



young
equine
innovators

Eining 3

Búðu til þitt fyrsta
tilboð fyrir hesta

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** Mótaðu hestatilboðið þitt
- 03** Hagnýtur gátlisti
- 04** Lágmarks raunhæf vara

Námsárangur

Í lok þessa áfanga
munt þú:



- Greina hvort hugmynd þeirra sé vara, þjónusta, upplifun eða hlutverk
- Lýsa ákveðinni hestatengdri þjónustu og markhópi hennar
- Búa til einfalt MVP með tiltækum og ódýrum úrræðum
- Ráða hentuga hestaprófara
- Stjórna öruggri og markvissri prófun
- Skrá sönnunargögn úr raunverulegri notkun
- Ákveðið hvað skuli haldið, breytt eða fjarlæggt

Vinnubókin þín – taktu það sem er þitt

Þessari einingu fylgir vinnubók fyrir nemanda. Hún er þín til að merkja, skrifa í og deila með leiðbeinanda.

Ein regla: engin regla.

Þú þarft ekki að klára allar æfingar. Sumar munu ekki eiga 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.

Betra er að vinna að hálfkláruðu vinnubók en að klára hana alveg og geyma hana.

YOUNG EQUINE INNOVATORS

MODULE 3 WORKBOOK

03
MODULE


**CREATE YOUR
FIRST EQUINE
OFFER**
Learner Workbook
Shape your offer, create a practical first version, test it with real equine users and use evidence to choose your next move.

Name: _____

Date: _____

Facilitator (if any): _____

Young Equine Innovators
www.younequineinnovators.eu

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

Create Your First Equine Offer

Page 1



01

Inngangur

Inngangur

Í Einingu 2 greindu þið raunverulegan vanda tengdan hestum, mótuðuð hugmynd um hann og kannaðuð hvort aðrir sæju þörfina.

Í þriðja áfanga gerir þú hugmyndina sýnilega. Þú ert enn á frumstigi. Ekki er ætlast til að þú byggir fullbúna vöru, stofnir fyrirtæki eða fjárfestir verulega fjármuni. Verkefni þitt er að búa til einfaldasta útgáfu af tilboði þínu sem raunverulegur einstaklingur getur skilið og prófað.

Hvað er tilboðið þitt?

Skýr lýsing á því sem þú býður upp á, hverjum það gagnast og hvaða gildi það skapar.

Hvað er MVP?

Minni og gagnlegasta útgáfa hugmyndar þinnar sem gerir þér kleift að læra af raunverulegri notkun.

Hvað skiptir máli

Tilboðið verður að henta öllum sem koma að því.

Fyrir hestinn: Velferð, þægindi og öryggi

Fyrir viðskiptavininn:

Raunveruleg þörf, skýr verðmæti og traust

Fyrir unga frumkvöðulinn:

Færni, sjálfstraust, tími, tiltækar auðlindir, hagkvæmni og aðgangur að stuðningi.



02

Mótaðu hestatilboðið þitt

4 gerðir af þjónustu fyrir hestafyrirtæki

Allar hugmyndir um hesta falla að einni af fjórum gerðum.

VARA — eitthvað ápreifanlegt eða stafrænt sem einstaklingur kaupir, á og notar aftur.

Nýtt hnakk, garðstjórnunarforrit, fóðurbætiefni, Etsy-prentun, teppaviðgerðarsett.

ÞJÓNUSTA — eitthvað sem þú gerir fyrir viðskiptavininn, venjulega greitt eftir tíma eða lotu.

Frjálsleg hrossasnyrting, farandjárnsmiðja, reiðkennslur, hestamyndatökur, hegðunarráðgjöf.

UPPLIFUN — eitthvað sem viðskiptavinur tekur þátt í eða mætir á, greitt á mann eða á ferð.

Reiðtúrafrí, námskeið, reiðbúðir, forystudagar með aðstoð hesta, folaldvöktunarkvöld.

HLUTVERK — sjálfstætt starfandi hlutverk eða freelance-staða sem þú býrð til fyrir sjálfan þig.

Velferðarfulltrúi í reiðskóla, helgarverkstöðvar- og tæknaðstoð á stöðinni, samfélagsmiðlastjóri fyrir vörumerki tengt hestum.

Dæmi — hugmyndir um hesta í öllum lögunum

VARA

- Reiðhanskar með velferð dýrsins í fyrsta sæti (Sveifla, IS)
- Endurskinsríkt, há-sýnilegt búnaður fyrir hund og knapa
- Mælitæki til að stilla hnakk
- Áskriftir til endurnýjunar hestahjálpartækja
- Prentvæn dagbók fóðrunar
- Mynstur og sett fyrir hægfóðrunarnet heyja
- Verslun á Etsy með nafnplötum fyrir stíur

REYNSLA

- Þriggja daga reiðtúrafrí
- Laugardagsmorgunpóní-sumarnámskeið fyrir börn
- Klíník um hegðun og meðferð hesta
- Leiðtogadagur með aðstoð hesta
- Kálfavöktunarkvöld á vorin
- Vinnustofa um sjálfbæra umönnun hesta

ÞJÓNUSTA

- Frjáls fótasmiðja á farandi grundvelli
- Sælshentarannsóknir á reit
- Gerð velferðarskuldbindinga fyrir ferðaþjónustubú
- Myndataka hesta fyrir ræktendur
- Skjalastjórnun og bókanir fyrir poníklúbba
- Aftaka og viðgerð á tækjum til innkeyrslu
- Dagsferðir með hestaflutningi
- Sjálfstraustþjálfun fyrir kvíðafulla knapa

DÆMI UM VIÐBURÐI

- **Sveifla (IS)** — Júlíus Guðni Sveinsson, reiðbúnaður sem setur velferð í fyrsta sæti. → <https://www.sveifla.is/en>
- **TrojanTrack (IE)** — Stephen O'Dwyer, gervigreindarganggreining til snemmbúinnar meiðslauppgötvunar. Vinningshafi UCD AI Accelerator 2025 í floknum "One to Watch". → <https://www.trojantrack.com/>
- **Equieire (IE)** — Emma Keogh, reiðvörumerki. Opinberur samstarfsaðili Horse Sport Ireland; Network Ireland Kildare Emerging Businesswoman of the Year. www.equieire.com
- **Ridesum (SE)** — sænskt þjálfunarpallur fyrir reiðmennsku, nú að stækka til NL/UK. → <https://ridesum.com/>

"Svo hvað?"-prófið — skapar tilboðið þitt raunverulega virði?

Þegar þú hefur valið form tilboðsins þíns, spurðu þá grimmustu spurningu í viðskiptum:

"Jæja, hvað svo? Hvers vegna myndi nokkur borga fyrir þetta?"

Ef heiðarlega svarið þitt inniheldur eitthvað af þessu, þá þarftu enn að vinna í málinu:

- "Það væri gott." • "Fólk gæti líkað við það." • "Allir þurfa þetta." • "Enginn er að gera það." • "Það myndi hjálpa hestum."

Sterkar svör hljóma ápreifanlega. Þau nefna tiltekinn einstakling, tiltekið augnablik og tiltekna breytingu. Til dæmis ...

"Eigendur smábeita sem reka eigin hrossageymslu fyrir 5–8 hesta tapa 30 mínútum á morgni í að elta uppi smáatriði varðandi fóðrun. YardFlow skilar þeim þessum hálf tíma til baka, hvern einasta dag."

Færsla frá "apphugmynd" til seljanlegrar einlínubjónustu

UPPHAFSSTAÐUR

Ég vil búa til forrit fyrir hesthús. Það myndi hjálpa við fóðrun og útiveru. Ég held að mörg hesthús glími við þetta vandamál.

EFTIR ÞETTA SKREF

YardFlow er sameiginlegt daglegt hesthúsabókhald fyrir hesthús rekin af eigendum með 5–10 hesta. Eigendur, knapar og hlutaaðstoðarmenn sjá sömu fóðrunar-, útiveru- og lyfjaáætlun í símanum sínum. €12 á mánuði á hesthús.

Tekur þú eftir

Tilboð verður sterkara þegar það nefnir viðskiptavininn, vandamálið og virðið í einni setningu.

Skerptu tilboðið þitt

Notaðu hugmyndina sem þú NABC-aðir í einingu 2. Nú skrifaðu hana sem tilboð í einu setningu með sniði hér að neðan. Fyrsta útgáfan verður gróf. Skrifaðu þrjár fleiri áður en þú hættir.

Snið: [Hugmyndarheiti] er [formgerð] fyrir [tiltekinn einstakling] sem [gerir hvað] svo þeir [fá hvaða gildi], á [verð/verðlagningu].

Þrjú dæmi:

- 1** YardFlow er stafrænt girðingaborð fyrir reiðskóla sem reknir eru af eigendum með 5–10 hesta, sem safnar saman daglegum upplýsingum um fóðrun, útiveru og lyf á einum deiltum símaskjá, svo eigendur spari þrjátíu mínútur á hverjum morgni, á €12 á girðingu á mánuði.
- 2** Sveifla Riding Wear er vörumerki fyrir daglega reiðmenn á íslenskum hestum sem framleiðir hagnýtar hanskana og taimar sem endast í hörðum vetrarveðrum svo reiðmenn þurfi ekki að skipta um búnað á hverri leiktíð, á verði €25–€85 stykkið.
- 3** Lia's Saddle Checks er hreyfanleg þjónusta fyrir smáar reiðskóla og einkaeigendur sem býður upp á 30 mínútna passunar- og þægindaskoðun á staðnum svo hestar fjarverði sjaldnar vegna bakverkja, á €60 á heimsókn.

A photograph of a person in a dark jacket and pants leading a brown horse through a stable aisle. The person is holding a lead rope. The stable has wooden walls and a metal grate floor. A bucket is on the floor near the horse. A large green circular graphic is overlaid on the right side of the image.

03

Hagnýtur gátlisti

10 skrefa gátlisti

**Gátlisti er þín
ápreifanlega brú
milli góðrar
hugmyndar og
raunverulegrar
viðleitni.**

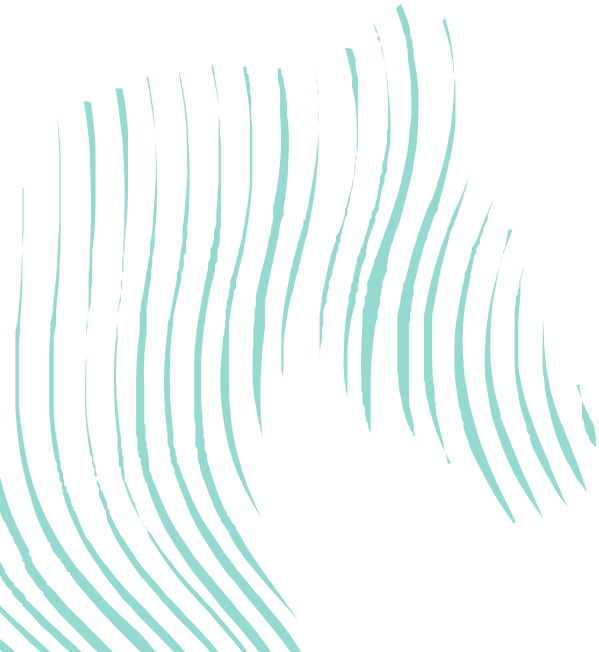
Hún er hönnuð til að
leiða þig frá
teikniborðinu að því
að hafa virkt
sýnishorn tilbúið
fyrir
markaðssetningu.

Fyrsta tilboð þitt fyrir hesta hefst með skýrri,
markvissri útgáfu sem þú getur sett í
framkvæmd.

- Næstu tíu skref munu hjálpa þér að móta það, fá réttu fólkið með í lið og byggja upp sannanir með raunverulegri reynslu.
- Notaðu athugunarlistann sem sveigjanlegan leiðarvísi. Sumar hugmyndir munu þróast hratt, en aðrar munu njóta góðs af meiri tíma, stuðningi eða íhugun.
- Hvert skref hjálpar þér að styrkja tilboðið, byggja upp sjálfstraust og taka upplýstar ákvarðanir, með hestavelferð, öryggi og eigin getu í brennidepli.



Hvernig listinn hjálpar þér



Minnkar áhættu

Þú prófar hugmyndina ódýrt og einfalt áður en þú fjárfestir allt. Þú tekur eftir því hvort hún virkar í skrefi 4 í stað þess að komast að því eftir sex mánuði.

Byggir upp sjálfstraust

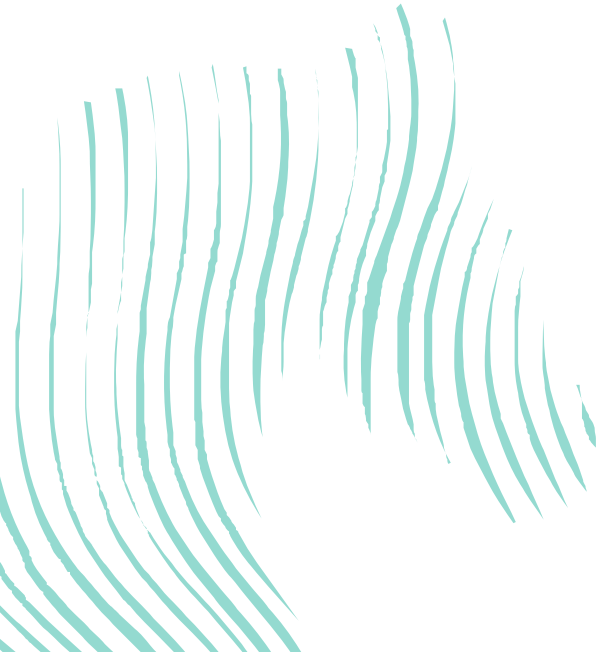
Hvert viðkomandi atriði á listanum er sigur. Það sýnir þér sönnun þess að þú sért raunverulega að halda áfram.

Skapar skipulag

Í stað þess að vakna og velta fyrir þér "hvað á ég að gera í dag?", þá hefurðu skýra röð sem þú getur fylgt.



Hvernig listinn hjálpar þér



Læra með því að gera

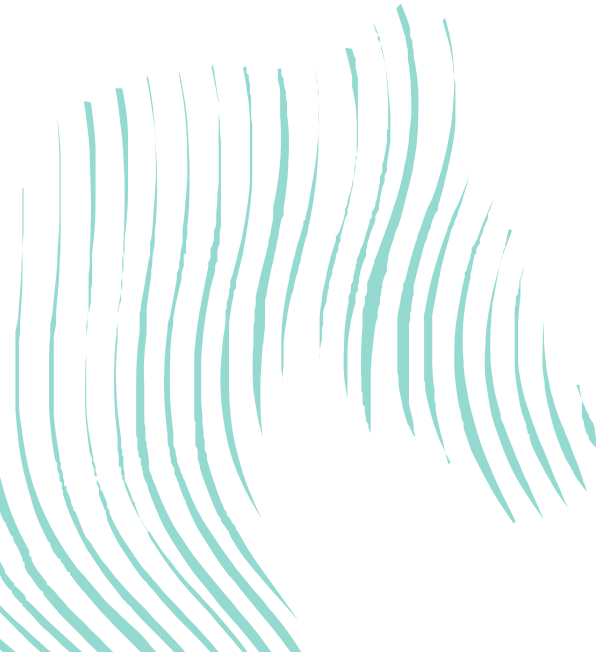
Þú lærir með því að tala við fólk, prófa vöruna þína og stilla "sadlann" eftir því sem gerist í raunveruleikanum.

Endurtekningarringur

Þetta er það sem þú gerir þegar þú áttar þig á því að þú þarft að breyta hönnun eða eiginleikum. Þú ferð aftur að teikniborðinu og gerir síðan nýjar prófanir með uppfærsluna.



Hvernig listinn hjálpar þér



Haltu einfaldri aðgerðaskrá

Notaðu glósubók eða skjal til að skrá hvað gerist í hverju skrefi. Skráðu:

- Hvað þú hafðir planað að gera
- Hvern þú tókst með í lið
- Hvað gerðist í framkvæmd
- Hvað fólk sagði
- Hvað gekk vel
- Hvað þarf að breytast
- Allt sem snýr að kostnaði, tíma, öryggi eða velferð sem þú tókst eftir
- Næsta aðgerð þín

Þessi skrá veitir þér sönnun á framförum og hjálpar þér að taka betri ákvarðanir eftir því sem reiðskólaþjónustan þín þróast.

01

Leita (Finndu vandamálið)

Gakktu úr skugga um að viðskiptahugmyndin þín reyni að leysa eitthvað sem raunverulega truflar einhvern.

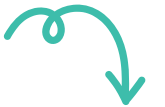
Notaðu vinnuna þína úr eining 2. Spyrðu hvar fólk tapar tíma, sjálfstrausti, peningum, aðgangi eða öryggi.

Verkefni

Ritaðu niður stærsta hrossatengda vandamálið sem þú vilt takast á við.

Markmið

Gakktu úr skugga um að þú sért að leysa eitthvað sem er í raun og veru vandamál



Búðu til einfalda frumgerð

Gerðu hugmyndina sýnilega svo aðrir skilji hana.

Það gæti verið skissa, athugunarlisti, sýnishorn af vöru, þjónustulisti, pappírsform eða einföld kynning.

Verkefni

Búðu til ódýrustu útgáfuna sem fólk getur brugðist við.

Markmið

Gerið hugmyndina eins sýnilega og mögulegt er svo aðrir skilji hugmyndina.



03

Nefndu verkefnið þitt

Sterkt nafn er yfirleitt:

- Skýr
- Auðvelt að segja
- Auðvelt að stafsetja
- Viðeigandi fyrir tilboðið
- Nóg áberandi til að auðvelt sé að muna
- Nóg sveigjanlegt til að vaxa með hugmyndinni

Það verður að miðla tilfinningu eða gildi sem liggur að baki vörunni þinni.

Áður en þú velur, prófaðu nafnið með nokkrum manns.

Gefðu hugmyndinni þinni nafn! Það gerir hana meira "raunverulega." Fyrsta nafnið getur verið vinnuheiti. Það sem skiptir máli er að það hjálpi þér að útskýra hugmyndina og halda áfram. Þú þarft ekki að skrá fyrirtæki ennþá, en það er auðveldara að ræða hugmyndina við aðra þegar þú hefur nafn.

Verkefni

Skrifaðu tillögur hér að neðan og biððu um endurgjöf

Markmið

Búðu til skýra ímynd fyrir hugmyndina þína.



Finndu 5+ "prófunarreið menn"

Góðir prófarar eru:

- Viðeigandi fyrir hugmyndina
- Viljugir til að prófa eitthvað nýtt
- Getur útskýrt hvað virkaði og hvað virkaði ekki
- Heiðarlegir til að ögra þér
- Til staðar allan prófunartímann

Forðastu að velja eingöngu nána vini sem segja þér það sem þeir halda að þú viljir heyra.

Finndu 5+ manns sem glíma við það vandamál sem þú vilt leysa. Veldu fólk sem passar sem næst markhópi þínum. Til dæmis: ungir reiðmenn í reiðskóla, hestareigendur í litlum hesthúsum, þjálfarar sem vinna með kvíðafulla reiðmenn, foreldrar sem bóka poníastarfsemi, hesthússtarfsfólk sem sér um fóðrun eða útiveru hesta.

Markmið

Skrifaðu nöfn eða prófíla fimm hentugra prófara. Við hlið hvers og eins skaltu útskýra hvers vegna þeir henta vel tilboði þínu.



Settu skýr prófsreglur

Hagnýt prófsreglur gætu falið í sér:

- Prófið varir í tvær vikur
- Prófandinn notar tilboðið þrisvar sinnum
- Hesturinn er skoðaður fyrir og eftir notkun
- Allar áhyggjur eru tilkynntar strax
- Myndir eða persónuupplýsingar eru eingöngu notaðar með leyfi

Góður próf byrjar með skýrum væntingum, þeir sem taka þátt ættu að skilja:

Hvað er verið að prófa

Hversu lengi prófið mun standa yfir

Hvað er ætlast til að þeir geri

Hvað þú munt fylgjast með eða skrá

Hvaða stuðningur er í boði

Hver ber ábyrgð á öryggi

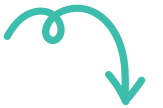
Það skal vernda hestheilsu og virða rútínur á reiðvellingum, reiðmanns, eiganda eða þjálfara.

Verkefni

Ritaðu niður 3–5 reglur sem þarf að beita í prófinu þínu.

Markmið

Búðu til örugga, sanngjarna og vel skipulagða próf sem allir skilja.



06

Keyrið fyrstu prófunina ykkar

Á meðan á prófinu stendur,
fyllstu með:

- Hvað þeir skilja strax
- Hvar þeir hiksta
- Hvað þeir hunsa
- Hvað þeir nota oftar en einu sinni
- Hvað þeir breyta sjálfir
- Hvað veldur ruglingi eða áhyggjum

Reyndu að útskýra ekki burt
allar erfiðleika. Vafaatriði er
gagnleg sönnun.

Gerðu það! Leyfðu prófunaraðilum að nota vöruna eða þjónustuna
þína. Þitt hlutverk er að fylgjast með, styðja og læra. Áður en prófið
hefst:

- Útskýrðu tilgang prófins skýrt
- Sýnið fólki hvernig á að nota tilboðið
- Staðfestu öryggis- og velferðarráðstafanir
- Gakktu úr skugga um að þeir viti hvernig á að hafa samband við þig

Verkefni

Skráðu
nákvæmlega
hvað hver prófari
gerir á meðan á
prófinu stendur.

Markmið

Sjáðu hvernig tilboðið virkar í framkvæmd og finndu hvar raunverulegt gildi felst. Hvað þarf að bæta?



Hlustaðu á hneggið (endurgjöf)

Ritaðu niður orðin sem fólk notar í raun. Málfar þeirra getur hjálpað þér að bæta bæði tilboðið og útskýringuna á því.

Endurgjöf er hvað dýrmætust þegar hún er nákvæm. Biððu fólk um að lýsa raunverulegum aðstæðum frekar en að gefa almenna skoðun.

Hvað var auðveldast í notkun? Hvað var ruglingslegt?

Hvað vantaði?

Hvenær hjálpaði tilboðið þér mest?

Hvað myndir þú breyta fyrst? Myndir þú nota það aftur?

Hverjum öðrum gæti þetta gagnast? Heildarupplifun með hestum

Verkefni

Spyrðu alla prófara sömu spurningar og skráðu svör þeirra.

Markmið

Komdu að sannleikanum um hugmyndina þína. Safnaðu skýru endurgjöf sem hjálpar þér að skilja hvað á að halda, breyta eða fjarlægja.

Reikna virðið

Nú er kominn tími til að reikna hvað það kostar þig í tíma eða efni að búa það til/afhenda það. Rannsakaðu hvað það kostar þig. Íhugaðu:

- Þinn tími
- Efni
- Ferðakostnaður
- Búnaður
- Tryggingar
- Staðarkostnaður eða garðkostnaður
- Stafræn verkfæri
- Stuðningur frá öðrum

Gildi er munurinn sem tilboðið þitt skapar fyrir viðskiptavininn. Það getur sparað þeim: tíma, peninga, fyrirhöfn, áhyggjur, rugling.

Nú er kominn tími til að tala um peninga. Spyrðu prófunaraðilana:

"Ef þú ættir að borga fyrir þetta, hvað myndi þér finnast vera sanngjarnt verð?"

Verkefni

Ritaðu niður helstu virði sem búið er til fyrir viðskiptavininn og helstu kostnað sem felst í afhendingu þess.

Spyrðu síðan prófara hvað þeir myndu búast við að borga.

Markmið

Settu upphaflegt verð með því að bera saman hvað viðskiptavinir fá út úr tilboðinu við þann tíma, efni og kostnað sem þarf til að afhenda það.

Bæta tilboðið

Skoðaðu nú allt tilboðið aftur:

- Er viðskiptavinurinn ennþá sá rétti?
- Er tilboðið auðvelt að útskýra?
- Er afhendingaraðferðin hagnýt?
- Endurspeglar verðið gildi og kostnað?
- Geturðu afhent það með þeim tíma, hæfileikum og úrræðum sem þú hefur til umráða?
- Bætir það hestavelferð og öryggi notenda?

Fyrsta prófið þitt gefur þér sönnunargögn um hvernig tilboðið virkar í raunveruleikanum. Nú skaltu fara yfir hvað gerðist og ákveða hvernig þú styrkir næstu útgáfu. Skoðaðu:

Hvað prófararnir notuðu mest Hvað þeir hunsuðu

Hvar þeir urðu ringlaðir Hvað skapaði skýrasta virðið

Hvað vakti áhyggjur af öryggi, velferð eða trausti

Hvað prófararnir búast við sem vantaði og

Hvað þeir lögðu til að breyta

Verkefni

Flokkaðu niðurstöðurnar í fjóra hópa:

Halda	Bæta	Fjarlægja	Bæta við
Þættirnir sem virkuðu vel og ættu að haldast.	Þættir sem sköpuðu virði en þurfa að verða skýrari, öruggari eða auðveldari í notkun.	Þættirnir sem bættu kostnaði, fyrirhöfn eða rugli án þess að bæta niðurstöðuna.	Vantaði eiginleika, leiðbeiningar eða stuðning sem nokkrir prófarar þurftu.

10

Veldu næsta skref þitt (1/2)

Frábært! Nú skaltu íhuga og athuga allt tilboðið aftur:

- Er viðskiptavinurinn ennþá sá rétti?
- Er tilboðið auðvelt að útskýra?
- Er afhendingaraðferðin hentug?
- Endurspeglar verðið gildi og kostnað?
- Geturðu afhent það með þeim tíma, hæfileikum og úrræðum sem þú hefur til umráða?
- Verndar það hestheilsu og öryggi notenda?

Verkefni

Endurskoðaðu svör þín fyrir öll fjögur sviðin:

Skilaboð viðskiptavinar

Skildu menn tilboðið?
Notuðu þeir það meira en einu sinni?
Sóru þeir um að halda áfram?
Mæltu þeir með því við einhvern annan?

Gildi

Sparaði tilboðið tíma, dró úr áhyggjum, bætti öryggi, jók sjálfstraust eða stuðlaði að hestavelferð?
Var gildið nægilega skýrt til að fólk íhugaði að borga?

Afhending

Geturðu afhent tilboðið með þeim tíma, hæfileikum, búnaði og stuðningi sem þú hefur nú til umráða?
Hvaða hagnýtar hindranir þarf enn að leysa?

Velferð og traust

Verndaði prófið þægindi og öryggi hestsins?
Treystu prófararnir ferlinu?
Voru hlutverk, ábyrgð og mörk skýr?

10

Veldu næsta skref þitt (2/2)

Verkefni

Á grundvelli svara þinna skaltu fara yfir og skipuleggja næsta skref þitt

Tilboðið sýndi skýran ávinning og mikinn áhuga notenda.

ÞRÓA

Þörfin er raunveruleg, en hluti af tilboðinu þarfnast úrbóta.

FÍNSTILLA

Sönnunargögnin benda til annars viðskiptavinar, vandamáls eða lausnar.

ENDURHUGSA

Nú skaltu fylla út þessi fjögur yfirlýsingar:

1. Ákvörðun mín er:
2. Sterkasta sönnunin er:
3. Mikilvægasta breytingin er:
4. Næsta aðgerð mín innan 30 daga er:

A person in equestrian attire (blue shirt, white breeches, black boots, and helmet) is seen from behind, leading two horses on a dirt path. The horse in the foreground is white with grey dapples, and the one behind is dark brown. They are walking away from the viewer towards a sunset with a large tree on the right. The scene is overlaid with a large teal semi-circle and a purple/pink rectangular box containing the title.

04

Lágmarks raunhæf vara

Til hamingju!

Nú hefur þú öðlast mikla þekkingu um hugmyndina þína og kominn tími til að skilja hvað lágmarks raunhæf vara (Minimum Viable Product) er.

Við byrjum á því að fara yfir grunnatriðin og síðan munt þú prófa það sjálfur.



Hvað MVP er í raun — og hvað það er ekki

MVP — lágmarks raunhæf vara. Minsta útgáfa hugmyndar þinnar sem gerir þér kleift að komast að því hvort raunverulegt fólk í hestamennskunni muni nota hana, borga fyrir hana eða deila henni.

MVP er EKKI:

- Fullgerð útgáfa með færri eiginleikum.
- Forrit, sjálfgefið.
- Glæsileg útgáfa með lógói og vefsíðu.

MVP ER:

- Það ódýrasta sem þú getur smíðað sem gerir fólki kleift að nota hugmynd í raun.
- vandræðaleg a einföld — ef það er ekki vandræðalegt, þá beiðstu of lengi.
- Hönnuð til að kenna þér EITT, yfirleitt: hefur einhver nægan áhuga til að nota þetta?

Hilda Magnusson prófaði Stallkompis (hugmynd hennar um hestdeilingarforrit) með pappírsskráningarblaði í þremur sænskum hesthúsum áður en hún nokkurn tímann opnaði kóðarítill.

6 form MVP fyrir hestageirann

Veldu þá mynd sem kemur þér hraðast til raunverulegra notenda, án þess að eyða peningum.



Pappírs-MVP

Skráningarblað, prentað
bókunareyðublað, einblaðslisti.
Prófaðu eftirspurn og rútínu án
tækni.



Handvirkur MVP

Þú gerir handvirkt það sem
endanlegi vöran mun gera
sjálfkrafa. Sendir sjálfur daglega
WhatsApp-skilaboð. Para
reiðmenn við hesta með
töflureikni.



Concierge MVP

Þú veitir litlum hópi fólks
ofurpersónulega útgáfu af
þjónustunni. Þeir fá gull; þú lærir
hvað skiptir raunverulega máli.



Galdramaðurinn Oz

Viðskiptavinir halda að þeir séu að
nota app eða kerfi. Bak við tjöldin
ert það þú. Tæknifyrirtæki nýta
þetta áður en þau skrifa eina
einustu kóðalínu.



MVP með einn eiginleika

Varan gerir EITT, mjög vel.
Bókanir, eða áætlanir fyrir fóðrun,
eða para saman — aldrei öll þrjú í
einu.



Viðburða-MVP

Kjörtímaröð: Ein vinnustofa, ein
hestaleiðsögn, ein klíník. Mælið
hver mætir, hver greiðir, hvað
þeir segja eftir á.

YardFlow — MVP-ið

Frá "við þurfum app" til WhatsApp-hóps með reglum

UPPHAFSSTAÐUR

Upprunaleg áætlun: búa til hesthússtjórnunarforrit með hestaprófilum, fóðrunaráætlunum, lyfjaeftirliti, aðgangi eigenda og staðfestingum starfsfólks. Áætlaður kostnaður: €8.000 í þróunartíma, þrír mánuðir til að koma á markað.

EFTIR ÞETTA SKREF

Hvað var í raun sett í loftið í fyrstu viku: uppbyggður WhatsApp-hópur fyrir hvert girðingarsvæði, með þremur festum skilaboðamódelum (morgunfóður, útiganga, lyf). Eigandi sendir inn færslu daglega fyrir kl. 9. Frítt í smíði. Þrjú girðingarsvæði skráðu sig í annarri viku.

Mynstrið:

MVP-ið þitt þarf ekki að líta út eins og lokaafurðin þín. Það þarf bara að skila virðinni. Ef WhatsApp gerir það sem forritið myndi gera, notaðu WhatsApp þar til WhatsApp dugar ekki

Finndu kjarnann í þinni hugmynd

Flest fyrstu MVP-in eru enn of stór. Svona skerðu þau niður.

Ritaðu hugmyndina þína niður ásamt öllu sem hún gerir. Spyrðu síðan um hverja einustu eiginleika:

1. Ef þetta væri ekki til, myndi einhver neita að nota restina?
2. Get ég afhent það handvirkt fyrir fyrstu tíu viðskiptavinum?
3. Er þegar til ókeypis eða ódýrt tæki sem gerir þetta (WhatsApp, Google Form, Notion, pappír)?

Ef svarið við öllum þremur er já, á sú eiginleiki ekki heima í MVP-inu þínu.

Það sem eftir stendur eftir þessa niðurskurð er MVP-ið þitt. Það mun líða óþægilega lítið. Gott.

Hver er ódýrasta fyrsta útgáfan þín?

Taktu tilboðið þitt úr kafla 02. Skráðu ÖLL eiginleika, virkni eða hluta. Strikaðu út allt sem bíða getur. Hvað er eftir?

Snið: MVP-ið mitt er [form] sem skilar [einu gildi] til [fyrstu 5 viðskiptavina] með því að nota [ókeypis tól / pappír / töflureikni] á [tími til að koma á markað].

Þrjú dæmi:

- 1 MVP-ið mitt er daglegt prentvænt hesthúsborð sem veitir skýrleika varðandi fóðrun og útiveru fyrir einn hesthúsrekstur með lamíneruðu A3-blaði fyrir næsta laugardag.
- 2 MVP-ið mitt er tveggja vikna farsímaathugun á hnakkjasetningu sem veitir fimm einkaeigendum þægindi og sjálfstraust með því að nota mitt eigið núverandi sett fyrir lok þessa mánaðar.
- 3 MVP-ið mitt er hálf dagsnámskeið sem setur velferð í fyrsta sæti og veitir átta ungum knöpum færni í velferðarrýni, með því að nota lánaða reiðhöll þann 15.

Að finna fyrstu fimm hestaprófara þína

Þú þarft ekki fimmtíu manns. Þú þarft fimm heiðarlega. Hér er hvar þú finnur þá, í röð eftir gildi:

- 1. Fólk sem þú þekkir nú þegar í hestamennskunni** — vinir úr reiðskóla, starfsfólk hesthússins, foreldri Pony-Club-reiðmanns.
- 2. Vinir vina** — spurðu tengiliði þína hverja þeir þekkja sem passar við lýsingu þína á viðskiptavini. Varma kynning slær kaldan skilaboð hvenær sem er.
- 3. Staðbundnar reiðstöðvar, reiðskólar og klúbbar** — mættu persónulega, spurðu stjórnandann hvort þú megið tala við tvo eða þrjá einstaklinga á rólegu stund.
- 4. Facebook-hópar sem tengjast þínu sérsviði** — Irish Showjumping Owners, Icelandic Horse Riders Sweden, o.s.frv. Ekki birta hugmyndina þína; spyrðu spurningu sem varpar ljósi á fólk sem á við vandamálið að stríða.
- 5. Reiðviðburðir** — smá sýningar, námskeið, markaðir. Fólk sem mætir þangað hefur þegar áhuga á geiranum og er auðvelt að spjalla við.

Fimm samtöl slá fimmtíu Instagram-líkar. Líkar borga ekki.

Handrit spjallsins við prófara

Það sem þú segir á fyrstu tíu mínútunum ákvarðar hvort þú lærir sannleikann eða bara staðfestir það sem þú vildir heyra. Vertu ástfanginn af vandamálinu, ekki lausninni þinni.

Segðu

"Geturðu farið mig í gegnum hvað þú gerir venjulega í [aðstæðunum]?"

"Hvenær gekk þetta síðast úrskeiðis og hvað gerðist?"

"Hvernig ertu að takast á við þetta í dag — jafnvel þótt svarið sé 'ég geri það ekki'?"

"Ef tæki leysti þetta, hvað væri það fyrsta sem þú vildir að það gerði?"

"Hvað myndi gera það að þú neitaðir alfarið að nota nýtt tól hér?"

"Hver annar í lífi þínu finnur fyrir sama vandamáli?"

EKKI SEGJA

"Heldurðu að [hugmynd mín] sé góð hugmynd?"

"Myndir þú nota þetta ef það væri til?"

"Myndir þú borga fyrir það?"

"Láttu mig útskýra fyrst hvað ég er að byggja..."

"Heldurðu ekki að flestir garðar glími við þetta?"

"Ég þarf bara já/nei — líkar þér þetta?"

Sex spurningar á vettvangi til að skrá nákvæm orð fyrir

Þegar prófarar tala, skrifaðu það sem þeir segja í þeirra eigin orðum. Nákvæm orðalag sem pirraður hestareigandi notar er gull — það verður framtíðarmarkaðstexti þinn.

Spyrðu hvern og einn. Hlustaðu. Seldu ekki. Skráðu það sem þeir segja.

"Hvert var erfiðasta atriðið í vikunni þinni með [hestinum / reitnum / eigandanum]?"

"Hvenær kom þessi pirringur síðast upp, nánar tiltekið?"

"Hvað reyndirðu? Hvað virkaði? Hvað virkaði ekki?"

"Hversu mikinn tíma, peninga eða áhyggjur kostar þetta þig?"

"Hvernig myndi betri útgáfa af þessu líta út?"

"Hvað þyrfti að vera satt til þess að þú treystir nýrri lausn?"

Hvað skrá meðan á prófað er — haltu því leiðinlegu

Verkefni þitt á meðan á prófun stendur er að vera eins og þögult glósubók! Seldu ekki. Fyrir hvert samtal eða fund skráðu fimm atriði:

1. Hverjir þeir eru.

Nafn, aldur, hlutverk, reitur, hversu mörg hestar, hversu lengi í geiranum.

2. Nákvæm orð þeirra um vandamálið.

Endursegðu orðrétt. Þýðdu ekki yfir í viðskiptamál.

3. Hvað þeir gera núna í því sambandi.

Vertu nákvæmur. "Ég skrifa á töflu, svo einhver þrífur hana" er gagnlegra en "Við erum með kerfi."

4. Hvað þeir gerðu þegar þeir prófuðu MVP-ið þitt.

Skoðaðu hvað þeir gera, ekki hvað þeir segja að þeir myndu gera. Atferli er sannleikurinn.

5. Hvort þeir komu aftur.

Endurnotkun er sterkasta merkið sem þú færð. Ef þeir biðja um það aftur án þess að þú spurðir, þá ertu á réttri leið.

Spurningin "Viltu borga?" og hvernig á að spyrja hana heiðarlega

Spyrðu EKKI:

"Viltu borga €15 á mánuði fyrir þetta?" → Allir segja já þegar ekkert er í húfi.

Spyrðu frekar:

"Ef ég set þetta upp fyrir þig næsta mánuð, hvað myndir þú þá búast við að borga fyrir það?" — láttu þá nefna tölu fyrst.

"Hvern myndirðu annars segja frá þessu í lífi þínu ef þetta virkaði?" — tilvísanir eru önnur prófið.

"Ef ég bið þig um að leggja €5 niður í dag til að komast á lista yfir fyrstu prófara, myndirðu gera það?" — smá skuldbindingar sýna raunverulega áhuga.

Öflugasta merkið af öllum: einhver afhendir þér peninga áður en varan er tilbúin.

Þrír garðar, sex vikur, sönnunargögn sem fylla eina töflu

UPPHAFSSTAÐUR

Þrír litlir hestageymslugarðar gengu til liðs við WhatsApp MVP. Eigendur samþykktu að nota það daglega í sex vikur. Prófið spurði: halda eigendur áfram með það eftir að annarri viku er lokið? Segja þeir öðrum hestageymslugörðum frá?

EFTIR ÞENNAN SKREF

Tveir af þremur básum notuðu það daglega án áminningar frá þriðju viku. Þriðji hætti eftir fyrstu viku, eigandinn hafði engan snjallsímavænan aðstoðarmann. Tveir básar báðu um að halda áfram að nota það eftir reynslutímabilið; einn vísaði til fjórða bássins án áminningar.

Mynstrið:

Heiðarlegar prófanir gefa þér blandaða niðurstöðu. Það að tvö af þremur haldi áfram og ein tilvísun er nóg til að halda áfram — og þú lærðir að aðgangur hjálparmanna við reitina að snjallsíma er raunveruleg hindrun.

Notaðu vinnubók þína fyrir Einingu 3

Vinnubókin fyrir Einingu 3 hjálpar þér að umbreyta námi í hagnýta aðgerð. Notaðu hana til að:

- Móta reiðskólaframboð þitt
- Skrifaðu og bættu tilboðsyfirlýsinguna þína
- Skipuleggðu fyrstu einföldu útgáfuna þína
- Veldu hentuga prófara
- Settu skýr velferðar- og öryggisreglur
- Skráðu hvað gerist við prófun
- Fangið endurgjöf í orðum prófaranna sjálfra
- Áætla gildi, kostnað og upphaflegt verð
- Ákveðið hvað á að halda, bæta, fjarlægja eða bæta við
- Veldu næsta skref þitt
- Fylltu út vinnubókina eftir því sem þú vinnur þig í gegnum eininguna.

Geymdu það sem sönnunargögn. Það mun sýna hvernig hugmyndin þín þróaðist og styðja vinnu þína í eining 4.

YOUNG EQUINE INNOVATORS

MODULE 3 WORKBOOK

03

MODULE



CREATE YOUR FIRST EQUINE OFFER

Learner Workbook

Shape your offer, create a practical first version, test it with real equine users and use evidence to choose your next move.

Name: _____

Date: _____

Facilitator (if any): _____

Young Equine Innovators
www.younequineinnovators.eu

This resource is licensed under CC BY 4.0



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.



**young
equine
innovators**

Fylgdu ferðalaginu okkar



www.younequineinnovators.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.