



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# SMERNICE: KREATIVEN PROCES IN METODE

SLEDITE FAZAM, DA REŠITE IZZIV:

VŽIVLJANJE

GENERIRANJE IDEJ

IZVEDBA REŠITVE

OVREDNOTENJE



# VSEBINA

## 1. vživljanje

KAKO TO NAREDITI?

### SEZNANITE SE S PODJETJEM

#### RAZIŠČITE PODJETJE

#### ANALIZIRAJTE POSLOVNI MODEL PODJETJA

- UPORABITE KANVAS POSLOVNEGA MODELA
- UPORABITE KANVAS MISIJSKEGA MODELA

#### INTERVJUVAJTE PREDSTAVNIKE PODJETJA

### ANALIZIRAJTE IZZIV

#### RAZIŠČITE IZZIV

##### 1. VŽIVITE SE V UPORABNIKE

- MISELNOST ZAČETNIKA
- UPORABNIŠKE ŠTUDIJE
- TELESNO VIHARJENJE

##### 2. DELITE IN UJAMITE ODKRITJA

##### 3. USTVARITE PERSONO UPORABNIKA

- i. SEGMENTIRAJTE UPORABNIKE
- ii. USTVARITE PERSONE UPORABNIKOV

#### PRETEHTAJTE IZZIV IN GA RAZUMITE BOLJE

- 1. ANALIZIRAJTE PODATKE
- 2. ORGANIZIRAJTE UGOTOVITVE

## 2. generiranje idej

KAKO TO NAREDITI?

### GENERIRAJTE IDEJE

#### INOVIRAJTE NA OBSTOJEČEM PRODUKTU/STORITVI

UPORABITE SCAMPER

#### GENERIRAJTE IDEJE Z INSPIRACIJO

- UPORABITE INSPIRACIJSKO TABLO
- UPORABITE SKICIRANJE

#### USTVARITE POPOLNOMA NOVE REŠITVE

- UPORABITE ZAPISOVANJE MISLI
- UPORABITE 4X4X4
- UPORABITE LOTUSOV CVET

### OBRAVNAVAJTE IN IZBERITE IDEJE

#### OBRAVNAVAJTE GENERIRANE IDEJE

- UPORABITE 6 KLOBUKOV RAZMIŠLJANJA  
+ PRODUKTIVNO RAZMIŠLJANJE
- UPORABITE PNZ

#### IZBERITE NAJBOLJŠO IDEJO

- UPORABITE TOČKOVNO GLASOVANJE
- UPORABITE 1X1X1

## 3. izvedba rešitve

KAKO TO NAREDITI?

### IZPOPOLNITE IZBRANO IDEJO

#### NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

- UPORABITE 6 KLOBUKOV RAZMIŠLJANJA  
+ PRODUKTIVNO RAZMIŠLJANJE
- UPORABITE LOTUSOV CVET
- UPORABITE KANVAS POSLOVNEGA MODELA
- UPORABITE KANVAS MISIJSKEGA MODELA
- USMERITE SE NA DETAJLE

### USTVARITE IZBRANO IDEJO

#### PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

- UPORABITE INSPIRACIJSKO TABLO
- UPORABITE SKICIRANJE
- UPORABITE WIREFRAMES
- UPORABITE DIAGRAME
- UPORABITE KANVAS POSLOVNEGA/MISIJSKEGA MODELA
- USTVARITE RISBO
- USTVARITE TABLO ZGODBE
- USTVARITE ANIMACIJO

#### USTVARITE PREDSTAVITEV PROTOTIPA

- PRIPRAVITE KRATKI VODNIK PO PROTOTIPU
- PRIPRAVITE PITCH

## 4. ovrednotenje

KAKO TO NAREDITI?

### OCENITE PROTOTIP

#### IZVEDITE ANKETO IN ZBERITE POVRATNO INFORMACIJO



## SEZNANITE SE S PODJETJEM

RAZIŠČITE PODJETJE

ANALIZIRAJTE POSLOVNI MODEL  
PODJETJA

INTERVJUVAJTE PREDSTAVNIKE  
PODJETJA

## ANALIZIRAJTE IZZIV

RAZIŠČITE IZZIV

PRETEHTAJTE IZZIV IN GA RAZUMITE  
BOLJE

# SMERNICE ZA VZIVLJANJE

za kreativen proces reševanja izziva  
FAZA 1

## Prva faza reševanja vašega izziva je vživeti se.

Čas je, da spoznate sočlane vaše delovne skupine, izziv in podjetje za izzivom.

Za to fazo so priporočeni različni koraki, aktivnosti in metode, ki pa jih lahko prosto izberete in uporabite glede na prisotno potrebo. **Izvedite vsaj eno aktivnost, da se seznanite s podjetjem, in vsaj eno aktivnost, da analizirate izziv:**

**1 Najprej se seznanite s podjetjem** skozi zaželeno aktivnost ali več aktivnosti - lahko raziščete informacije o podjetju, analizirate poslovni model podjetja in/ali intervjuvate predstavnike podjetja.

**2 Nato nadaljujte z analiziranjem izziva, ki ga poskušate rešiti.** Močno je priporočeno, da najprej raziščete informacije o izzivu *in* zatem pretehtate zbrane informacije za boljše razumevanje izziva.

Za **raziskovanje informacij o izzivu** je priporočeno, da zberete objektivne podatke o problemu/priložnosti, na katero se osredotoča vaš problem, *in* raziščete ciljno publiko v vašem izzivu z ustvarjanjem person uporabnikov.

Ko so podatki in informacije zbrane, je močno priporočeno, da **pretehtate izziv in ga tako razumete še bolje.** Pričnite z analiziranjem zbranih podatkov s pomočjo zelenih usmerjevalnih vprašanj in končajte z organiziranjem pridobljenih ugotovitev na kakršenkoli smiseln način.

# FAZA 1

# VŽIVLJANJE

## KAKO TO NAREEDITI?

# SEZNANITE SE S PODJETJEM

## RAZIŠČITE PODJETJE

*Raziskovanje informacij o podjetju je odličen in preprost način, da pridobite "širšo sliko" in globlje razumevanje podjetja, kar vam bo pomagalo pri boljšem razumevanju in reševanju vašega izziva.*

### Kaj narediti?

- Preberite gradivo, ki ga je morebiti priskrbelo podjetje.
- Izvedite online raziskavo o podjetju - obiščite njihovo spletno stran in profile na družbenih omrežjih, poiščite članke o podjetju...

Poskusite razumeti podjetje in njegovo perspektivo. Seznanite se z njegovim poslom, dejavnostjo, namenom, cilji, vrednotami, delovanjem, produkti/storitvami...

Zabeležite si odkritja, podelite jih s sočlani vaše skupine, jih povzemite in pripravite kratek opis podjetja.

### KAJ POTREBUJETE?

- brskalnik
- beležka
- kanal za diskusijo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko ali sprva  
individualno

### PREDLAGAN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 ura

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# SEZNANITE SE S PODJETJEM

## ANALIZIRAJTE POSLOVNI MODEL PODJETJA

## UPORABITE **KANVAS POSLOVNEGA MODELA** pri profitnem podjetju

*Kanvas poslovnega modela je odlična metoda, ki pomaga upoštevati ter bolje razumeti poslovni model in principe delovanja **profitnega podjetja** na strukturiran način z usmerjenostjo na ključna področja.*

### Kaj narediti?

Poskusite razumeti podjetje (ki je podalo izziv) in njegovo perspektivo. Seznanite se s trenutnim poslovnim delovanjem preko identificiranja ključnih značilnosti njihovega poslovnega modela. Razmislite o vsakem vidiku poslovnega modela v priporočen vrstnem redu in poskusite odgovoriti na pripadajoča vprašanja:

- **CILJNA SKUPINA** - Kdo so stranke podjetja? So ljudje ali druga podjetja? Kakšni ljudje ali podjetja? Segmentirajte stranke glede na podobnosti.
- **PONUDBA VREDNOSTI** - Kaj je produkt ali storitev podjetja? Kaj podjetje ponuja strankam? Kaj je posebna vrednost tega? (Je cena, hitrost, izkušnja uporabnika, dizajn...?)
- **ODNOSI S STRANKAMI** - Kakšen tip odnosa ima podjetje z vsakim segmentom (skupino) strank? Kako komunicira z njimi? Kako vzdržuje odnos? Je to osebno, preko tretje osebe, avtomatizirane storitve...?
- **PRODAJNI KANALI** - Kaj so stične točke, kjer stranke prihajajo v kontakt s poslovanjem/produktom/storitvijo podjetja? Kako podajo ponudbo vrednosti? Je to preko družbenih omrežij, javnega nastopanja, spletne strani, oglaševanja, elektronske pošte...?
- **PRIHODKI** - Kako podjetje pretvarja ponudbo vrednosti (produkt/storitev) v finančni dobiček? Kako ustvarja prihodek? Je to preko naročnin, uporabnin, licenciranja...?

### KAJ POTREBUJETE?

- predlogo kanvasa poslovnega modela
- kanal za diskusijo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# SEZNANITE SE S PODJETJEM

## ANALIZIRAJTE POSLOVNI MODEL PODJETJA

- **KLJUČNE AKTIVNOSTI** - Kakšne naloge in dejanja mora podjetje opraviti, da njegovo poslovanje deluje? Kakšne aktivnosti mora izvajati, da doseže ponudbo vrednosti, ustvari prihodek, doseže različne segmente (skupine) strank in vzdržuje odnose s strankami?
- **KLJUČNI VIRI** - Kakšne vire in sredstva (ljudi, znanje, opremo, avtorske pravice, denar...) potrebuje podjetje, da doseže ključne aktivnosti svojega poslovanja?
- **KLJUČNI PARTNERJI** - Katere zunanje partnerje (podjetja ali dobavitelje) potrebuje podjetje, da lahko izvaja svoje ključne aktivnosti in dosega ponudbo vrednosti?
- **STROŠKI** - Kaj so (glavni) stroški poslovanja/produkta/storitve podjetja? Koliko stane uresničitve ključnih aktivnosti in doseganje ponudbe vrednosti? So tudi kakšni dodatni stroški?

Morda boste morali začasno prekiniti analiziranje poslovnega modela podjetja, da pridobite dodatne potrebne informacije. To je popolnoma v redu.

Več informacij o kanvasu poslovnega modela [tukaj](#), [tukaj](#) in [tukaj za primer](#).

Je podjetje neprofitno? Uporabite lahko **kanvas misijskega modela**.

# SEZNANITE SE S PODJETJEM

## ANALIZIRAJTE POSLOVNI MODEL PODJETJA

## UPORABITE **KANVAS MISIJSKEGA MODELA** pri neprofitnem podjetju

*Kanvas misijskega modela je odlična metoda, ki pomaga upoštevati ter bolje razumeti misijski model in principe delovanja **neprofitnega** podjetja/organizacije na strukturiran način z usmerjenostjo na ključna področja.*

### Kaj narediti?

Poskusite razumeti podjetje/organizacijo (ki je podalo izziv) in njegovo perspektivo. Seznanite se s trenutnim misijskim delovanjem preko identificiranja ključnih značilnosti njihovega misijskega modela. Razmislite o vsakem vidiku misijskega modela v priporočen vrstnem redu in poskusite odgovoriti na pripadajoča vprašanja:

- **CILJNA SKUPINA** - Kdo je uporabnik oz. koristnik ponudbe, ki jo podjetje/organizacija ustvarja? Kakšni ljudje ali podjetja? Kdo ima korist posredno in kdo neposredno? Segmentirajte koristnike glede na podobnosti.
- **PONUDBA VREDNOSTI** - Kaj je produkt ali storitev podjetja/organizacije? Kaj podjetje/organizacija ponuja koristnikom? Kaj je posebna vrednost/korist tega?
- **MISIJSKI KANALI** - Kaj so stične točke, kjer koristniki prihajajo v kontakt s ponudbo podjetja/organizacije? Kako podjetje podaja in širi svojo ponudbo vrednosti? So to družbena omrežja, dogodki, brošure, spletna stran, oglaševanje, elektronska pošta...?
- **ODNOSI S KORISTNIKI** - Kakšen tip odnosa ima podjetje/organizacija z vsakim segmentom (skupino) koristnikov? Kako komunicira z njimi? Kako vzdržuje odnos? Je to osebno, preko tretje osebe, avtomatiziranih storitev...?
- **UČINEK** - Kaj so merljive mere učinka in dosežkov, ki jih podjetje/organizacija dosega s ponudbo? Kako podjetje/organizacija spremlja in nadzira dosežene koristi in učinek ponudbe vrednosti?

### KAJ POTREBUJETE?

- predlogo kanvasa misijskega modela
- kanal za diskusijo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# SEZNANITE SE S PODJETJEM

## ANALIZIRAJTE POSLOVNI MODEL PODJETJA

- **KLJUČNE AKTIVNOSTI** - Kakšne naloge in dejanja mora podjetje/organizacija opraviti, da njegova misija deluje? Kakšne aktivnosti mora izvajati, da doseže ponudbo vrednosti, ustvari učinek, doseže segmente (skupine) koristnikov in vzdržuje odnose s koristniki?
- **KLJUČNI VIRI** - Kakšne vire in sredstva (ljudi, znanje, opremo, avtorske pravice, denar...) podjetje/organizacija potrebuje, da doseže ključne aktivnosti svoje misije?
- **KLJUČNI PARTNERJI** - Katere zunanje partnerje (ljudi, podjetja ali dobavitelje) potrebuje podjetje/organizacija, da lahko izvaja svoje ključne aktivnosti in dosega ponudbo vrednosti?
- **STROŠKI** - Kaj so (glavni) stroški poslovanja/produkta/storitve podjetja? Koliko stane uresničitve ključnih aktivnosti in doseganje ponudbe vrednosti? So tudi kakšni dodatni stroški? Kako je misija financirana? Kateri finančni mehanizmi so uporabljeni?

Morda boste morali začasno prekiniti analiziranje misijskega modela podjetja/organizacije, da pridobite dodatne potrebne informacije. To je popolnoma v redu.

Več informacij o kanvasu misijskega modela [tukaj](#) in [tukaj](#).

Je podjetje profitno? Uporabite lahko **kanvas poslovnega modela**.

# SEZNANITE SE S PODJETJEM

## INTERVJUVAJTE PREDSTAVNIKE PODJETJA

*Izvajanje intervjujev je odličen način, ki pomaga pridobiti pomembne informacije ter s tem boljše razumevanje podjetja (in tudi izziva).*

### Kaj narediti?

Intervjuvajte nekoga iz podjetja (ki je podalo izziv), da dobite "širšo sliko" o podjetju. Seznanite se z njegovo perspektivo, poslom, namenom, cilji, vrednotami, delovanjem, področjem dela, storitvami/produkti...

- **KAKO IZVESTI INTERVJU?**

Največ trije člani vaše skupine naj bodo istočasno prisotni na intervjuju, da se intervjuvanec ne bi počutil preobremenjeno.

Vsak član vaše skupine naj ima jasno vlogo v intervjuju: intervjuvar, beležnik, opazovalec/fotograf/snemalec zvoka...

Priporočeno je, da si vnaprej pripravite vprašanja. Lahko postavljate splošna vprašanja o vrednotah, navadah, ciljih, delovanju, delu... podjetja ali intervjuvanca; ali pa postavljate bolj specifična vprašanja, vezana na izziv.

Zabeležite si natančno to, kar je oseba povedala in se izogibajte zapisovanju lastnih interpretacij odgovorov. Ne pozabite opazovati in beležiti intervjuvančevega vedenja, telesne govornice in konteksta pogovora.

- **KOLIKO LJUDI INTERVJUJATI?**

Priporočamo intervjuvanje 3 do 5 predstavnikov podjetja.

- **KJE IZVESTI INTERVJU?**

Če je mogoče, izvedite intervjuje v živo iz oči v oči z vsakim intervjuvancem individualno. Priporočena lokacija za izvedbo intervjuja je intervjuvancem poznan prostor, kjer so lahko bolj sproščeni in se počutijo udobno.

Če je potrebno, lahko intervju izvedete tudi na daljavo (online). Če intervju iz oči v oči ni mogoč, lahko vprašanja intervjuvancem pošljete in zberete pisne odgovore.

Primerjajte odgovore različnih intervjuvancev, organizirajte vaše zapiske in opažanja ter pripravite povzetek vaših ugotovitev o podjetju (in izzivu).

### KAJ POTREBUJETE?

- snemalnik zvoka/pisalo in beležko/tipkovnico
- kanal za diskusijo
- **intervjuvance**

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko ali individualno

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 5 ur

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# ANALIZIRAJTE IZZIV

## RAZIŠČITE IZZIV

## ZBERITE **PODATKE IN DEJSTVA**

*Zbiranje podatkov o izzivu (njegovem problemu/priložnostih) je odličen način, da razširite razumevanje izziva in zavzamete drugačen pogled na izziv, cilje in sredstva, kako jih doseči. To poveča verjetnost uspešne rešitve, saj poskušate ciljati na resnične težave.*

### Kaj narediti?

Poskusite temeljito razumeti izziv:

zberite objektivne podatke in dejstva o problemu/priložnostih v podjetju ali na spletu. Poskusite poiskati numerične podatke (npr. število proizvedenih artiklov, količino odpadkov, ocene, število reklamacij...), ki so običajno na voljo v bazah podatkov in informacijskih sistemih podjetja in jih je običajno mogoče generirati kot nekakšno statistiko - povprečja, trendi...) v določenem časovnem obdobju.

Osredotočite se tudi na bolj subjektivne podatke o problemu/priložnostih, ki temeljijo na mnenjih in odgovorih nekoga (npr. vsebina pritožb ali odgovorov v anketi...) v obliki statistike ali zgolj opisov.

Poskusite razumeti:

v čem je težava/priložnost,

kdo je vpleten,

kdaj, kje, zakaj in kako se pojavi ali pokaže problem/priložnost,

zakaj, kako, kdaj, kje, s kom rešiti/izkoristiti priložnost ...

Poskusite razumeti širši kontekst in ozadje izziva.

# ANALIZIRAJTE IZZIV

## RAZIŠČITE IZZIV

## USTVARITE **PERSONE UPORABNIKOV**

Zbiranje nadaljnjih vpogledov o izzivu z ustvarjanjem persone uporabnikov (ciljne publike rešitve) je odličen način, da dobite drugačen pogled na izziv, cilje in sredstva, kako jih doseči. To poveča verjetnost uspešne rešitve, saj poskušate ciljati na resnične težave in potrebe.

### Kaj narediti?

Poskusite resnično razumeti svojo ciljno publiko (uporabnike) – njihove izkušnje, težave, potrebe, pričakovanja, motivacijo, vedenje, občutke, misli, želje, cilje, spretnosti ... in ustvarite persone uporabnikov po zaporednih korakih:

## 1. VŽIVITE SE V UPORABNIKE

Vživite se v uporabnike z opazovanjem, sodelovanjem z uporabniki in predstavljanjem sebe v položaju uporabnikov, da boste globlje razumeli njihov položaj. Identificirajte svojo ciljno skupino (Kdo so uporabniki, ustezni za vaš izziv? Kaj je zanje značilno? Kakšne so njihove značilnosti?) in njihovo delovanje (Kakšne težave/pritožbe imajo? Kako delujejo? Kaj potrebujejo/ Kaj bi jim lahko koristilo?...). Uporabite vse ali samo nekatere od naslednjih dejavnosti, da boste bolje razumeli svojo težavo/priložnost in uporabnike:

- **MISELNOST ZAČETNIKA** – Miselno se postavite v situacijo začetnika (nekoga, ki s to zadevo nima izkušenj) in razmislite, kako bi se počutil in odzival, kako bi kaj naredil, kaj bi potreboval ...

KAJ POTREBUJETE?	TIP AKTIVNOSTI	PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI	STOPNJA ZAHTEVNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> <li>• beležko</li> </ul>	skupinsko	najmanj pol ure	nizka

Več informacij o miselnosti začetnika [tukaj](#).

# ANALIZIRAJTE IZZIV

## RAZIŠČITE IZZIV

- **UPORABNIŠKE ŠTUDIJE** – Opravite raziskavo o uporabnikih z analitiko spletnega mesta/aplikacije in/ali opazovanjem (na družbenih omrežjih, s fotografijami in videoposnetki ...) ali anketo/intervjujem. Ta aktivnost je še posebej priporočljiva, če želite v tretjem koraku raziskave o izzivu ustvariti persono uporabnikov.

### KAJ POTREBUJETE?

- beležko
- kanal za diskusijo
- brskalnik

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko ali individualno

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 2 uri

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka / srednja v primeru  
anketiranja ali  
intervjuvanja

*Več informacij o opazovanjih in intervjujih [tukaj](#).*

*Več informacij o izvedbi ankete/intervjuja [tukaj](#).*

- **TELESENO VIHARJENJE** – Dejansko izkusite situacijo in se popolnoma vživite v okolje uporabnikov. Pripravite scenarije in pripomočke za posnemanje realne situacije. Nekateri igrate scenarije, drugi opazujete. Zabeležite in razpravljajte o teh opažanjih in izkušnjah, da boste bolje razumeli izkušnje uporabnikov.

### KAJ POTREBUJETE?

- beležka
- kanal za diskusijo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 5 ur

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

visoka

*Več informacij o telesnem viharjenju [tukaj](#).*

# ANALIZIRAJTE IZZIV

## RAZIŠČITE IZZIV

## 2. DELITE IN UJAMITE ODKRITJA

Če želite poudariti podrobnosti in pomene, ki jih sprva niste opazili, delite zbrane zgodbe ali odkritja s celotno skupino, primerjajte izkušnje drug drugega, pozorno poslušajte in poiščite več (skritih) informacij o vaši ciljni publiki (uporabnikih).

KAJ POTREBUJETE?	TIP AKTIVNOSTI	PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI	STOPNJA ZAHTEVNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> <li>• beležko</li> <li>• kanal za diskusijo</li> </ul>	skupinsko	najmanj pol ure	srednja

Več informacij o delitvi zgodb in zbiranju odkritij [tukaj](#).

# ANALIZIRAJTE IZZIV

## RAZIŠČITE IZZIV

### 3. USTVARITE PERSONO UPORABNIKA

Če želite resnično razumeti in si živo predstavljati svojo ciljno publiko (uporabnike), združite znane uporabnike v skupine in ustvarite persono uporabnika = napol izmišljene predstavitev vaših skupin uporabnikov.

#### KAJ POTREBUJETE?

- predlogo persone uporabnika
- podatke o uporabnikih
- kanal za diskusijo

#### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

#### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

#### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

Uporabite naslednje zaporedne korake:

i. **SEGMENTIRAJTE UPORABNIKE** – Analizirajte podatke, ki ste jih z raziskavo zbrali o uporabnikih in prepoznajte vzorce lastnosti, ki omogočajo združevanje podobnih ljudi. Ustvarite skupine (največ 4 skupine) uporabnikov s podobnimi lastnostmi, ki predstavljajo persone uporabnikov.

*Več informacij o segmentiranju/prepoznavanju vzorcev [tukaj](#).*

ii. **USTVARITE PERSONE UPORABNIKOV** – Na podlagi vaših potreb in identificiranih skupin uporabnikov s podobnimi lastnostmi pripravite predstavitev glavnih oseb uporabnikov (ime, fotografija, moto, ozadje, demografija, osebnostne lastnosti, motivacija, cilji, strahovi, prednosti ...).

*Več informacij o ustvarjanju persone uporabnikov [tukaj](#) in [tukaj](#).*

# ANALIZIRAJTE IZZIV

## PRETEHTAJTE IZZIV IN GA RAZUMITE BOLJE

*Razmislek o izzivu je odličen način, da najprej razmislite o vseh zbranih podatkih (o podjetju, izzivu, kontekstu in situaciji) in nato pripravite organizirano, celovito in jasno sliko problema/priložnosti, na kateri delate.*

## 1. ANALIZIRAJTE PODATKE

**Najprej analizirajte vse zbrane podatke in razjasnite problem/priložnost tako, da si zastavite naslednja vprašanja.** Priporočljivo je, da uporabite vse naslednje dejavnosti, vendar jih lahko izberete in uporabite tako, kot se vam zdi primerno za vaše potrebe:

- **KAJ SE DOGAJA?** – Pomislite, kaj se pravzaprav dogaja s tem izzivom – npr. Kaj že vemo? Kaj je problem/priložnost? Kakšen je vpliv te težave/priložnosti? Kdo je vpleten v to?
- **KAJ JE GLAVNI VZROK ZA IZZIV?** – Pomislite, kaj je pravi, glavni razlog tega izziva – petkrat vprašajte "zakaj": najprej začnite s svojim izzivom in oblikujte vprašanje "zakaj" na podlagi dobljenega odgovora nato oblikujte nadaljnje vprašanje "zakaj" in na podlagi prejšnjega odgovora ponovite "zakaj". *Več informacij o metodi 5 zakaj [tukaj](#) in primer [tukaj](#).*
- **KAJ JE USPEH?** – Pomislite, kako boste vedeli, da ste uspešno rešili izziv – kakšna je vizija prihodnosti, ko bo ta problem rešen ali izkoriščena priložnost? Kaj želite doseči z rešitvijo? Kakšne so omejitve? Česa se ne sme početi? Kateri so bistveni rezultati? Kako boste ocenili uspešnost rešitve?
- **KAKŠNI SO OBČUTKI?** – Pomislite, kaj čutite do izziva na podlagi vseh informacij, ki jih imate – raziščite in izrazite čustva, občutke, slutnje o izzivu in viziji rešitve; delite strahove, všečke, nevšečnosti ...

### KAJ POTREBUJETE?

- beležko
- informacije o izzivu
- kanal za diskusijo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko ali individualno

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# ANALIZIRAJTE IZZIV

## PRETEHTAJTE IZZIV IN GA RAZUMITE BOLJE

- **KATERI SO POZITIVNI, NEGATIVNI IN ZANIMIVI VIDIKI?** – Pomislite, kateri so pozitivni, negativni in zanimivi vidiki tega izziva, s katerim se soočate. Metodo PNI lahko izvedete:

Uporabite 3 stolpce: P, N in I. posamezno ali skupaj (v skupinah po največ 4 udeležence) identificirajte pozitivne (P), negativne (N) in zanimive (I) vidike problema/priložnosti in izpolnite stolpce s svojimi odgovori.

V razdelek zanimivih vidikov lahko vključite tudi nevtralne ali kompleksne vidike.

Poskusite slediti zaporednemu vrstnemu redu P – N – I in se izogibajte skakanju med stolpci.

Za konec delite vse tabele PNI in sodelujte.

## 2. PRETEHTAJTE IZZIV IN GA RAZUMITE BOLJE

**Organizirajte in prikažite vpoglede, ki ste jih zbrali in razvili o izzivu, ki ga boste rešili.**

Priporočljivo je, da organizirate in prikažete svoje pridobljene vpoglede o problemu/priložnosti. Uporabite lahko na primer miselni zemljevid:

Najprej na sredino diagrama zapišite osrednjo temo miselnega zemljevida (izziv/glavna težava/glavna priložnost). Razširite svoj diagram navzven z dodajanjem vej, ki orisujejo najosnovnejše podteme/ključne elemente, npr. uporabniki, cilji, glavni razlogi ... Tukaj lahko ostanete preprosti in ne skrbite za preveč podrobnosti. Nato vsako podtemo/element podrobneje razložite z dodajanjem več specifičnih vej. Nadaljujte z razvejanjem, dokler vam ne zmanjka ustreznih informacij/vidikov/elementov.

Za boljšo vizualizacijo uporabite različne pisave, oblike, slike, barve na določenih vejah.

Po potrebi lahko prerazporedite teme v svojem miselnem zemljevidu.

### KAJ POTREBUJETE?

- beležko
- informacije o izzivu
- kanal za diskusijo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 ura

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka



## GENERIRAJTE IDEJE

INOVIRAJTE NA OBSTOJEČEM  
PRODUKTU/STORITVI

GENERIRAJTE IDEJE Z INSPIRACIJO

USTVARITE POPOLNOMA NOVE REŠITVE

## OBRAVNAVAJTE IN IZBERITE IDEJE

OBRAVNAVAJTE GENERIRANE IDEJE

IZBERITE NAJBOLJŠO IDEJO

## Naslednja stopnja reševanja vašega izziva je generiranje idej.

Na podlagi znanja, ki ste ga pridobili o podjetju in izzivu, je zdaj čas, da ustvarite kreativne ideje, kako rešiti svoj izziv.

Za to stopnjo so priporočeni različni koraki, dejavnosti in metode, vendar jih lahko izberete in uporabite tako, kot se vam zdi primerno za vaše potrebe. Opravite vsaj eno dejavnost za generiranje idej in vsaj eno dejavnost za obravnavanje generiranih idej.

**Začnite z generiranjem idej** skozi dejavnost ali več dejavnosti, ki so primerne za vas:

**1**

Če vaš izziv temelji na *obstoječem proizvodu/storitvi*, je priporočljivo, da uporabite metodo SCAMPER.

Če vaš izziv ni odvisen od obstoječega izdelka/storitve, ampak potrebuje *popolnoma novo rešitev*, priporočamo eno ali več aktivnosti za ustvarjanje številnih popolnoma novih idej – lahko uporabite pisanje idej in/ali 4x4x4.

Čeprav metoda lotosovih cvetov ni naše prvo priporočilo v tej fazi, jo lahko poskusite uporabiti, če vam druge metode ne ustrezajo

Če želite *inspiracijo*, da začnete ustvarjati najboljše ideje, lahko ustvarite ideje z inspiracijo, pridobljeno z uporabo inspiracijske table in/ali skiciranja. Če želite po inspiraciji ustvariti veliko idej, lahko še vedno uporabite metode za ustvarjanje popolnoma novih idej.

**2**

Po procesu generiranja *obravnavajte zbrane potencialne ideje* s prednostnimi vodilnimi vprašanji metode 6 razmišljajočih klobukov + modela produktivnega razmišljanja in/ali metode PNI.

Nazadnje, če imate še vedno več potencialnih idej za rešitev in imate težave z izbiro najboljše, lahko *izberete najboljšo rešitev* z metodo 1x1x1 in/ali s točkovnim glasovanjem.

### FAZA 2

# GENERIRANJE IDEJ

KAKO TO NAREEDITI?

## INOVIRAJTE NA OBSTOJEČEM PRODUKTU/STORITVI

## UPORABITE SCAMPER

*SCAMPER je odlična metoda za izboljšanje že obstoječe rešitve za vaš izziv in pomaga enostavno in hitro razširiti vašo perspektivo ter pogledati na možne izboljšave obstoječe rešitve z različnih zornih kotov.*

### Kaj narediti?

Upoštevajte obstoječi produkt/storitev in njegove relevantne vidike (vrednosti, koristi, stične točke, lastnosti, cene, trgi...). Individualno ali skupinsko razmislite o 7 naslednjih perspektivah v poljubnem vrstnem redu. Ni nujno, da odgovorite na vsa vprašanja. Ne skrbite, če se zdi, da se vprašanja prekrivajo. Vsi odgovori so dobrodošli – ustvarite čim več idej.

- **NADOMEŠČANJE** – Kateri del produkta/storitve lahko nadomestimo, zamenjamo ali uporabimo za izboljšavo? Ali so to komponente, sestavine, postopki, materiali, ljudje, ime, čas, lokacija, politika ...?
- **ZDRUŽEVANJE** – Kaj lahko združimo, premešamo, spojimo, zlijemo ali integriramo, da naredimo izboljšavo? Ali so to viri, enote, komponente, tehnologije, koraki procesa, nameni, cilji, dejavnosti ...?
- **PRILAGAJANJE** – Kaj lahko prilagodimo, spremenimo, kopiramo, si izposodimo, sprejmemo, da naredimo izboljšavo?
- **SPREMINJANJE** – Kaj lahko spremenimo, povečamo, zmanjšamo, pretiravamo, pomnožimo, podvojimo, poudarimo, da naredimo izboljšavo? Je to vonj, oblika, gibanje, pomen, velikost, čas, trajanje, frekvenca ...?
- **DRUGA UPORABA** – Kaj lahko preuredimo ali uporabimo na nove načine (npr. na drugih mestih, ljudeh ...), da naredimo izboljšavo?
- **ODPRAVLJANJE** – Kaj lahko odpravimo, odstranimo, izkoreninimo, poenostavimo, zožimo, da naredimo izboljšavo?
- **PREUREJANJE** – Kaj lahko preuredimo, obrnemo, zamenjamo, da naredimo izboljšavo? So to proces, komponente, vloge ...?

Zberite ali predstavite vse odgovore in razmislite: Ali kateri od odgovorov izstopa kot izvedljiva rešitev? Ali bi lahko katerega od njih uporabili za ustvarjanje novega produkta/storitve ali razvoj obstoječega? Vzemite dobre ideje in jih raziščite naprej.

Za primer te metode si oglejte [to](#).

Če nimate/ne želite delati na že obstoječi rešitvi, lahko uporabite aktivnosti za izdelavo popolnoma novih rešitev.

# GENERIRAJTE IDEJE

## GENERIRAJTE IDEJE Z INSPIRACIJO

### UPORABITE **INSPIRACIJSKO TABLO**

*Metoda inspiracijske table je odlična za vizualizacijo inspiracij in idej ter tako omogoča lažje delo skozi izziv in idejo, hkrati pa omogoča sprožilce za nove inspiracije in interpretacije zbrane vsebine za spodbujanje novih pogledov in idej.*

#### **Kaj narediti?**

Ustvarite vizualno predstavitev ali »kolaž« inspiracij za generiranje in izražanje idej rešitve. Ne pozabite ostati odprtega uma, da se ne omejujete. Sledite zaporednim korakom posamično ali skupaj.

- **IZBIRA TEME INSPIRACIJSKE TABLE** – Poimenujte svojo inspiracijsko tablo in zapišite nekaj začetnih zamisli, preden začnete zbirati inspiracije.
- **ZBIRANJE GRADIVA** – Zberite material na podlagi izbrane teme inspiracijske table in ga »pripnite« na tablo. Ali so to navdihujoče besede, spletna mesta, vzorci predmetov, slike, zvoki (GIF-ji, videi, avdio posnetki)? Dodate lahko celo vzorce barv, pisav, oblik itd. za končen izgled produkta.
- **ORGANIZIRANJE NEUREJENE INSPIRACIJSKE TABLE** – Razporedite ideje v najboljšo kompozicijo. Ta postopek lahko traja nekaj časa, ker boste verjetno imeli več materiala, kot ga potrebujete, in morda bo videti raztreseno. Začnite z raziskovanjem sestave in uvedbo hierarhije. Postavite ključni element, kot je logotip, da zasidrate vašo tablo in spremenite velikost in položaj preostalih elementov, da nakažete njihovo pomembnost in medsebojno razmerje.
- **RAZLAGANJE MISLI** – Zapišite nekaj o procesu razmišljanja in najdenih idejah (ne zaidite v podrobnosti – lahko v obliki zapiskov, nalepk, emojijev ...).
- **RAZPRAVLJANJE** – Ko je prva različica inspiracijske table narejena, je čas, da povzamemo in predstavimo ideje celotni skupini. Pogovorite se o idejah in zberite nadaljnje predloge.
- **GRADITE NA VAŠI IDEJI** – Razmislite in implementirajte nove predloge/ideje na inspiracijsko tablo in jo uporabite kot osnovo za razvoj rešitve. Ustvarite lahko celo več inspiracijskih tabel za raziskovanje različnih smeri.

#### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- e-tablo
- kanal za diskusijo

#### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

#### PRIPOČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 2 uri

#### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# GENERIRAJTE IDEJE

## GENERIRAJTE IDEJE Z INSPIRACIJO

## UPORABITE SKICIRANJE

Skiciranje je odlična metoda za hitro preizkušanje in predstavitev idej, hkrati pa omogoča vizualizacijo, da lažje obdelujemo izziv in idejo ter omogoča različne interpretacije skice, da spodbudi novo perspektivo in več idej.

### Kaj narediti?

Izražajte in raziskujte ideje s čečkanjem, grobim risanjem ali skiciranjem, kjer vaše umetniške sposobnosti niso v središču pozornosti. Bodite odprti in se ne omejujte.

Skiciranje je mogoče narediti kolektivno ali posamično in nato deliti z drugimi.

Lahko skicirate koncepte, procese, pregled zbranih informacij, metafore...

Raziščite različne interpretacije skic in o tem skupaj razpravljajte.

Uporabite ga za organiziranje informacij, raziskovanje inspiracij, nadgradnjo ideje, razjasnitev vprašanj ...

Izvedete lahko tudi strukturirano SKICO V 4 KORAKIH v naslednjem vrstnem redu:

- **OPOMBE** - V 20 minutah individualno upoštevajte vse prikazano in obravnavano do sedaj, nato pa si zabeležite, kaj so glavne, pomembne točke.
- **IDEJE** - V naslednjih 20 minutah si individualno oglejte zapiske in poskusite narediti kratke skice in zapise možnih rešitev.
- **CRAZY 8'S** - Razdelite svojo posamezno tablo na 8 delov in delajte naprej na svojih zamislih s hitrim skiciranjem osmih različic vaših idej (porabite 1 minuto na skico, skupaj 8 minut).
- **SKICA REŠITVE** - Vzemite si 30 minut individualnega skiciranja, da bo vaša najboljša ideja bolj specifična in podrobna. Vse vaše skice lahko nato delite z ekipo, o njih razpravljate in glasujete.

Več informacij o skici v 4-korakih [tukaj](#).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- skicirko
- kanal za diskusijo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 2 uri

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# GENERIRAJTE IDEJE

## USTVARITE POPOLNOMA NOVE REŠITVE

## UPORABITE ZAPISOVANJE ZAMISLI

*Zapisovanje zamisli je odlična metoda za ustvarjanje številnih novih idej o rešitvi, saj daje čas in večjo zasebnost, da se izrazite. Vključuje tudi vse člane ekipe in daje vsem možnost, da se hkrati pridružijo s svojimi idejami in nadgradijo prejšnje ideje.*

### Kaj narediti?

Vsak udeleženec dobi svojo prazno predlogo, razdeljeno v tri (ali več) polj.

Ustvarite ideje posamezno – imate 5 do 7 minut, da izpolnite svoj prvi okvirček z navedbami možne rešitve izziva. Bodite drzni – ni pravilnih ali napačnih odgovorov in tudi najbolj nore ideje lahko sčasoma vodijo do potencialno prelomne perspektive.

Ko je prvo polje izpolnjeno, vsak poda predlogo sosedu v smeri urinega kazalca. Razmislite o ideji na prejeti predlogi in nadaljujte z ustvarjanjem idej tako, da razširite idejo sodelavca ali začnete iz nič z novim predlogom.

Po 7 minutah se predloge ponovno podajo in postopek se ponavlja, dokler ni zapolnjena cela predloga.

Nato vsi začnete pregledovati in razpravljati o zapisanih zamislih.

*Za primer te metode si oglejte [to](#).*

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- beležko
- kanal za razpravo
- kanal za posredovanje idej članom ekipe
- **vsaj 2 udeleženca**

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 ura

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# GENERIRAJTE IDEJE

## USTVARITE POPOLNOMA NOVE REŠITVE

## UPORABITE 4X4X4

*Metoda 4X4X4 je odlična za ustvarjanje številnih idej, vključuje vse člane ekipe in hkrati že zoži izbor najboljših idej.*

### Kaj narediti?

Posamezno zapišete štiri bistvene ideje o rešitvi izziva.

Nato se razdelite v pare – med seboj delite svoje ideje in dosežete dogovor o štirih bistvenih idejah.

Nato se razdelite v skupine po štiri in naredite isto.

Postopek ponavljajte, dokler ne ostane samo ena velika skupina in se celotna skupina ne strinja in odloči, katere so štiri bistvene ideje, povezane z izzivom. Če je že mogoče, se lahko nato odločite tudi za eno glavno bistveno idejo (sicer nadaljujte z naslednjimi koraki obravnave ideje).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- beležko
- kanal za razpravo
- **najmanj 4 udeležence**

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 ura

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# GENERIRAJTE IDEJE

## USTVARITE POPOLNOMA NOVE REŠITVE

## UPORABITE LOTUSOV CVET

→ DODATNA METODA, ČE VAM PREDHODNO PREDLAGANE METODE NE USTREŽAJO

*Metoda Lotus cvet je odlična za ustvarjanje številnih idej rešitve za vaš izziv in tudi že za poglobljanje v vsako od proizvedenih idej in iskanje bolj specifičnih in podrobnih načinov, kako doseči določeno idejo.*

### Kaj narediti?

Osredotočite se na problem/priložnost vašega izziva in razmislite o možnih rešitvah po zaporednih korakih:

- Pridobite predlogo lotusovega cveta ali ustvarite en kvadrat 3x3 (znan kot cvet) na sredini lista in osem neodvisnih kvadratov 3x3 (cvetov) okoli osrednjega cveta, ne da bi se ga dotikali.
- Postavite svoj začetni izziv (težavo/priložnost) v osrednji kvadrat svojega osrednjega cveta.
- Razmislite o komponentah, rešitvah ali temah, povezanih s tem izzivom, in jih postavite v kvadrate, ki obdajajo osrednji kvadrat.
- Teh osem idej iz okoliških kvadratov je treba zdaj uporabiti kot središča osmih zunanjih cvetov.
- Zdaj, ko ima vsak zunanji cvet svoj osrednji koncept/idejo, ki jo je mogoče bolje razumeti in razčleniti, razmislite o nadaljnjih komponentah, rešitvah ali temah, povezanih s temi zunanjimi centri, in jih postavite v kvadrate, ki obkrožajo zunanje centre.

Poskusite dokončati vse cvetove (izpolnite vse prazne kvadratke in polja), da povečate število idej. Če ste izčrpali vse ideje in ste z rezultatom zadovoljni, lahko zaključite prej.

Če v lotusovih cvetovih najdete koncepte, ki jih je treba nadalje razčleniti, lahko dodate nove kvadrate (cvetove) s temi koncepti kot središči in nadaljujete s postopkom.

Na koncu lahko ocenite in izločite zbrane ideje glede na njihovo primernost, praktičnost, finančno perspektivnost, izvedljivost ...

Več informacij o Lotusovem cvetu [tukaj](#) in [tukaj](#).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- predlogo lotusov cvet
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

iiindividualno in skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 ura

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# OBRAVNAVAJTE IN IZBERITE IDEJE

## OBRAVNAVAJTE GENERIRANE IDEJE

## UPORABITE 6 KLOBUKOV RAZMIŠLJANJA + MODEL PRODUKTIVNEGA RAZMIŠLJANJA

6 klobukov razmišljanja in model produktivnega razmišljanja sta dve metodi, ki odlično delujeta skupaj pri razmišljanju o prednostih, slabostih, potencialu in možnih izboljšavah ideje.

### Kaj narediti?

Osredotočite se na idejo v razvoju in sledite korakom v poljubnem vrstnem redu (priporočljivo je, da o zanimivostih razmišljate pred skrbmi). Ni treba uporabiti vseh korakov.

Celotna skupina bi se morala hkrati osredotočiti na določen korak/perspektivo, da bi dosegla več sodelovanja. Nekajminutno individualno razmišljanje lahko sprožite pred skupinsko razpravo ali celo med odprto razpravo.

Upoštevajte, da se naenkrat osredotočite na en korak/perspektivo in se izogibajte pogostemu preklapljanju med perspektivami. Ne bi smeli razmišljati na svoj način in potem reči, da gre za določeno perspektivo, ampak nasprotno: začeti bi morali razmišljati v smeri, ki jo zapoveduje korak.

- **KAJ ČUTITE OB IDEJI?** – Raziščite in izrazite čustva, občutke in slutnje o ideji.
- **KAJ VAS PRITEGNE PRI IDEJI?** – Raziščite pozitivne strani, vrednosti in koristi ideje.
- **KAJ VAS SKRBI PRI IDEJI?** – Ugotovite težave in morebitne ovire ideje. Pomislite, zakaj nekaj morda ne deluje ali gre narobe.
- **ALI IDEJA USTREZA KRITERIJEM?** – Če ste razvili merila uspeha, ko ste poskušali razmisliti o izzivu in ga bolje razumeti, pomislite, ali ideja ustreza vašim merilom uspeha in zakaj ustreza ali ne.
- **ALI LAHKO IDEJO NADGRADITE?** – Na podlagi svojih razmišljanj o ideji izrazite nove možne perspektive in koncepte. Kaj ga lahko izboljša? Če ste razvili merila uspeha, lahko pomislite, kako lahko dosežete, da ideja bolj ustreza merilom uspeha?

Pomagate si lahko tako, da ponovite potrebne prejšnje korake/dejavnosti razmišljanja in ocenjevanja.

Če v ideji ne najdete privlačnosti ali smisla, je nima smisla razvijati naprej.

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- znanje o obstoječem produktu (če delate na njem)
- generirane ideje rešitev
- beležko
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 2 uri

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# OBRAVNAVAJTE IN IZBERITE IDEJE

## OBRAVNAVAJTE GENERIRANE IDEJE

## UPORABITE **PNI**

*PNI je odlična metoda za razmišljanje o prednostih, slabostih in zanimivih vidikih ideje.*

### Kaj narediti?

Imejte v mislih izziv (problem/priložnost) in potencialne ideje, ki jih boste analizirali. Določite temo ali vodilno vprašanje (npr. Ali je ta ideja dobra? Kakšne so prednosti in slabosti posamezne ideje? Kakšni so stroški in koristi ideje? Kaj bi se zgodilo, če...?).

Pridobite predlogo s tremi stolpci: pozitivni vidiki (P), negativni vidiki (N), zanimivi vidiki (I).

Individualno ali skupaj (skupine po največ 4 udeležence) identificirajte pozitivne, negativne in zanimive vidike vsake potencialne ideje in izpolnite stolpce s svojimi odgovori. V razdelek zanimivih vidikov lahko vključite tudi nevtralne ali kompleksne vidike. Poskusite slediti zaporednemu vrstnemu redu P – N – I in se izogibajte skakanju med stolpci.

Za konec delite vse tabele PNI in se pogovorite o najboljši možnosti.

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- potencialne ideje rešitev
- PNI predlogo
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

inindividualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 ura

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# OBRAVNAVAJTE IN IZBERITE IDEJE

## IZBERITE NAJBOLJŠO IDEJO

Če imate več potencialnih idej za rešitev in imate težave pri izbiri najboljše, ki bi jo želeli uresničiti, predlagamo naslednje dejavnosti za izbiro.

### **Kaj narediti?**

Glede na vaše potrebe in želje lahko uporabite katero koli od naslednjih dejavnosti:

- **TOČKOVNO GLASOVANJE**

*Točkovno glasovanje je odlična metoda za demokratično izbiro najboljše ideje z upoštevanjem mnenja vsakega člana ekipe.*

Vsak mora dati svoj glas. Vsak posameznik dobi določeno število "točk" (običajno je to 10 točk na osebo), ki jih dodelite idejam, ki se vam zdijo najboljše. Vse točke lahko dodelite eni ideji ali pa jih razdelite med ideje.

Glasovanje naj poteka v tišini in brez lobiranja.

Zmaga ideja z največ glasovi.

Če imate enake najboljše ideje, lahko razpravljate o svojih odgovorih in/ali znova glasujete (vendar samo o najboljših idejah).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- **najmanj dve potencialni ideji za rešitev**
- volilni list
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj pol ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# OBRAVNAVAJTE IN IZBERITE IDEJE

## IZBERITE NAJBOLJŠO IDEJO

- 1X1X1

*1X1X1 je odlična metoda za postopno zoževanje seznama najboljših idej z razpravo in dogovori.*

Individualno preučite seznam potencialnih idej in izberete eno bistveno idejo o rešitvi izziva.

Razporedite se v pare - delite drug z drugim, katero idejo ste izbrali in zakaj. Nato se dogovorite o eni (najboljši) ideji od teh dveh.

Nato pojdite v skupine po štiri in naredite enako.

Ponovite postopek, dokler celotna skupina ne doseže dogovora in se odloči, katera je najboljša ideja, povezana z izzivom. Če ne morete doseči končnega dogovora kot skupina, lahko uporabite točkovno glasovanje.

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- **najmanj 4 potencialne ideje za rešitev**
- **najmanj 4 udeležence**
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 ura

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka



**IZPOPOLNITE IZBRANO IDEJO**

NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

**USTVARITE IZBRANO IDEJO**

PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

USTVARITE PREDSTAVITEV PROTOTIPA

# SMERNICE ZA IZVEDBO RESITVE

za kreativen proces reševanja izziva  
FAZA 3

## Zadnja faza reševanja vašega izziva je izvedba

Zdaj je čas, da ustvarite prototip ideje, ki ste jo izbrali za reševanje vašega izziva.

**Za to fazo se priporočajo različni koraki, dejavnosti in metode, vendar jih lahko izberete in uporabite, kot se vam zdi primerno za vaše potrebe. Naredite vsaj eno dejavnost, da izpopolnite izbrano idejo, vsaj eno dejavnost za prototip izbrane ideje in vsaj eno dejavnost, da ustvarite predstavitev prototipa.**

### FAZA 3

# IZVEDBA REŠITVE

## KAKO TO NAREDITI?

**1**

### Najprej vzemite izbrano idejo in jo izpopolnite tako,

da jo nadalje razvijete s prednostno dejavnostjo ali več dejavnostmi:

*Če ni bilo storjeno prej (v fazi 2), je zelo priporočljivo, da najprej razmislite o izbrani ideji z uporabo vodilnih vprašanj 6 miselnih klobukov + produktivnim modelom razmišljanja.*

Potem je zelo priporočljivo, da **razmislite o ideji in se poglobite v bolj specifične podrobnosti rešitve** s prednostno dejavnostjo ali več dejavnostmi – uporabite lahko metodo lotusovega cveta, kanvas poslovni model/misijski model in/ali naslavlajte odgovore iz prejšnjega koraka (6 miselnih klobukov + model produktivnega razmišljanja).

**2**

Ko ideja postaja bolj specifičen in podroben koncept vaše rešitve, **nadaljujte z razvijanjem podrobnega koncepta rešitve in ustvarite svoj prototip** s pomočjo zelene dejavnosti ali več dejavnosti – uporabite lahko inspiracijsko tablo, skico, diagrame, risbe, animacije, kanvas poslovnega/misijskega modela, snemalno knjigo in/ali wireframes...

*Če predlagane možnosti izdelave prototipov niso primerne za vas, lahko uporabite katero koli drugo dejavnost izdelave prototipov po vaši želji.*

**3**

Nazadnje, ko je prototip končan, **ustvarite predstavitev prototipa** z izdelavo kratkega vodnika prototipa in/ali pripravo govora.

# IZPOLNITE IZBRANO IDEJO

## NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

## UPORABITE 6 KLOBUKOV RAZMIŠLJANJA + MODEL PRODUKTIVNEGA RAZMIŠLJANJA

*6 klobukov razmišljanja in model produktivnega razmišljanja sta dve metodi, ki odlično sodelujeta pri razmišljanju o prednostih, slabostih, potencialih in možnih izboljšavah in pojasnilih koncepta.*

### Kaj narediti?

Osredotočite se na razvijajočo se idejo in sledite korakom v vsakem vrstnem redu (priporočljivo je, da pred slabostmi pomislite na zanimivosti). Ni treba uporabiti vseh korakov.

Celotna skupina bi se morala osredotočiti na določen korak/perspektivo, da bi dosegli več sodelovanja. Lahko začnete nekaj minut dolgo individualno razmišljanje pred skupinsko razpravo ali celo med odprto razpravo.

Ne pozabite, da se osredotočite na en korak/perspektivo in se izognete pogostemu preklapljanju med perspektivami. Ne bi smeli razmišljati na svoj način in potem reči, da je to specifična perspektiva, ampak nasprotno: začeti morate razmišljati v smeri, ki ji ukazuje korak.

- **KAJ MENITE O IDEJI?** Raziskovanje in izražanje čustev, občutkov in slutenj o ideji.
- **KAJ VAS PRIVLAČI PRI IDEJI?** — Raziskati pozitivne, vrednote in koristi ideje.
- **KAJ VAS SKRBI GLEDE IDEJE?** — Težave na kraju samem in morebitne ovire pri ideji. Pomislite, zakaj nekaj ne deluje ali bi lahko šlo narobe.
- **ALI IDEJA IZPOLNJUJE KRITERIJE?** — Če ste razvili merila uspešnosti, ko ste poskušali razmisliti o izzivu in ga razumeti bolje, pomislite, ali ideja ustreza vašim merilom uspeha in zakaj to počne ali ne.
- **ALI LAHKO NADGRADITE IDEJO?** — Na podlagi vaših razmišljanj o ideji izražajte nove možne perspektive in koncepte. Kaj lahko izboljša? Če ste razvili merila uspešnosti, lahko pomislite, kako bi lahko zamisel bolj izpolnjevala merila uspešnosti?

Ko končate z odgovarjanjem, lahko analizirate odgovore, ki ste jih pripravili, in razmislite, kako bi rešitev še bolj izpolnjevala merila, kako rešiti razloge za negativna čustva glede ideje in kako uporabiti in izvajati razloge za pozitivne občutke o ideji, da bi dosegli ustvarjanje najboljše rešitve, s katero se boste počutili ugodno.

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- poznavanje obstoječega produkta (če delate na njem)
- izbrano idejo za rešitev
- beležko
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 2 uri

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# IZPOPOLNITE IZBRANO IDEJO

## NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

## UPORABITE LOTUSOV CVET

*Metoda lotusovega cveta je odlična za raziskovanje vaše ideje in iskanje natančnejših in podrobnih načinov, kako doseči svojo idejo.*

### Kaj narediti?

Osredotočite se na izziv in izbrano idejo. Poglobite se v svojo idejo po zaporednih korakih:

- Pridobite predlogo lotusovega cveta ali ustvarite en kvadrat 3x3 (znan kot cvet) na sredini lista in osem neodvisnih kvadratov 3x3 (cvetov) okoli osrednjega cveta, ne da bi se ga dotikali.
- Svojo izbrano idejo postavite v osrednji kvadrat vašega osrednjega cveta.
- Razmislite o komponentah, rešitvah ali temah, povezanih s to idejo, in jih postavite v kvadrate, ki obkrožajo osrednji kvadrat.
- Teh osem komponent iz okoliških kvadratov je zdaj treba uporabiti kot središča osmih zunanjih cvetov.
- Zdaj, ko ima vsak zunanji cvet svoj osrednji koncept, ki ga je mogoče bolje razumeti in razčleniti, razmislite o nadaljnjih komponentah, rešitvah ali temah, povezanih s temi zunanjimi središči, in jih postavite v kvadrate, ki obkrožajo zunanje centre.

Poskusite dokončati vse cvetove (polnite vse prazne kvadrate in polja), da povečate ideje. Če ste izčrpali vse ideje in ste zadovoljni z rezultatom, lahko končate prej.

Če najdete koncepte v lotusovih cvetovih, ki jih je treba nadalje razčleniti, lahko dodate nove kvadrate (liste) s temi koncepti kot centri in nadaljujete proces.

*Če želite oceniti razvito rešitev/koncept, lahko uporabite 6 klobukov razmišljanja + produktivno razmišljanje.*

Za več informacij o lotusovem cvetu [tukaj](#) in [tukaj](#).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- izbrano idejo za rešitev
- predlogo za Lotusov cvet
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 uro

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# IZPOPOLNITE IZBRANO IDEJO

## NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

UPORABITE **POSLOVNI MODEL KANVAS**  
za profitna podjetja/organizacije

*Poslovni model Kanvas je odlična metoda, ki pomaga vizualizirati, kaj je pomembno za izvedbo rešitve in zato razumeti in opredeliti ključna področja/elemente za izvedbo rešitve v profitnem podjetju na strukturiran, strateški način. Kasneje je tudi odličen način za predstavitev koncepta rešitve in izvedbo ideje.*

### Kaj narediti?

Če delate na ustvarjanju dobička prek strank, uporabite poslovni model Kanvas.

Imejte v mislih svoje cilje in izbrano idejo. Vzemite predlogo za poslovni model Kanvas in pojdite skozi 9 korakov po sledečem priporočenem vrstnem redu:

- **CILJNA SKUPINA** – Kdo so vaši uporabniki? So to ljudje ali podjetja? Kakšni ljudje ali podjetja? Segmentirajte svoje kupce na podlagi podobnosti. Če ste v procesu zamisli ustvarili persone uporabnikov, jih lahko uporabite.
- **PONUDBA VREDNOSTI** - Kakšna je vaša predlagana rešitev – kakšen je vaš izdelek ali storitev? Kaj boste ponudili kupcem? Kakšna je vaša posebna vrednost – je to cena, hitrost, izkušnja kupcev, oblika...?
- **KANALI** - Kakšne so stične točke, kjer bodo vaši kupci prišli v stik z vašim podjetjem/rešitvijo? Kako boste uresničili ponudbo vrednosti? Ali so to družbeni mediji, javno nastopanje, spletne strani, oglaševanje, e-pošta...?
- **ODNOSI S KORISTNIKI** - Kakšno razmerje boste imeli z vsakim segmentom vaših kupcev? Kako boste komunicirali z njimi? Kako boste ohranili razmerje? Ali je to osebno, prek tretje osebe, avtomatiziranih storitev...?
- **PRIHODKI** - Kako boste pretvorili svojo rešitev/vrednost v finančno korist? Kako boste zaslužili prihodke? Je to naročnina, pristojbina za uporabo, licenciranje... ali samo brezplačne storitve?

### KAJ POTREBUJETE?

- predlogo za poslovni model kanvas
- izbrano idejo za rešitev
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# IZPOPOLNITE IZBRANO IDEJO

## NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

- **KLJUČNE AKTIVNOSTI** - Katere so naloge in dejanja, ki so potrebna, da bo vaše podjetje/model rešitve delovalo? Katere dejavnosti morate opraviti pri doseganju ponudbe vrednosti, ustvarjanju prihodkov, doseganju segmentov strank in vzdrževanju odnosov s strankami?
- **KLJUČNI VIRI** - Kateri viri (ljudje, znanje, oprema, avtorske pravice, denar...) so potrebni za doseganje ključnih dejavnosti podjetja/rešitve?
- **KLJUČNI PARTNERJI** - Katere zunanje partnerje (podjetja ali dobavitelje) boste potrebovali za izvedbo ključnih aktivnosti in doseganje ponube vrednosti?
- **STRUKTURA STROŠKOV** - Kakšni bodo vaši (najvišji) stroški podjetja/rešitve? Koliko bo stala izvedba vaših ključnih aktivnosti in doseganje vrednosti? Ali bodo nastali dodatni stroški?

Zdaj naredite korak nazaj in preverite, ali je vsak segment kupcev povezan s ponudbo vrednosti in tokom prihodkov. Preverite, ali je vse na levi strani kanvasa potrebno za podporo desni strani kanvasa – če ne, to odstranite.

*Če želite oceniti razvito rešitev/koncept, lahko uporabite 6 klobukov razmišljanja + produktivno razmišljanje.*

*Več informacij o poslovnem modelu Kanvas [tukaj](#), [tukaj](#) in [tukaj](#) na primer.*

# IZPOPOLNITE IZBRANO IDEJO

## NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

## UPORABITE **MISIJSKI MODEL KANVAS**

za neprofitna podjetja/organizacije

*Misijski model Kanvas je odlična metoda, ki pomaga vizualizirati, kaj je pomembno za izvedbo rešitve, in s tem razumeti in opredeliti ključna področja/elemente za izvedbo rešitve v neprofitnem podjetju/organizaciji na strukturiran, strateški način. Kasneje je tudi odličen način za predstavitev koncepta rešitve in izvedbo ideje.*

### Kaj narediti?

Če niste osredotočeni na ustvarjanje dobička ali ciljanje na stranke, uporabite Kanvas model za neprofitni kontekst – misijski model Kanvas.

Imejte v mislih svoje cilje in izbrano idejo. Vzemite predlogo misijskega modela in pojdite skozi 9 korakov v sledečem priporočenem vrstnem redu:

- **CILJNA SKUPINA** - Kdo bo imel koristi od vrednosti, ki jo boste ustvarili? Kakšni ljudje ali skupnosti? Kdo bo imel neposredne koristi in kdo posredno? Razdelite svoje upravičence na podlagi podobnosti. Če ste v procesu zamisli ustvarili persone uporabnikov, jih lahko uporabite.
- **PONUDBA VREDNOSTI** - Kakšna je vaša predlagana rešitev – kakšen je vaš izdelek ali storitev? Kaj boste ponudili upravičencem? Kakšna je posebna vrednost/korist vaše rešitve?
- **KANALI** - Kakšne so stične točke, kjer bodo vaši upravičenci prišli v stik z vašo rešitvijo? Kako boste dostavili/razširili svojo rešitev/vrednost? Ali so to družabni mediji, dogodki, letaki, spletne strani, oglaševanje, e-pošta...?
- **ODNOSI S KORISTNIKI** - Kakšno vrsto odnosa boste imeli z vsakim od vaših upravičenih segmentov? Kako boste komunicirali z njimi? Kako boste dobili njihovo podporo/prispevek? Ali je to osebno, prek tretje osebe, avtomatiziranih storitev...?
- **METRIKA VPLIVA** - Kateri so merljivi ukrepi vpliva in dosežkov? Kako boste spremljali dosežene koristi in ponudbo vrednosti?

### KAJ POTREBUJETE?

- predlogo za misijski model Kanvas
- izbrano idejo za rešitev
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# IZPOPOLNITE IZBRANO IDEJO

## NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

- **KLJUČNE AKTIVNOSTI** - Katere so naloge in dejanja, ki so potrebna, da bo vaš model rešitve deloval? Katere aktivnosti morate izvajati pri doseganju ponudbe vrednosti, merjenju učinka, doseganju segmentov upravičencev in ohranjanju odnosov med upravičenci?
- **KLJUČNI VIRI** - Kateri viri (ljudje, znanje, oprema, avtorske pravice, denar...) so potrebni za doseganje ključnih aktivnosti vaše rešitve?
- **KLJUČNI PARTNERJI** - Katere zunanje partnerje (ljudi, podjetja ali dobavitelje) boste morali zagotoviti za svoje ključne aktivnosti in doseganje ponudbe vrednosti?
- **STRUKTURA STROŠKOV** - Kakšni bodo vaši (najvišji) stroški vaše rešitve? Koliko bo stala izvedba vaših ključnih aktivnosti in doseganje vrednosti? Ali bodo nastali dodatni stroški? Kako se bo vaša rešitev financirala? Kateri finančni mehanizmi se bodo uporabljali?

Zdaj naredite korak nazaj in preverite, ali je vsak segment upravičenca povezan s ponudbo vrednosti in metriko vpliva. Preverite, ali je vse na levi strani platna potrebno za podporo desni strani platna – če ne, to odstranite.

Če želite oceniti razvito rešitev/koncept, lahko uporabite 6 klobukov razmišljanja + produktivno razmišljanje.

Več informacij o misijskem modelu tukaj in tukaj.

# IZPOPOLNITE IZBRANO IDEJO

NAPREJ RAZVIJTE IZBRANO IDEJO

OSREDOTOČITE SE NA **PODROBNOSTI**

*Osredotočanje na podrobnosti je odličen način za boljšo vizualizacijo, predstavljanje, razvoj in predstavitev jasne in konkretne rešitve.*

## Kaj narediti?

Ko je vaš koncept vzpostavljen, lahko razmišljate o posebnih značilnostih in značilnostih, ki predstavljajo, kako bo vaš izdelek resnično izgledal, ko bo končan.

Dodajte podrobnosti – slog, pravo vsebino, besedilo, slike, logotip, barve, teksture, pisave...

*Lahko si pomagata z inspiracijsko tablo, skiciranjem...*

*Če želite oceniti razvito rešitev/koncept, lahko uporabite 6 klobukov razmišljanja + produktivno razmišljanje.*

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRATJE IZBRANO IDEJO

### UVOD

#### Kaj narediti?

Ustvarite preproste prototipe, ki niso mišljeni, da bi bili resnično prefinjeni, temveč zgolj oprijemljive in konkretne predstavitve koncepta, ki vam pomagajo delati na posebnostih vašega koncepta in ga ustrezno predstaviti.

Razmislite, kakšen prototip bi najbolj ustrezal vaši ideji/konceptu/projektu, npr.:

- Kaj je najboljši način, da predstavite jasno in informativno podobo koncepta, ki dovolj dobro kaže, kaj ste imeli v mislih?
- Kako lahko pokažete svojo idejo, da bi občinstvo to najbolje razumelo?
- Kako lahko pokažete svojo idejo, da bi občinstvo lahko oblikovalo dragocene povratne informacije?
- Kako lahko predstavite in preizkusite koncept brez uporabe preveč sredstev?
- Kaj je preprost in hiter način za predstavitev koncepta? Ali obstaja enostavnejši ali enostavnejši način, da ga pokažete?

Choose the most appropriate way of prototyping, e.g.: mood board, sketching, user flow chart, flow chart, mind map, drawing, animation, storyboard, wireframes, business/mission model kanvas...

Izberite najprimernejši način izdelave prototipov, npr.: inspiracijska tabla, skiciranje, uporabniški tok grafikon, diagram pretoka, um zemljevid, risanje, animacija, storyboard, žični okviri, poslovni/misijski model Kanvas...

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

## UPORABITE INSPIRACIJSKO TABLO

*Metoda inspiracijske table je odlična za enostavno vizualizacijo koncepta in omogoča lažje delo na posebnostih koncepta, hkrati pa omogoča tudi sprožilce za nove inspiracije in interpretacije zbranih vsebin, ki spodbujajo nove perspektive in ideje.*

### Kaj narediti?

Ustvarite vizualno predstavitev ali „kolaž“ koncepta vaše rešitve (ključni elementi, značilnosti, delovanje...). Ne pozabite imeti odprtega uma, zato se ne omejujte. Sledite predlaganim zaporednim korakom posamezno ali skupaj.

- **IZBIRA TEME ZA INSPIRACIJSKO TABLO** – Poimenujte svojo inspiracijsko tablo v skladu s predlagano rešitvijo.
- **ZBIRANJE GRADIVA** – Zberite gradivo, ki povzema, predstavlja, zajema koncept vaše rešitve in ga „pripnite“ na tablo. Ali so to besede, spletne strani, vzorci predmetov, slike, vzorci gibanja in zvokov (GIF, videoposnetki, avdio posnetki)? Dodate lahko tudi vzorce barv, pisav, oblik itd. za dodelavo koncepta rešitve.
- **ORGANIZIRANJE NEUREJENE INSPIRACIJSKE TABLE** – Razporedite zbrano gradivo v najboljšo kompozicijo. Uvedete lahko hierarhijo in postavite ključni element (kot je logotip), da zasidrate svojo tablo in spremenite velikost in položaj preostalih elementov, da pokažete njihov pomen in odnose med seboj.
- **RAZLAGA MISLI** – Zapišite nekaj opomb (ne zaidite preveč v podrobnosti – lahko v obliki zapiskov, nalepk, emojijev...).
- **RAZPRAVLJANJE** – Ko je prva različica inspiracijske table končana, je čas, da povzamemo in razpravljamo o možnih prilagoditvah.
- **GRADITE NA VAŠI IDEJI** – Razmislite in implementirajte nove predloge na inspiracijsko tablo in poskusite razviti in predstaviti najboljšo različico vaše rešitve.

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- idejo za rešitev
- e-tablo
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRATJE IZBRANO IDEJO

## UPORABITE SKICIRANJE

*Skiciranje je odlična metoda za hitro predstavitev ideje, hkrati pa omogoča vizualizacijo za lažje delo skozi koncept in različne interpretacije skice za spodbujanje nove perspektive in več idej.*

### Kaj narediti?

Uporabite grobo skiciranje za vizualizacijo vaše rešitve, predstavljanje ključnih funkcij ali delovanja rešitve in organiziranje informacij o vašem konceptu. Po potrebi skicirajte tudi elemente gibanja, zvoke, barve, pisave, material, oblike itd. za dokončanje rešitve.

Skiciranje se lahko izvaja skupinsko ali posamično.

Lahko skicirate prosto ali uporabite 8-6-4-2 metodo skiciranja:

Vsakdo skicira svoj predlog koncepta na kratkih sejah 8, 6, 4 in 2 minuti. Med sejami skiciranja vsakdo daje in prejme povratne informacije, ki pomagajo pri nadaljnjem razvoju vaših skic koncepta. Na koncu vsi delite svoje končne skice in izberete najboljšo skico koncepta za delo.

*Več informacij o metodi 8-6-4-2 [tukaj](#).*

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- idejo za rešitev
- e-belo tablo
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 2 uri

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

## UPORABITE WIREFRAMES

*Wireframes je odlična metoda za vizualizacijo in predstavitev rešitve, ki je spletna stran/aplikacija/programska oprema.*

### Kaj narediti?

Ustvarite wireframes – preprost načrt spletne strani/aplikacije/programske opreme.

Razmislite o osnovni strukturi spletne strani/aplikacije in se osredotočite na ključne elemente, postavitve elementov, njeno funkcionalnost in navigacijo...

Imejte v mislih izbrano idejo, cilje, persono uporabnika...

- Kako je mogoče organizirati vsebine v podporo našim ciljem?
- Kaj bo uporabnik potreboval za dobro uporabniško izkušnjo?
- Kaj mora biti prva stvar, ki jo uporabnik vidi na strani?
- Kaj bo uporabnik pričakoval na določenih področjih strani?
- Kam naj gre glavno sporočilo?
- Kako narediti uporabniško izkušnjo bolj intuitivno?

Lahko ga ohranite preprosto – vizualna privlačnost ni kritična, saj je glavni poudarek na načrtu. Tako lahko uporabite preproste pravokotnike in kvadrate kot ograde. Ampak, če želite, lahko dodate tudi barve, pisave, bleščečo grafiko, dejanske slike...

Žične okvire lahko uporabite tudi za ustvarjanje grafikona pretoka uporabnika ali ustvarjanje wireframes, ki jih je mogoče klikniti, da jih povežete in tako ustvarite uporabniški tok.

Več informacij o ustvarjanju wireframes in uporabniškem testiranju [tukaj](#) in [tukaj](#).

Več informacij o wireframes, ki jih je mogoče klikniti [tukaj](#).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- idejo za rešitev
- e-tablo
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

## UPORABITE DIAGRAME

### Kaj narediti?

Uporabite diagrame za vizualizacijo in organizacijo različnih vidikov rešitve (ključni elementi, značilnosti, delovanje...). Uporabite lahko različne diagrame, npr.:

- **MISELNI ZEMLJEVID** – vizualizirajte strukturo in koncept rešitve:

Najprej določite osnovno temo miselnega zemljevida (vaša rešitev) in jo zapišite v središče diagrama. Razširite diagram navzven tako, da dodate veje, ki opisujejo najbolj osnovne podteme/ključne elemente. Tukaj lahko ostanete preprosti in ne zaidite preveč v podrobnosti. Nato raziščite vsako podtemo/element bolj podrobno z dodajanjem bolj specifične veje. Nadaljujte z razvejanjem, dokler vam ne zmanjka ustreznih informacij/značilnosti/elementov.

Če je potrebno, lahko preuredite teme v vašem miselnem zemljevidu.

Uporabite različne pisave, oblike, slike, barve na določenih vejah, da jo bolje vizualizirate.

Več informacij o miselnih zemljevidih [tukaj](#) in [tukaj](#).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- idejo za rešitev
- e-tablo
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 2 uri

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

- **UPORABNIŠKI DIAGRAM POTEKA** – vizualizirajte potek uporabnika (pot uporabnika):

Imejte v mislih svoje persone uporabnikov in cilje. Razmislite o tem, kaj uporabniki počnejo pred in po interakciji z vašo rešitvijo. Identificirajte:

- Katere so vstopne točke in druge stične točke, kjer uporabnik komunicira z vašim izdelkom/storitvijo?
- Kaj se zgodi po vsakem koraku, kako si koraki sledijo?
- Katere vsebine morate zagotoviti uporabnikom?
- Kako naj se med seboj povežejo različne vsebine?

Zdaj vizualizirajte vse potrebne informacije z grafikonom uporabniškega poteka. Diagram poteka lahko uporabite za opis potekov opravil uporabnika in zalednih procesov (potrebne operacije, ki jih uporabniki ne vidijo).

Priporočljivo je, da se v diagramu poteka držite izbranih simbolov kot vizualnega jezika (npr. kvadrat = koraki uporabnika, ovalna = začetna/končna točka poti uporabnika, diamant = točka izbire/odločitve uporabnika, puščica = tok simbola).

Več informacij o diagramih poteka [TUKAJ](#) in [TUKAJ](#).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- idejo za rešitev
- e-tablo
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

- **DIAGRAMI POTEKA** – vizualizirajte potek sistema (dejavnosti in izvedbo odločitev):

Imejte v mislih svojo rešitev in cilje. Identificirajte:

- Kakšne so dejavnosti in odločitve, ki jih rešitev izvaja?
- Kateri so potrebni koraki?
- Kaj se zgodi po vsakem koraku, kako si koraki sledijo?
- Kako naj se koraki povežejo med seboj?

Zdaj si predstavljajte vse potrebne informacije z diagramom poteka.

Priporočljivo je, da se držite izbranih simbolov kot vizualni jezik (npr. kvadrat = postopek in koraki, oval = začetek/konec, diamant = odločitve, puščica = tok simbola).

Več informacij o diagramih poteka [tukaj](#).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- idejo za rešitev
- e-tablo
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

- **UPORABITE OBSTOJEČI POSLOVNI/MISIJSKI MODEL KANVAS** oz. **GA NADGRADITE Z DETAJLI** – Prikažite poslanstvo/poslovno strukturo in načrt vaše rešitve s prikazom kanvasa poslovnega/misijskega modela, ustvarjenega v razdelku „Izpopolni izbrano idejo“. Da bi občinstvo bolje razumelo zasnovo in značilnosti vaše rešitve, lahko v kanvas dodate še en razdelek „Rešitev“, kjer opisujete ali vizualizirate z drugimi metodami ključne vidike vašega koncepta (funkcije, elementi, delovanje, podrobnosti...).

## UPORABITE DRUGE **PROTOTYPE**

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- idejo za rešitev
- poslovni/misijski model kanvas
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 1 uro

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

- **USTVARITE RISBO** – Vizualizirajte svojo rešitev z ustvarjanjem 2D ali 3D risbe, ki prikazuje videz in ključne funkcije ali delovanje vaše rešitve. Lahko preprosto naredite tako, da ohranite videz skice ali pa delo izboljšate z natančnimi risbami, dodajanjem barv, tekstur, grafik itd.

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- idejo za rešitev
- e-belo tablo
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

srednja

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## PROTOTIPIRAJTE IZBRANO IDEJO

- **USTVARITE TABLO ZGODBE** – vizualizirajte svojo rešitev in njene značilnosti, elemente in delovanje z ustvarjanjem table zgodb, ki vsebuje več prizorov, ki pripovedujejo zgodbo, kako rešitev izgleda in deluje/se uporablja. Lahko jo preprosto skicirate ali izpopolnite z dodajanjem barv in tekstur ali celo z uporabo grafike, predlog...

Več informacij o tabli zgodb [tukaj](#) in [tukaj](#).

<b>KAJ POTREBUJETE?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• znanje o izzivu</li> <li>• idejo za rešitev</li> <li>• e-belo tablo</li> <li>• kanal za razpravo</li> </ul>	<b>TIP AKTIVNOSTI</b> skupinsko	<b>PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI</b> najmanj 5 ur	<b>STOPNJA ZAHTEVNOSTI</b> visoka
--	------------------------------------	--	--------------------------------------

- **USTVARITE ANIMACIJO** – vizualizirajte svojo rešitev (ključne elemente, funkcije, delovanje) in kako jo uporabnik uporablja z animiranjem. Animacija vsebuje prizore, ki pripovedujejo zgodbo, kako rešitev izgleda in deluje.

Več informacij o animaciji [tukaj](#).

<b>KAJ POTREBUJETE?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• znanje o izzivu</li> <li>• idejo za rešitev</li> <li>• <b>orodje za animacijo</b></li> <li>• kanal za razpravo</li> </ul>	<b>TIP AKTIVNOSTI</b> skupinsko	<b>PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI</b> najmanj 5 ur	<b>STOPNJA ZAHTEVNOSTI</b> visoka
--	------------------------------------	--	--------------------------------------

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## USTVARITE PREDSTAVITEV PROTOTIPA

### Kaj narediti?

Uporabite svoj prototip in ustvarite učinkovito predstavitev svoje rešitve. Predlagani so naslednji koraki in dejavnosti:

- **PRIPRAVITE KRATKI VODNIK PO PROTOTIPU:**

Predstavite kratko predstavitev ideje in konteksta. Na kratko povzemite izziv, ki ste ga poskušali rešiti, in po potrebi navedite rešitve, ki so bile upoštevane in zakaj niso bile izbrane.

Osredotočite se predvsem na izbrano/pripravljeno rešitev. Da bi jo temeljito predstavili, dodajte sledi, imena, opise, razlage...

Predstavite lahko pričakovane rezultate, razloge za izbiro tega koncepta rešitve, cilje in prednosti vašega koncepta, tudi možne/pričakovane ovire, možne načine za premagovanje ovir, potrebne nadaljnje prilagoditve, dodatne predloge...

Pretvorite vizualizacijo prototipa/rešitve v video predstavitev, brošure, reklamne oglase, PowerPointove predavitve, letake...

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- prototip rešitve
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

# USTVARITE IZBRANO IDEJO

## USTVARITE PREDSTAVITEV PROTOTIPA

- **PRIPRAVITE PITCH:**

*Pitch je odličen način, da jasno predstavite svojo rešitev in pritegnete pozornost in zanimanje občinstva z informativno razlago.*

Pomislite, kako bi lahko pritegnili in ujeli občinstvo že na samem začetku svojega nastopa. Lahko celo pripovedujete zgodbo – povejte scenarij/zgodbo, v kateri opišete uporabnikovo bolečino ali vizijo uspeha, ki jo bo obravnavala vaša rešitev.

Priporočljivo je, da najprej pozicionirate svoj izziv (težavo/priložnost, ki ste jo poskušali rešiti) – razložite ga, opišite situacijo in perspektivo uporabnikov ter podprite vse dokaze, ki ste jih zbrali med prejšnjimi koraki. Predlagamo, da vključite tudi izjave o poslanstvu, npr. cilj naše ekipe je bil pomagati uporabnikom pri...

Ko so prikazani kontekst in cilji vašega izziva in je potreba po rešitvi očitna, povejte, kako rešujete izziv. Pokažite svojo rešitev s prototipom, ki ste ga ustvarili. Priporočljivo je, da zagotovite vizualno, otipljivo predstavitev vašega prototipa skupaj z vodnikom prototipa, ki ste ga morda pripravili v prejšnjem koraku, tako da ga lahko občinstvo preprosto in hitro razume.

Naj bo natančen in bistven. Osredotočite se na prednosti in prispevke predlagane rešitve. Poudarite, kaj je tako posebnega na vaši rešitvi, zakaj deluje, zakaj je boljša/drugačna od drugih možnosti, zakaj ste prepričani, da bi lahko delovala ... Pomislite tudi na morebitne ovire, slabosti ali omejitve vaše rešitve in se predvsem pripravite, kako ga predstaviti in odgovoriti na razpravo o njem, npr. ali lahko pojasnite, lahko predlagate, kako to popraviti, preprečiti ali omejiti ...

Vadite predstavitev, da bo vaša predstavitev tekoča, samozavestna in preprosta. Poskusite uporabiti jezik, ki ga bo vaše občinstvo razumelo (ne komplicirajte preveč). Poskusite biti avtentični in strastni do svojega dela, vendar ne predolgo (priporočeno je največ 15 do 30 minut pitchinga).

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- prototip rešitve
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

individualno in/ali  
skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 3 ure

### STOPNJA ZATHEVNOSTI

nizka



**OCENITE PROTOTIP**

**IZVEDITE ANKETO IN ZBERITE POVRATNO  
INFORMACIJO**

# SMERNICE ZA OVREDNOTENJE

za kreativen proces reševanja izziva  
**FAZA 4**

Po reševanju vašega izziva in predstavitvi prototipa rešitve je zadnji del vašega projekta **ovrednotenje**.

Zdaj je čas, da zberete povratne informacije od občinstva, kateremu ste predstavili prototip, in ustvarite povzetek prejete ocene.

**Nekaj navodil za to fazo lahko najdete v nadaljevanju. Vendar pa jih lahko uporabite, kot se vam zdi primerno za vaše potrebe. Pripravite anketna vprašanja in zberite vsaj eno povratno informacijo o predstavljeni rešitvi.**

FAZA 4

# OVREDNOTENJE

KAKO TO NAREDITI?

# OCENITE PROTOTIP

## IZVEDITE ANKETO IN ZBERITE POVRATNO INFORMACIJO

*Zbiranje povratnih informacij o pripravljeni rešitvi in razmislek o njej je odličen način za nadaljnji razvoj vaših kompetenc. Z zbiranjem zunanjih povratnih informacij se lahko naučite analizirati mnenja drugih, jih razumeti, nadgraditi svoje sposobnosti reševanja problemov in razviti še boljše rešitev.*

### Kaj narediti?

Po prikazu prototipa vaše ideje drugim, zberite govornje ali pisne povratne informacije o vaši rešitvi. Najbolje je, če zberete povratne informacije neposredno ali kmalu po predstavitvi, tako da so vtisi še vedno sveži. Priporočljivo je, da uporabite anonimno obliko odgovora, še posebej, če vaše občinstvo ni neposredno vključeno v vaš izziv.

Lahko izvedete kratke skupinske ali individualne intervjuje s svojim občinstvom ali uporabite kratke (natisnjene ali spletne) vprašalnike... in zberete odgovore. Priporočljivo je, da vprašanja vedno pripravite vnaprej. Svoje občinstvo lahko vprašate npr.:

- **SPLOŠNO MNENJE** – Kaj menite o tem konceptu? Na lestvici od ena do deset ocenite, koliko vam je všeč ta rešitev? Zakaj? Kaj ste si najbolj zapolnili?
- **ZAZNANE PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI** – Kakšna je po vašem mnenju ključna korist/prednost tega koncepta? Kaj menite, da manjka ali je odveč? Kaj bi oz. ne bi spremenili pri predstavljeni rešitvi?
- **NAMEN UPORABE** – Na lestvici od ena do deset ocenite, koliko bi bili pripravljeni uporabiti ta izdelek/storitev? Zakaj? Katere trenutne lastnosti so uporabne? Katere lastnosti pogrešate, da bi ga/jo želeli uporabljati?
- **ČUSTVENE REAKCIJE** – Kako se počutite ob tem izdelku/storitvi? Na lestvici od ena do pet ocenite, kako navdušeno, dolgočasno, frustrirano itd. se počutite ob tem konceptu? Zakaj?

Če menite, da je to potrebno ali pomembno, lahko vključite tudi demografska vprašanja, npr. o starosti, spolu itd. anketiranca.

Zberite povratne informacije in jih analizirajte, npr.: združite podobne odgovore in preštejte najpogostejše odgovore (še posebej, če so odgovori besede), izračunajte povprečni odgovor (če so odgovori številke)... Poiščite podobnosti ali trende v teh ocenah prototipa in ustvarite kratek povzetek najpomembnejših odkritij.

Razmislite o tem: Kaj ste se pri tem naučili? Kaj je bilo super? Kaj bi lahko storili drugače?

### KAJ POTREBUJETE?

- znanje o izzivu
- predstavljen prototip rešitve
- beležko/tiskalnik/ spletno orodje za ankete
- kanal za razpravo

### TIP AKTIVNOSTI

skupinsko

### PRIPOROČEN ČAS AKTIVNOSTI

najmanj 2 uri

### STOPNJA ZAHTEVNOSTI

nizka

### VEČ INFORMACIJ O USTVARJANJU ANKETE

- [tukaj](#)
- [tukaj](#)

### PRIPOROČENA DIGITALNA ORODJA ZA ANKETE

- [Google Forms](#)
- [Microsoft Forms](#)
- [SurveyMonkey](#)
- [Mentimeter](#)