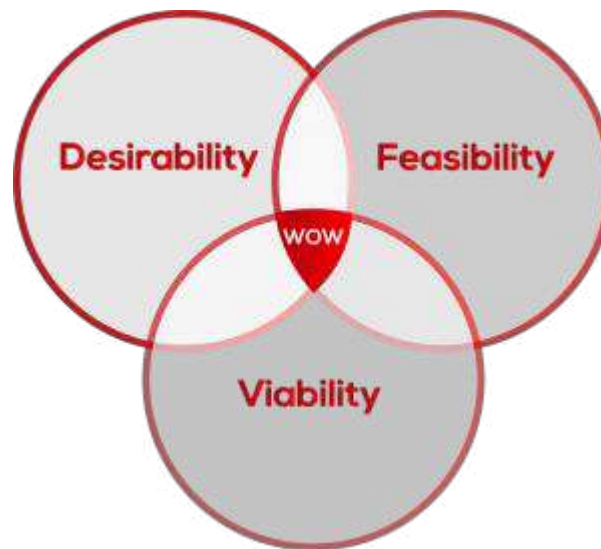


Idea Wow Effect

This topic is about how to reach the “wow Effect” which is the intersection of three circles of is the idea desirable, viable and feasible?

“**The wow effect**” or “The sweet spot” It’s called “The Three Lenses of Innovation”, and was created by IDEO. Is about the intersection between three circles **Desirability**, **Feasibility**, **Viability**



Here’s how to think about it; in order to run a successful business, we have to create something that is **Desirable** (people want it), **Feasible** (we can actually do it) and it has to be **Viable** (we don’t go broke).

We can’t afford to get any of these wrong.

Therefore, we need to examine our business through each lens, to see how we’re going and what could be improved.

The **Desirability lens** asks you to look at your customer;

- How do they hear about you?
- What brings them in the door?
- What keeps them coming back?

Maybe you have a few different types of customers; can you articulate what each group finds most appealing?

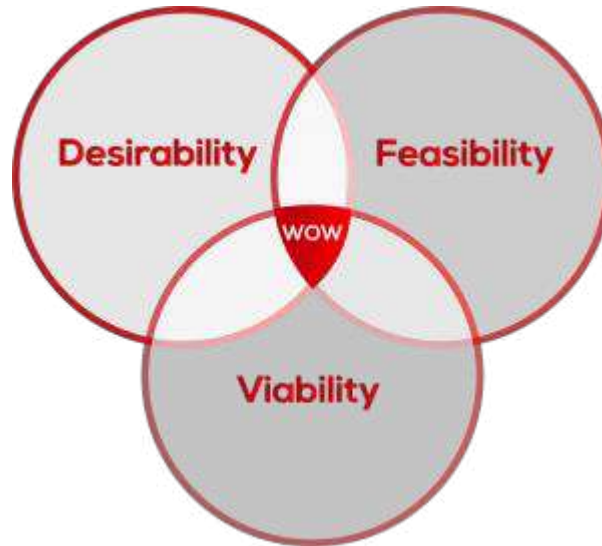
The **Feasibility lens** focuses on the “back of house” aspects of your operation.

- What needs to go on behind the scenes in order to create the magic for your customer?
- Key staff members?
- A recognizable and trusted brand?
- Partnerships with industry leaders?
- Ask yourself; what minor change to our operations would be diabolical?
- What do we have in place to prevent that from happening?

The **Viability lens** is about the dollars.

- Where do they come from?
- Where do they get spent?
- What's our breakeven point?
- Which of our customers are most profitable, and are we doing anything to pursue them?

يركز هذا الموضوع على الوصول الى ال WOW Effect و هو عبارة عن نقطة التداخل بين ثلاث دوائر Desirable: ما يرغب به العميل Viable ما هو قابل للتنفيذ feasible مدى جدوى الفكرة



إليك كيفية التفكير في الأمر ؛ من أجل إدارة نشاط تجاري ناجح ، يجب علينا إنشاء شيء مرغوب فيه (يريده الناس) ، ذو جدوى (يمكننا فعل ذلك) ويجب أن يكون قابلاً للتطبيق (فكرة تجلب المال لتجنب فكرة الأفلاس). ففي عالم الأعمال لا يمكننا أن نتحمل أي خطأ من هذه الأخطاء الثلاث لذلك يجب تحليل تلك الجوانب الثلاث

تطلب منك عدسة Desirability النظر إلى عميلك ؛

- كيف يسمعون عنك؟
- ما الذي يدخلهم في الباب؟
- ما الذي يجعلهم يعودون لك مرة أخرى؟
- ربما لديك بضعة أنواع مختلفة من العملاء ؛ هل يمكنك توضيح ما تجده كل مجموعة أكثر جاذبية؟
- تركز عدسة ال Feasibility على ما وراء الأحداث.

- ما الذي يجب أن يستمر وراء الكواليس من أجل خلق تأثير جيد للعميل؟
- أعضاء فريق العمل الأساسيين؟
- علامة تجارية معترف بها وموثوقة؟
- شراكات مع بعض الرواد الصناعة؟
- اسأل نفسك؛ أي تغيير طفيف في الإجراءات سيكون كارثي؟ و ما هي الإجراءات التي من شأنها منع حدوث ذلك؟

عدسة الجدوى تدور حول الأموال.

- ماهي مصادر المال؟

- ما هي المصروفات الأساسية؟
- ما هي نقطة التعادل لديك؟
- أي من عملائنا هو الأكثر ربحية ، وهل هناك ما يمكن فعله لمتابعتهم و زيادة الربحية؟