fjórum þáttum líkansins er hugmyndin þín einfaldlega ekki tilbúin ennþá og gott er að vita það snemma.

NABC-ramminn

Hver er gildið?

Það gefur þér **sjálfstraust**. Þegar þú þekkir NABC-rammann þinn sjá menn strax að þú kunnir þitt fag. Þú munt ekki hljóma eins og draumóramaður; þú munt hljóma eins og atvinnumaður. Það fær fullorðna, fjárfesta eða samstarfsaðila til að líða öruggum við að styðja þig. Þú sparar tíma, finnur eyður í áætluninni þinni og greinir fljótt hið sanna "gull" í hugmyndinni þinni.

Í stuttu máli

NABC breytir hugsun þinni í beittan verkfæri. Það gefur þér það tungumál sem þú þarft til að tala við fólk með peninga eða tengsl – hvort sem þú hefur lokið skólagöngu eða ekki.

Ábendi- ngar

Taktu þér tíma

Að þróa hugmyndir tekur tíma og krefst íhugunar, svo vertu þolinmóður og gefðu þér þann tíma sem þú þarft.

Prentaðu NABC-strigann

Ef mögulegt er, prentaðu út NABC-strigann til að fá góða yfirsýn. Helst í A3-stærð svo þú hafir nægt pláss til að skissa og skrá. (hlekkur til niðurhals hér)

Taktu aðra með í lið

1+1 hugur jafngildir oft meira en tveimur hugum, svo láttu aðra taka þátt sem hugmyndaborð. Helst fólk með aðra sýn, færni eða reynslu.

Nú skulum við þróa!



NABC

Ramminn samanstendur af fjórum byggingareiningum, hverri fyrir sig sem táknar einn mikilvægan þátt hugmyndar þinnar.

Á næstu síðum munum við fara í gegnum þau eitt í einu, sýna þér raunverulegt dæmi sem viðmið og síðan færðu tækifæri til að prófa það með einu af þeim vandamálum sem þú skráðir áður. Þú getur valið það sem þér finnst skemmtilegast að vinna með eða það sem gæti borið mestan ávinning fyrir viðskiptavinum.

Mín vandamál:

Nú skrifaðu niður eitt vandamál, vandamál sem þú vilt vinna að:



N ÞÖRF

Hvað er það?

Þetta er algjörlega mikilvægasta atriðið. Geturðu staðfest að til sé vandamál sem þarf að leysa? Ef enginn á í vandræðum mun enginn kaupa lausnina þína. Engin þörf er til.

Ábending:

Á þessu stigi skaltu elska vandamálið og hlusta á fólk. Þegar þú byrjar að tala um lausn gætir þú misst af mikilvægu upplýsingum.

Dæmi um spurningar sem hægt er að spyrja:

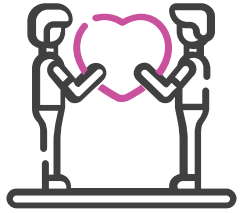
"Hvert er erfiðasta atriðið við x?"

"Hversu oft kemur þetta vandamál upp?"

"Hversu mikið kostar það þig í tíma eða peningum?"

Hvern ættir þú að spyrja/tala við?

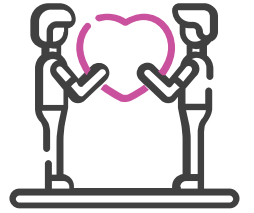
Fólkið sem raunverulega upplifir vandamálið (framtíðarkúnnarnir þínir). Farðu út á götu, sendu DM á Instagram eða talaðu við fólk á svæðinu.



N: Spurningar þínar á vettvangi Spyrðu, hlustaðu og skráðu nákvæm orð

Helstu atriði

- Hvert er erfiðasta atriðið í þessari stöðu?
- Hvenær gerðist það síðast?
- Hvernig leysið þið þetta í dag?
- Hvað myndi fá þig til að treysta nýrri lausn?
- Hvað myndi fá þig til að neita að nota það?
- Hvernig myndi betri dagur með hestinum þínum líta út?



Hvern ættir þú að spyrja/tala við?

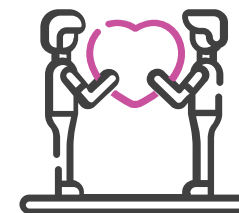
Stable Buddy

*"Tinder fyrir
eigendur hesta og
áhugafólk"*

Þú sérð vinkonu þína sem á sitt eigið hest. Hún er í hesthúsinu sjö daga vikunnar, hefur aldrei tíma til að læra eða hitta vini og er stöðugt peningalaus því hesturinn kostar heilan fjárhæð.

Á sama tíma þekkir þú fimm aðra sem elska að ríða en hafa ekki efni á eigin hesti. Þeir finna ekki hver annan, og þegar þeir gera það koma oft upp deilur um peninga eða um hvernig eigi að annast hestinn.

N ÞÖRF – Verkið þitt



Er þörf á lausn á þessu vandamáli?

Lýstu raunverulegu vandamálinu:



Þörf

Lýstu sársaukapunktum á markaðnum. Hvert er raunverulegt vandamál sem þú ert að leysa?

A nálgun (lausn)



Hvað er þetta?

Þetta er þitt "thing". Hvernig ætlaðu að leysa vandamálið? Er það app, þjónusta, ápreifanleg vara eða viðburður

Ábending:

Haltu því einfalt í byrjun. Ekki byggja allt kastalann strax – byggðu hurð og sjáðu hvort fólk vilji ganga inn.

Spurningagerðir sem hægt er að spyrja:

"Ef ég gerði X, myndi það hjálpa þér?"

"Hvaða eiginleikar skipta þér mest máli til að þú viljir nota þetta?"

Hvern ættir þú að spyrja/tala við?

Fólk sem hefur einhvern kunnáttu á þessu sviði (t.d. knapi, þjálfari eða einhver sem hefur rekið fyrirtæki áður) til að athuga hvort það sé yfir höfuð framkvæmanlegt.

A nálgun (lausn) - dæmi



Nálgun

Forrit sem para saman réttan knapa við réttan hest. Ekki eingöngu byggt á búsetu, heldur einnig á reiðfærni, persónuleika og því hvað þú vilt fá út úr því. Forritið býður upp á tilbúin stafræn samningsform (svo enginn sé blekkur) og greiðslukerfi fyrir tryggingar og stöðugjald.

Hvern spyrðu?

Til dæmis fólk sem býr til einföld öpp eða einhver sem vinnur með dýratryggingum.

Spurningar sem þarf að spyrja:

"Myndir þú líða öruggari ef var tilbúinn samningur og verðlagning fyrir ökumanninn?" "Hvaða eiginleikar verða að vera innifaldir til þess að þú getir notað forritið?"

A Nálgun – Verkið þitt



Hver er nálgun þín til að skapa virði og leysa þörfina sem greind var? Skrifðu það



Nálgun

Lýstu einstöku verðmætum þínum. Hvernig gerir þú raunverulega leysa þarfir viðskiptavinarins?

B Ávinningur (gildi)



Hvað er það?

Hvað fær viðskiptavinurinn út úr þessu? Það dugar ekki að segja "þjónustan mín er góð". Hvert er niðurstaðan? Sparar það þeim tíma? Verða þeir fállegri? Græða þeir peninga? Verða þeir hamingjusamir?

Ábending:

Seldu ekki "tökkaskoðun".

Seldu sjálfsöruggari knapa, þægilegra hest og öruggari reiðtímu.

Spurningagerðir:

Hvernig myndi dagurinn þinn líta út ef þetta vandamál hvarf?

"Hvað er það þér virði að forðast [vandamálið]?"

Hvern ættir þú að spyrja/tala við?

Aftur – viðskiptavinurinn. Þú vilt heyra þá segja: "Vá, þetta myndi spara mér mikinn tíma!"

Athöfn: Smíðaðu gildisröðina þína

Aðgerð

Fyrir hugmyndina þína, listuðu ávinninga fyrir að minnsta kosti þrjá hópa.

Notaðu þessa uppbyggingu:

- Hesturinn hefur hag af því vegna þess að...
- Aðalnotandinn hefur hag af því að...
- Reitsvæðið, klúbburinn, fyrirtækið eða samfélagið hefur hag af því að...

Bættu síðan við einum mælanlegum ábata ef þú getur:
minútur sparaðar, evrur sparaðar, færri villur, fleiri bókanir, betri mæting,
minna sóun, skýrari öryggisskrá.

B Ávinningur (gildi) - dæmi



Ávinningur

Hestareigandinn fær líf sitt til baka (fritími) og gæti sparað 200 € á mánuði. Hálfreiðmaðurinn fær að ríða draumahestinum sínum án þess að þurfa að taka bankalán. Hesturinn líður betur því hann fær hreyfingu jafnvel þegar eigandinn er veikur eða að vinna.

Hvern spyrðu?

Endanlegi notandinn (hestareigandinn) og hlutadeildarreiðmaðurinn

Spurningar sem þarf að spyrja:

"Ef þú sparaðir 200 € á mánuði og fengir tvær kvöldstundir í viðbót, hvað myndi það þýða fyrir daglegt líf þitt?"

B Ávinningur (gildi) – Verkið þitt



Hvaða ávinning mun
vöru/þjónusta þín
bjóða upp á?

Skrifaðu það.



Ávinningur

Sýndu okkur gildið! Útskýrðu hvað
viðskiptavinurinn fær í samanburði við það
sem þeir borga. Mundu: Virði =
ávinningur/kostnaður

C Samkeppni



Hvað er það?

Hver er þegar að gera þetta í dag?
Og mundu: stærsti samkeppnisaðilinn er oft viðskiptavinurinn sem gerir ekkert (status quo).

Ábending:

Vertu heiðarlegur! Ef þú segir "ég á enga samkeppni," þá hefurðu ekki litið nóg nánar. Sterkleiki þinn er að þú gerir það betur, ódýrara eða sanngjarnara.

Dæmi um spurningar sem hægt er að spyrja:

"Hvernig leysið þið þetta í dag?"

"Hvaða önnur forrit/þjónustur notarðu fyrir þetta?"

"Hvað líkar þér ekki við lausnirnar sem eru í boði núna?"

Hvern ættir þú að spyrja/tala við?

Google, YouTube, TikTok og viðskiptavinurinn. Sjá hvað þeir nota í dag og finndu veikleika í þessum þjónustum.

C Samkeppni - Dæmi



Hvernig / hvar er þetta leyst í dag?

Facebook-hópar: Óreiðukenndir, engin röð, erfitt að leita.

Athugasemdir við stöðina:

Gamaldags, nær aðeins til þeirra sem þegar eru þar.

Hvern spyrðu?

Fólk sem hefur reynt að setja inn auglýsingar á netinu en mistekist.

Spurningar sem þarf að spyrja:

"Af hverju hefurðu ekki fundið hjálp á Facebook?" "Hvað er það versta við að leita að hlutdeildarreiðmönnum á netinu í dag?"

Athöfn: Skanna keppinauta

Virkni

Leitaðu í hugmyndasvæði þínu í 20 mínútur. Innifalið netleit, samfélagsmiðla, staðbundna garða, klúbba og óformlegar lausnir.

Búðu til fjórar dálka:

- 1: Núverandi lausn
- 2: Hvað virkar vel
- 3: Hvað pirrar notendur
- 4: Hvað hugmyndin þín gæti gert betur

Vertu heiðarlegur. Ef fólk hefur þegar traust lausn, þarf hugmyndin þín sterkari ástæðu til að vera til.

C Samkeppni – Verkið þitt



Hvernig lítur keppnin út? Hverjir eru keppinautarnir?

Skrifaðu það.



Samkeppni

Hver annar er þarna úti? Skráðu samkeppnisaðila þína eða aðrar leiðir sem viðskiptavinir eru að reyna að leysa þetta í dag.

NABC - Yfirlit

Mundu að NABC snýst um að skilja fólk.

Ef þú veist hvað fólk þarf (**N - Need**), hefur áætlun um að laga það (**A - Approach**), getur útskýrt hvers vegna það er gott fyrir þau (**B - Benefit**) og veist hvers vegna lausn þín er betri en aðrar lausnir (**C - Competition**), þá hefurðu ekki bara hugmynd – þú hefur upphafið að fyrirtæki.



NABC til niðurhals

NABC striga



Smeltu til að skrifa....

A close-up photograph of a horse's nose and muzzle. The horse has brown fur. Its nostrils are dark and surrounded by fine hairs. A white, powdery substance is applied to the skin around the nostrils and on the muzzle. The background is blurred.

04

Prófaðu og bættu
hestatengdu hugmyndina þína

Hugmynd verður sterkari þegar þú prófar hana.

Það er auðvelt að falla fyrir eigin hugmynd. Þú gætir hugsað:

- "Þetta myndi örugglega virka."
- "Allir myndu nota þetta."
- "Þetta myndi leysa vandamálið."

En í hestheiminum þurfa hugmyndir að virka í raunverulegum aðstæðum.

- Reiðmaður kann að líka hugmyndin en er ekki tilbúinn að borga fyrir hana.
- Búrekstraaraðili kann að sjá verðmætin en hefur engan tíma til að nota það.
- Þjálfari gæti stutt það en haft áhyggjur af öryggi eða tryggingum.
- Hestaeigandi gæti haft gaman af hugmyndinni en þurft meiri traust áður en hann reynir hana.

Prófanir hjálpa þér að komast að þessu snemma. Þær spara tíma, draga úr áhættu og hjálpa þér að próa hugmynd sem er raunverulega gagnleg.

Hvað ættir þú að prófa?

Þú þarft ekki að prófa allt í einu. Byrjaðu á mikilvægustu spurningunum:

- Er vandamálið raunverulegt? Finna aðrir líka fyrir því?
- Hver finnur vandamálið hvað sterkast?
- Hvernig takast þeir á við það núna?
- Myndu hugmyndin þín gera lífið auðveldara, öruggara, ódýrara eða skýrara?
- Hvaða áhyggjur myndu fólk hafa af því að nota það?
- Hvað myndi fá þá til að treysta því?
- Hvað myndi gera það of erfitt í notkun?

Fyrir hugmyndir sem tengjast hestum skaltu alltaf bæta við einni spurningu: **Myndu þetta vera gott fyrir hestinn?**

Öflug hesttengd nýsköpun ætti að skapa virði fyrir fólk á sama tíma og hún virðir velferð hesta, öryggi og góða starfshætti.

Síur fyrir nýsköpunarhugmyndir

Veldu hugmyndir sem raunverulega lofa góðu

Raunveruleg þörf

Fólk getur lýst vandamálinu án þess að þú þurfir að útskýra það.

Skýr notandi

Þú veist nákvæmlega hverjum þú ert að hjálpa fyrst.

Hægt er að

framkvæma próf

Þú getur prófað smá-útgáfu með takmörkuðu fjármagni.

Örugg velferð

Hesturinn er verndaður í hönnuninni.

Hentar ungmennum

Ungt fólk getur mótað, leitt eða notað það.

Virði fyrir geirann

Það hentar raunverulegu reiðumhverfi og getur vaxið með því.

Spyrðu betri spurninga

Góð prófun byggir á góðum spurningum. Forðastu spurningar sem fá fólk til að vera sammála þér. Í stað þess að spyrja:

"Myndir þú nota þægindaaðgerðina í hnakknum mínum?"

Spyrðu:

"Hvenær var síðast óþægindi í tækjum sem trufluðu reiðtúrinn þinn?"

"Hvað gerðir þú í því skyni?" "Hvern sagðir þú það við?"

"Hvað hefði hjálpað á þeim tíma?"

"Hvað myndi hindra þig í að nota slíkt tæki?"

"Hvað myndi láta þig treysta því?"

Betri spurningar hjálpa þér að skilja raunverulega hegðun.

Hlustaðu eftir smáatriðum. Besta endurgjöfin kemur oft úr sögum, ekki já- eða nei-svörum.

Hlustaðu eftir mynstrum

Eftir að þú hefur talað við fólk, leitaðu að mynstrum.

- Nefndu nokkrir einstaklingar sömu pirring?
Notuðu þeir svipuð orð?
Barst einn hópur meiri áhuga en annar?
Skildu menn hugmyndina þína fljótt?
Tóku þeir upp sömu áhyggjur?
Áttuðu þeir þegar til bráðabirgðalausnar?
Sagði einhver að hann myndi borga, deila, bóka, prófa eða mæla með því?

Mynstur skiptir máli. Ein skoðun er gagnleg. Endurteknar endurgjöf eru sterkari sönnun.

- Ef þír ungir knapar segja að þeim finnist óþægilegt að spyrja um óþægindi í hnakknum, þá er það merki.
- Ef tveir þjálfarar segja að þeir myndu nota einfalda þægindaskoðun í upphafi tíma, þá er það annað merki.

Bættu hugmyndina

Prófanir geta sýnt að hugmyndin þín þurfi að breytast. Það er gott. Þú gætir þurft að gera hana:

- Einfaldara
- Ódýrara
- Öruggara
- Meira áreiðanlegt
- Meira með áherslu á hestavelferð
- Auðveldara fyrir hesthús að nota
- Skýrara fyrir byrjendur
- Betur hentugt fyrir þjálfara eða kennara
- Raunsærra fyrir lítið reiðhestafyrirtæki

Dæmi: Fyrsta hugmyndin þín: Forrit til að athuga þægindi hnakks.

Eftir prófanir: Einfalt þægindakort fyrir unga knapa fyrir reiðtúr, með þremur athugunum knapans, þremur merki um þægindi hestsins og hvatningu til að tala við leiðbeinanda. Þetta er framfarir. Þú hefur færst frá stórri hugmynd yfir í eitthvað gagnlegra, raunsærra og auðveldara í prófunum.

Bættu hugmyndina

Prófanir geta sýnt að hugmyndin þín þurfi að breytast. Það er gott. Þú gætir þurft að gera hana:

- Einfaldara
- Ódýrara
- Öruggara
- Meira áreiðanlegt
- Meira með áherslu á hestavelferð
- Auðveldara fyrir hesthús að nota
- Skýrara fyrir byrjendur
- Betur hentugt fyrir þjálfara eða kennara
- Raunsærra fyrir lítið reiðdýrafyrirtæki

Dæmi: Fyrsta hugmyndin þín: Forrit til að athuga þægindi hnakks.

Eftir prófanir: Einfalt þægindakort fyrir unga knapa fyrir reiðtúr, með þremur athugunum knapa, þremur merki um þægindi hestsins og hvatningu til að tala við leiðbeinanda. Þetta er framfarir. Þú hefur færst frá stórri hugmynd yfir í eitthvað gagnlegra, raunsærra og auðveldara í prófunum.



**young
equine
innovators**

Fylgdu ferðalaginu okkar



www.youngequineinnovators.eu



**Co-funded by
the European Union**

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.