KILOMETRI I PARË

Scott Anthony · The First Mile · Harvard Business Review Press

Si t'i nxjerrësh idetë në treg · nga Fiordi Pernaska

1 · Problemi i kilometrit të parë

Idetë e mira rrallë vdesin nga konkurrenca; vdesin mes idesë dhe tregut.
Aty nuk ka hartë, nuk ka të dhëna dhe nuk ka kush të të ndihmojë.
→ Sot: trajtoje nisjen si fazë më vete, me metodë të vetën.

2 · Pyetja që vendos gjithçka

Mos pyet «a është ide e mirë». Pyet: çfarë duhet të jetë e vërtetë që të funksionojë?
Ktheji financat mbrapsht: sa klientë, me çfarë çmimi, me çfarë kostoje.
→ Sot: nëse përgjigjja kërkon mrekulli, e dite para se të shpenzoje.

3 · D — Dokumento në një faqe

Një ide që nuk hyn në një faqe nuk është ide; është ndjesi.
Përdor pamje dhe një histori konkrete, jo vetëm fjalë.
→ Sot: shkruaje sot. Çfarë nuk shkruhet, nuk kritikohet dot.

4 · E — Vlerëso nga disa këndvështrime

Përcakto kriteret e suksesit para se të nisësh, jo pasi të dalin numrat.
Krahasoje me modele që kanë funksionuar dhe me ato që kanë dështuar.
→ Sot: shkruaj si do ta dish që ia vlen — dhe si do ta dish që jo.

5 · F — Fokusohu te pasiguria vrasëse

Mbaj listë të pasigurive, por zgjidh atë që, nëse del jo, mbyll gjithçka.
Shumica merren me pyetjet e rehatshme, jo me të rrezikshmet.
→ Sot: shkruaj tri pasiguri. Rretho atë që të tremb më shumë.

6 · T — Testo si shkencëtar

Hipotezë, parashikim, eksperiment, matje. Me këtë radhë.
Parashikimi shkruhet para provës; ndryshe gjen justifikim për çdo rezultat.
→ Sot: para çdo prove shkruaj çfarë pret të ndodhë dhe me çfarë numri.

7 · Tuneli i erës

Vëllezërit Wright nuk ndërtuan avion për të provuar si silleshin krahët.
Ndërtuan një kuti druri me ventilator. Kushtoi pak, u kurseu vite.
→ Sot: gjej provën më të lirë për dyshimin më të madh.

8 · Hapësira bosh ka një arsye

Para se të gëzohesh për një treg të pazënë, pyet pse është i pazënë.
Shpesh nevoja nuk është reale, ose dikush i fortë e bllokon hyrjen.
→ Sot: pyetja e parë nuk është «sa i madh është», por «pse s'është bërë».

9 · Klientët gënjejnë

Njerëzit thonë vazhdimisht se do të blejnë diçka që nuk do ta blejnë kurrë.
Fjala nuk është provë. Vetëm veprimi është provë.
→ Sot: mos pyet «a do ta blije». Kërko para, kohë ose nënshkrim.

10 · Ekip i vogël, kufizime të vetëdijshme

Ekipi që mëson duhet i vogël, i fokusuar dhe me aftësitë e duhura.
Kufizimet e vendosura me dashje e shpejtojnë të mësuarit dhe ruajnë fleksibilitetin.
→ Sot: cakto buxhet e afat të vogël qëllimisht. Bollëku e vonon vendimin.

11 · Cakto datën e vendimit që në fillim

Vendos datat e vlerësimit para se të nisësh, jo kur të ndihesh gati.
Ji i hapur ndaj çdo opsioni, përfshirë ndryshimin e drejtimit ose mbylljen.
→ Sot: pa një datë vendimi, projekti vazhdon vetëm nga inercia.

12 · Tri pyetje për veten

· Çfarë duhet të jetë e vërtetë që kjo të funksionojë — dhe a e kam provuar?
· Cila është pyetja që, po të ketë përgjigje jo, e mbyll projektin?
· Cila është mënyra më e lirë për ta provuar atë, këtë javë?

Përmbledhje personale e ideve kryesore — jo tekst i librit.