

DANUTA PIASECKA

# DESIGN THINKING

JAK WYKORZYSTAĆ  
MYŚLENIE PROJEKTOWE  
DO ZWIĘKSZENIA  
ZYSKÓW  
TWOJEJ FIRMY

KURSOKSIĄŻKA

onepress



Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Magdalena Dragon-Philipczyk

Materiały graficzne w książce i na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock.

Helion S.A.  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63  
e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)  
WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!  
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres  
<https://onepress.pl/user/opinie/dethja>  
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

ISBN: 978-83-283-8495-8

Copyright © Danuta Piasecka 2022

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

# Spis treści

---

## **Wstęp /7**

Autorka /8

Profil czytelnika i kursanta /11

**Wprowadzenie /13**

Weź udział w bezpłatnym kursie online /15

Co znajdziesz w kursoksiążce /15

Bohaterzy kursoksiążki /16

Jak pracować z kursoksiążką /16

Czego potrzebujesz do pracy z kursoksiążką /17

**Słownik pojęć /18**

## **MODUŁ 1. Design Thinking /19**

### **01\_Wprowadzenie do Design Thinking /21**

Definicja Design Thinking /24

Proces projektowania metodą Design Thinking /25

Twórcy Design Thinking /26

Trzy perspektywy Design Thinking /27

Podejście do biznesu –

klasyczne vs. myślenie projektowe /30

**Podsumowanie /33**

### **02\_Zwiększenie zysków Twojej firmy /35**

Czym jest zysk /38

Błędy, które nie pozwalają Ci zwiększać zysków /38

Analiza potencjału zysku Twojej firmy /51

Myślenie projektowe szansą

na zwiększenie zysków Twojej firmy /60

**Podsumowanie /61**

## **MODUŁ 2. Proces projektowania nowych produktów i usług /63**

### **03\_Projekt: proces projektowania nowych rozwiązań /65**

Cel projektu /67

Dekalog projektanta /69

Przygotowanie do projektu /71

**Podsumowanie /75**

## **04\_Empatia /77**

Cel etapu /79

Główne wyzwanie /79

Przebieg etapu /80

Metody i narzędzia badawcze /85

Zadanie do wykonania /104

**Podsumowanie /106**

## **05\_Synteza /107**

Cel etapu /109

Główne wyzwanie /109

Przebieg etapu /109

Wyzwanie projektowe /114

Efekty /114

Narzędzia /114

Zadanie do wykonania /118

**Podsumowanie /119**

## **06\_Generowanie pomysłów /121**

Cel etapu /123

Główne wyzwanie /123

Przebieg etapu /123

Narzędzia do generowania pomysłów /124

Narzędzia dodatkowe /126

Narzędzia selekcji /128

Zadanie do wykonania /132

**Podsumowanie /133**

## **07\_Prototypowanie /135**

Cel etapu /137

Główne wyzwanie /137

Przebieg etapu /137

Narzędzia /138

Zadanie do wykonania /139

**Podsumowanie /140**

## **08\_Testowanie /141**

Cel etapu /143

Główne wyzwanie /143

Przebieg etapu /143

Testowanie prototypów /144

Karta informacji zwrotnej /146

Zadanie do wykonania /146

**Podsumowanie /148**

## **09\_Zakończenie projektu /149**

## **10\_Przygotowanie do wdrożenia /155**

Szablon modelu biznesowego /157

**Podsumowanie /165**

Szablon Lean /167

**Podsumowanie /173**

Oferta /175

Przed sprzedaż /180

Crowdfunding /181

Zadanie do wykonania /182

**Podsumowanie /185**

## **MODUŁ 3. Jak wykorzystać myślenie projektowe do zwiększenia zysków Twojej firmy /187**

### **11\_Konkretny plan działania na zwiększenie zysków Twojej firmy (7-dniowy sprint) /189**

Przygotowanie do sprintu /191

Dzień 1 /194

Dzień 2 /197

Dzień 3 /203

Dzień 4 /206

Dzień 5 /209

Dzień 6 /211

Dzień 7 /214

Zakończenie sprintu /216

Minikampania marketingowa /217

**Podsumowanie /221**

**Często zadawane pytania /222**

**Zakończenie /226**

**Bibliografia /227**

### **Dodatkowe materiały /227**

Grupa Mastermind /227

Checklista etapu Empatii /230

Checklista etapu Syntezy /230

Checklista etapu Generowania pomysłów /231

Checklista etapu Prototypowania /231

Checklista etapu Testowania /231

Kampanie marketingowe – polecane źródła /231

**Karta wniosków /232**



# Wstęp

---

To nie jest zwykła książka. To kursoksiążka. Czyli kurs w formie książki.

A do tego bardzo prosta kursoksiążka.

Nie znajdziesz tu historii powstania Design Thinking. Nie znajdziesz tu również zbyt wiele teorii. Tę ograniczyłam do minimum.

Ta książka to kurs, który wyposaży Cię w wiedzę i umiejętności myślenia projektowego oraz dostarczy gotowych narzędzi do zastosowania od zaraz. Kurs, który krok po kroku przeprowadzi Cię przez cały proces projektowania nowych produktów i usług, dzięki którym zwiększysz zyski Twojej firmy.

Zapraszam do lektury!  
Danuta Piasecka

---

## Autorka

Danuta Piasecka jest aktywną moderatorką Design Thinking, przedsiębiorczynią, absolwentką studiów MBA SME dedykowanych przedsiębiorcom, doradczynią i trenerką biznesową z bogatym doświadczeniem (ponad 11 tysięcy godzin pracy z klientem) w zakresie tworzenia i wdrażania planów oraz strategii rozwoju firm i zwiększania ich potencjału zarobkowego. Certyfikowana moderatorka i trenerka oraz akredytowana przez ICF coachka. Kreatorka projektów i rozwiązań wspierających rozwój przedsiębiorczości wśród Polek.

Podczas prowadzenia konsultacji, szkoleń i warsztatów korzysta z potencjału myślenia projektowego, pomagając przedsiębiorcom patrzeć oczami klienta i wdrażać Design Thinking w firmach. Angażuje się w wiele inicjatyw, podczas których wraz z biznesem, administracją publiczną, edukacją i NGO sprawia, że problemy zmieniają się w wyzwania, a następnie oferuje wsparcie w poszukiwaniu skutecznych rozwiązań. Współpracuje z Agencjami Rozwoju i Przedsiębiorczości. Jest autorką licznych kursów online poświęconych tematowi rozwoju i zwiększania zysków firmy, bierze też udział w konferencjach biznesowych w roli ekspertki.



## Dlaczego napisałam tę kursoksiążkę?

Wierzę, że jesteś podobny do mnie i postawiłeś na własną firmę, aby być wolny. Wolny od ograniczeń zawodowych, szklanych sufitów zarobkowych, bezsensownego tracenia czasu na rzeczy mało ważne i nie przynoszące efektów. Wiem jednak, że marzenia swoje, a życie swoje i często nasze oczekiwania rozmiągają się z rzeczywistością.

Czy podobnie jak mnie, zdarzyło Ci się wpaść na „genialny pomysł, na który na pewno jeszcze nikt nie wpadł, więc na 100% będzie trafiony”, który to pochłonął Twój czas i pieniądze, a w efekcie przyniósł zerowe zyski?

Czy zdarzyło Ci się pójść za tłumem, oferować typowe produkty branżowe i odnotowywać zerową sprzedaż, co w konsekwencji wpłynęło na spadek Twojej wiary w siebie i chęć zamknięcia firmy?

A może rzeczywiście wpadłeś na innowacyjny pomysł, ale tak długo go dopieszczałeś, że jak już rozwiązanie było gotowe i zdecydowałeś się pokazać go światu, to byłeś mile świetlnie za rozwiązaniami konkurencji?

No właśnie.

Napisałam tę kursoksiążkę, aby Ci pokazać, że choć czasem w to wątpisz, to wolność, o której piszę wyżej, naprawdę istnieje.

„Genialne pomysły” można sprawdzać, a następnie inwestować tylko w te, które mają potencjał. Typowe produkty branżowe można sprzedawać ze sporym zyskiem. Innowacyjne rozwiązania można wypuszczać na rynek nawet wtedy, gdy nie będą jeszcze w pełni gotowe.

Jak to zrobić, dowiesz się z kolejnych rozdziałów.

Ale to nie wszystko. Jest jeszcze drugi powód, dla którego zdecydowałam się przenieść moją wiedzę i doświadczenie na papier.

Uważam, że w dzisiejszych czasach trzeba działać szybko. I nie mam na myśli udziału w zawodach typu: „Kto z(a)robi więcej, czy też lepiej w tym samym czasie”. Pisząc „szybko”, mam na myśli reagowanie na zmiany (wewnątrz i na zewnątrz firmy), których, czy tego chcemy, czy nie, cały czas doświadczamy. Piszę tę książkę w roku 2021, czyli w rok po pandemii, która wszystkim nam przedsiębiorcom pokazała, że jeśli nie działamy szybko, to obniżamy szanse firmy nie tylko na większe zyski, ale na jakiegokolwiek zyski, w konsekwencji odbierając jej szanse na przetrwanie.

Jeśli o mnie chodzi, to już od wielu lat wyznaję zasadę szybkiego działania i nastawienia na zmiany.

Jestem typem wizjonera, do tego bardzo niecierpliwym. Często działam, zanim cokolwiek pomyślę. Popęłiłam przez to w swoim życiu biznesowym wiele błędów, a część z nich kosztowała mnie sporo czasu i pieniędzy.

Pieniądże można odrobić, czasu niestety nie.

Stałam więc przed wyzwaniem, co zrobić, aby odrabiać, a zarazem zarabiać pieniądze szybciej, i co zrobić, aby szybciej wycofywać się z nietrafionych pomysłów.

Pisząc ogólnie – zaczęłam szukać odpowiedzi na pytanie: „Jak działać szybciej?”.

### **Tak trafiłam na Design Thinking.**

Gdy pierwszy raz spotkałam się z pojęciem Design Thinking, czyli z myśleniem projektowym, pomyślałam, że to kolejny przereklamowany produkt stworzony przez wielkie korpo, zupełnie nienadający się do użycia przez klasycznego polskiego przedsiębiorcę.

Oczywiście, tak mogła pomyśleć jedynie osoba, która może coś tam o Design Thinking słyszała, ale nie zadała sobie trudu, aby poznać, czym tak naprawdę jest myślenie projektowe.

Sprawdziłam i okazało się, że to rozwiązanie jest idealne dla mnie. I nie tylko. Moi klienci pokochali je równie mocno jak ja!

Wierzę, że każdy z nas ma w sobie potencjał, aby zarabiać duże pieniądze. Nie mamy jednak czasu, aby wciąż próbować i ponosić porażki.

Dlatego po prostu nie róbmy tego.

Twórzmy rozwiązania nie dla siebie, tylko dla użytkowników.

Słuchajmy naszych klientów i projektujmy rozwiązania, które są im naprawdę (i najlepiej pilnie) potrzebne.

Nauczmy się rezygnować z pomysłów, które nie trafiają w potrzeby rynku.

Bierzmy pod uwagę łącznie użyteczność, wykonalność i opłacalność finansową oferowanych rozwiązań.

Twórzmy prototypy i testujmy je w prawdziwym świecie.

Traktujmy brak zainteresowania klienta jako cenne wnioski, a nie jako nieudaną inwestycję.

Takie podejście przyniesie pieniądze i zaoszczędzi nasz czas również wtedy, gdy w wyniku nieprzewidzianych zdarzeń stracimy wszystko i będziemy zmuszeni budować firmę od nowa (tfu, tfu!).

Zresztą po co marnować czas i pieniądze na wdrażanie nikomu niepotrzebnych rozwiązań, fundując sobie tym samym rezygnację i wypalenie zawodowe? Bo przecież wszyscy wiemy, że to nieuniknione, jeśli od tygodni, miesięcy czy też lat nasze działania nie przynoszą efektów.

Zbyt dobrze wiem, jak to jest pracować dużo i zarabiać mało (lub wcale), aby pozwolić Ci popełniać te same błędy.

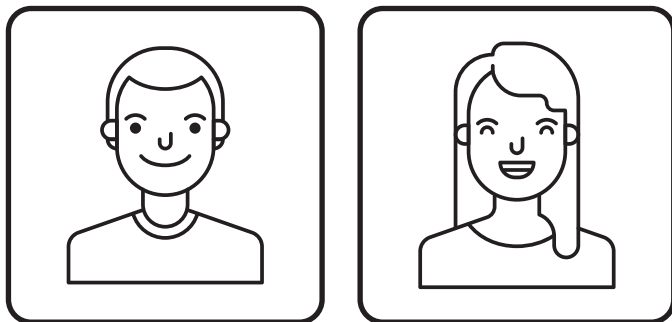
Twoja firma nie jest organizacją charytatywną, a Ty nie po to ją założyłeś, aby harować po nocach za kilka złotych. Dlatego przyszedł czas na zmiany. Czas na Design Thinking.

---

## Profil czytelnika i kursanta

Sprawdź, czy ta kursoksiążka jest dla Ciebie.

Jak już pisałam, czasu nie da się odzyskać. Nie chcąc więc marnować tego Twojego cennego zasobu, stworzyłam profil kursanto-czytelnika, do którego wykorzystałam przeprowadzone przeze mnie wywiady, ankiety oraz tysiące interakcji, w które wchodziłam z moimi klientami – uczestnikami konsultacji, szkoleń, kursów i warsztatów.



Jeśli nie są Ci obce zarówno niżej wypunktowane zadania, jak i przeszkody, które spotykasz przed próbą zrealizowania tych zadań, podczas tej próby lub po jej podjęciu, oraz korzyści, których oczekujesz po ich zrealizowaniu, to kursoksiążka *Design Thinking. Jak wykorzystać myślenie projektowe do zwiększenia zysków Twojej firmy* jest zdecydowanie dla Ciebie, a ja z czystym sumieniem zapraszam Cię do jej kolejnych rozdziałów.

Jestem pewna, że dostaniesz to, po co przyszedłeś – wiedzę, jak możesz zwiększać zyski Twojej firmy.

Twoje zadania to:

- zarabiać pieniądze;
- utrzymać siebie i rodzinę;
- budować stabilną firmę;
- tworzyć produkty i usługi, których ludzie potrzebują;
- podejmować decyzje;
- rozwijać się zawodowo;
- sprzedawać swoje rozwiązania;
- być postrzeganym jako ekspert w branży;
- poszerzać wiedzę z zakresu swojej specjalizacji;
- realizować ustalone plany codzienne, tygodniowe, miesięczne;
- osiągać założone cele;
- wzmacniać kompetencje niezbędne do bycia skutecznym.

Przeszkody, które napotykasz przed próbą zrealizowania ww. zadań, podczas tej próby lub po jej podjęciu, to:

- brak czasu;
- brak ludzi do pracy;
- pełnienie kilku funkcji zawodowych jednocześnie (menedżer, pracownik, logistyk, sprzedawca, marketingowiec itd.);
- brak twardej wiedzy biznesowej;
- brak wiedzy o potrzebach klientów;
- ograniczające przekonania dotyczące sprzedaży;
- duża konkurencja na rynku;
- brak pomysłów na nowe produkty i/lub usługi;
- niesatysfakcjonujące zarobki w stosunku do czasu spędzonego w pracy;
- brak chęci i determinacji w działaniu;
- spadek motywacji w sytuacji braku efektów;
- poczucie kręcenia się w kółko;
- brak wsparcia ze strony otoczenia;
- marnowanie czasu i pieniędzy na pomysły, które się nie sprawdzają;
- brak wiedzy technicznej;
- nadmiar „eksperckiej” wiedzy na rynku;
- strach przed porażką;
- brak budżetu na inwestycje;
- wypalenie zawodowe.

Korzyści, których oczekujesz po zrealizowaniu ww. zadań, to:

- uznanie ze strony otoczenia;
- zwiększona pewność siebie;
- brak ograniczeń;
- rozwój osobisty i zawodowy;
- większe zyski;
- powracający klienci;
- praca na własnych zasadach;
- bezpieczeństwo i wolność finansowa;
- konkretne wyniki;
- konkretne kroki do wykonania;
- akceptacja otoczenia.

---

## Wprowadzenie

Drogi Czytelniku, sięgnąłeś po tę pozycję, ponieważ szukasz sposobów na to, aby zarabiać więcej.

Sposobów, jak to zrobić, jest wiele, jednak w tej kursówce wykorzystasz do tego myślenie projektowe. Dlatego jeśli do tej pory nie znałeś pojęcia Design Thinking, to najwyższy czas to zmienić.

Zaczynamy!

Jeśli choć raz zadałeś sobie pytanie, co zrobić, aby zarabiać więcej, to pewnie znasz już odpowiedź – więcej lub drożej sprzedawać. To logiczne. Ale co, jeżeli klienci nie chcą kupować lub nie chcą więcej płacić za to, co masz do zaoferowania?

No właśnie.

Zanim wyjaśnię, co niechęć klientów do droższych lub większych zakupów ma wspólnego z Design Thinking, pozwól, że zaproszę Cię do krótkiego eksperymentu – ćwiczenia.

Przypomnij sobie swój ostatni zakup. Co kupiłeś? Dlaczego akurat to wybrałeś? Czym to się różniło od innych podobnych rozwiązań oferowanych na rynku? Czy był to niezbędny zakup? Jaki problem tym rozwiązałeś lub jaką potrzebę zaspokoiliłeś?

Zapisz odpowiedzi poniżej.

.....

.....

.....

Ten króciutki eksperyment ma Ci pokazać, że ZAWSZE kupujemy z jakiegoś powodu. Do tego ZAWSZE zakupom tym towarzyszy jakieś kryterium wyboru i ZAWSZE zakup ten rozwiązuje jakiś nasz problem lub zaspokaja potrzebę, którą w danym momencie odczuwamy.

Jeśli chce Ci się pić (potrzeba), to masz do wyboru m.in. wodę, sok, napój słodzony gazowany, energetyk itd., a każdy z tych napojów smakuje inaczej i inną kwotę musisz za niego zapłacić (kryterium). Jeśli jesteś fanem zdrowia i prostych rozwiązań (powód), to prawdopodobnie kupisz wodę.

I właśnie w taki sam sposób zakupów dokonują Twoi klienci. Dlatego, jeżeli klienci nie chcą kupować lub nie chcą więcej płacić za to, co masz do zaoferowania, to czas, aby ZADAĆ sobie poniższe pytanie:

„W jaki sposób, projektując rozwiązania (produkty i/lub usługi, które oferuję), uwzględniam:

- powody, dla których ludzie kupują;
- kryteria, którymi się kierują, oraz
- potrzeby, które chcą zaspokoić, lub problemy, które chcą rozwiązać?”

Zapisz odpowiedź.

.....

.....

.....

Za chwilę poznasz pełną definicję Design Thinking i zrozumiesz, dlaczego odpowiedź na powyższe pytania jest taka ważna. Dodatkowo niech będzie to dla Ciebie motywacją do pracy z tą kursoksiążką.

Dlaczego motywacją?

Zakładam w ciemno (choć mam nadzieję, że się mylę), że w ogóle nie uwzględniasz powodów, kryteriów i potrzeb klientów. Skąd takie założenie? Bo gdyby tak było, to nie czytałbyś teraz tej książki.

Gdyby to, co masz do zaoferowania w swojej ofercie, było faktycznie zaprojektowane pod klientów, to Twoim wyzwaniem byłoby nie: „Jak sprawić, aby zwiększyć zyski firmy”, a: „Jak szybciej obsługiwać klientów, nie tracąc przy tym na oferowanej jakości”.

Choć to oczywiście tylko jeden z przykładów wyzwania.

Jako ciekawostkę dodam, że gdy dojdiesz do takiego momentu w swojej firmie (duże zyski, nadmiar klientów), to również będziesz mógł wykorzystać myślenie projektowe do poradzenia sobie z tym wyzwaniem, ponieważ (w dużym skrócie) **myślenie projektowe to sposób podejścia do rozwiązywania problemów i projektowanie użytecznych rozwiązań.**

I nie ma znaczenia, czy projektujesz dla siebie, czy dla klientów płatników czy dla klientów – ostatecznych użytkowników danego rozwiązania.

## Weź udział w bezpłatnym kursie online

Aby pomóc Ci jak najlepiej wykorzystać wiedzę z tej kursoksiążki, stworzyłam bonusowy kurs towarzyszący online, w którym znajdziesz wszystkie dostępne w książce szablony i narzędzia do pobrania w formacie PDF oraz dodatkowe nagrania wideo.

To będzie pierwszy krok do zwiększenia zysków Twojej firmy z moją kursoksiążką, dlatego już teraz gorąco zachęcam Cię do zarejestrowania się na stronie [www.danutapiasecka.pl/ksiazkadt](http://www.danutapiasecka.pl/ksiazkadt). Materiały zawarte w kursie są uporządkowane w taki sposób, abyś mógł na nich pracować równoległe z kursoksiążką.

Do zobaczenia na kursie online, a tymczasem zapoznaj się, proszę, z informacją, jak pracować z kursoksiążką oraz czego potrzebujesz do pracy z nią.

## Co znajdziesz w kursoksiążce

Cała książka przeprowadza Cię krok po kroku przez proces Design Thinking – od zidentyfikowania klienta (o ile jeszcze tego nie zrobiłeś), poprzez utworzenie i przetestowanie swojego pomysłu na nowe produkty i usługi, po wdrożenie tego pomysłu w życie. Wszystko jest tak ułożone, abyś na końcu był w stanie przeprowadzić cały proces samodzielnie.

Książkę podzieliłam na 3 moduły.

### Moduł 1. Design Thinking

W module pierwszym dowiesz się, czym jest Design Thinking, co oznacza w praktyce Design Thinking oraz kiedy warto po niego sięgnąć (poza tytułowym zwiększaniem zysków Twojej firmy).

Przedstawię proces projektowania metodą Design Thinking oraz omówię różnice w podejściu do biznesu myśleniem projektowym i klasycznym.

Uświadomisz sobie, jakie błędy nie pozwalają Ci zwiększać zysków, oraz wykonasz autoanalizę potencjału zysku Twojej firmy.

### Moduł 2. Proces projektowania nowych produktów i usług

W tym module dowiesz się, jak przygotować się do procesu projektowania, oraz przejdziesz wszystkie etapy Design Thinking. Poznasz cele każdego etapu, jego główne wyzwania oraz narzędzia, dzięki którym nabędziesz umiejętności samodzielnego przeprowadzenia całego procesu. Na koniec przygotowujesz się do wdrożenia w życie efektu Twojej pracy z procesem.

## Moduł 3.

### Jak wykorzystać myślenie projektowe do zwiększenia zysków Twojej firmy

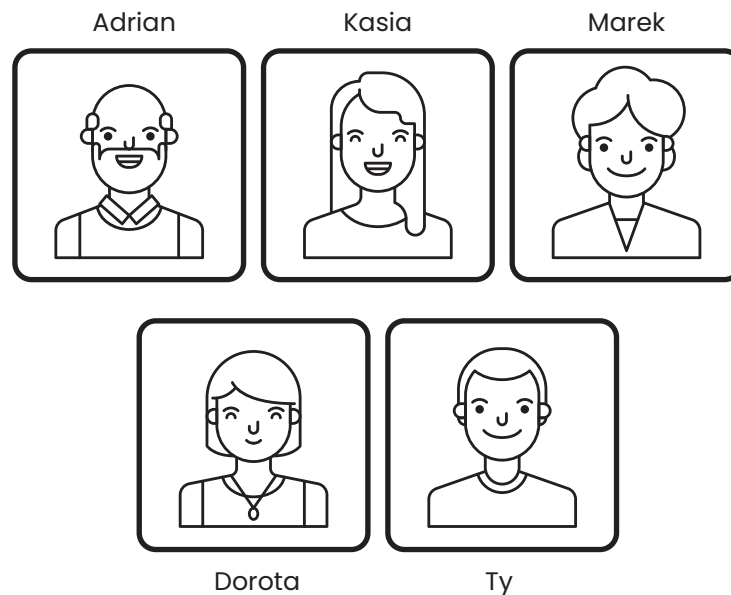
Trzeci, a zarazem ostatni moduł to wyłącznie praktyka. To właśnie w tym miejscu, podczas 7-dniowego sprintu, wprowadzisz całą zdobytą wiedzę w życie – od przeprowadzenia swojego pierwszego procesu projektowania po wdrożenie nowo utworzonego rozwiązania i pokazanie go światu.

Na zakończenie możesz zapoznać się z najczęściej zadawanymi pytaniami z zakresu Design Thinking, a gdybyś miał jakieś pytanie, na które nie znalazłeś odpowiedzi, napisz do mnie na adres [pytania@danuta-piasecka.pl](mailto:pytania@danuta-piasecka.pl).

## Bohaterzy kursoksiążki

Poznaj bohaterów tej kursoksiążki:

- Adrian, właściciel kliniki stomatologicznej;
- Kasia, rękodzielniczka, właścicielka jednoosobowej działalności gospodarczej;
- Marek, dostawca sprzętu elektronicznego;
- Dorota, właścicielka spółki z o.o. z branży IT;
- Ty i Twoja firma.



## Jak pracować z kursoksiążką

Kursoksiążka jest ułożona w taki sposób, abyś mógł jednocześnie czytać, uczyć się i praktykować.

W każdym rozdziale zachęcam Cię do przemyśleń i odpowiedzi na pytania nawiązujące do omawianego tematu. Po każdym rozdziale dotyczącym danego etapu Design Thinking masz do wykonania konkretne zadanie (związane z tym etapem).



Na koniec książki otrzymujesz przepis na konkretny plan działania, czyli 7-dniowy sprint, podczas którego przejdziesz przez każdy etap myślenia projektowego, kończąc z przetestowanym pomysłem na nowy produkt lub usługę, dzięki którym zwiększysz zyski Twojej firmy.

A gdyby tego było Ci mało i chciałbyś się dodatkowo zainspirować konkretnymi gotowymi planami działania, dołącz do kursu towarzyszącego online. Zrobisz to, rejestrując się na stronie [www.danutapiasecka.pl/ksiazkadt](http://www.danutapiasecka.pl/ksiazkadt).

Czytaj wnikliwie, wykonuj zadania (to bardzo ważne, ponieważ zadania przygotowują Cię do przeprowadzenia 7-dniowego sprintu z modułu 3), przeprowadź sprint, wdrażaj trafione rozwiązania i zarabiaj więcej!

## **Czego potrzebujesz do pracy z kursoksiążką**

### **Zaufanie**

Nie neguj tego, co przeczytasz i o co zostaniesz poproszony. Odpowiadaj na pytania, wykonuj zadania. Zaufaj procesowi. Gwarantuję, że po przeczytaniu tej książki zupełnie inaczej spojrzysz na swój biznes.

### **Ciekawość**

Jednym z Twoich pierwszych wniosków z tej kursoksiążki będzie: „Cholera, tak naprawdę to w ogóle nie znam swoich klientów!” (piszę z tak dużą pewnością, bo to dość powszechny wniosek). Tymczasem, aby klienci kupowali, musisz odpowiadać na ich potrzeby. Aby poznać ich potrzeby, musisz poznać samych klientów. A nie znasz swoich klientów, bo nie jesteś ich ciekawy. Tylko autentyczna ciekawość pozwala odkryć najgłębsze potrzeby drugiego człowieka. Tego nie da się przeskoczyć. Dlatego buduj swoją ciekawość już od pierwszych rozdziałów tej kursoksiążki.

### **Zabawa**

Wiem, że przez całe dorosłe życie uczy się nas powagi, ja jednak poproszę Cię o to, abyś popuścił wodze fantazji i... trochę się pobawił. Szczególnie na etapie trzecim i czwartym procesu, tj. etapie generowania pomysłów i budowania prototypów.

### **Otwartość**

Odlóż na bok ograniczające Cię przekonania. Czy po samym przeczytaniu tej książki można zarabiać więcej? Jasne, że nie. Ale po zastosowaniu wiedzy w niej zawartej — na pewno. Ponownie poproszę — nie neguj tego, co przeczytasz. Nie kwestionuj. Wypróbuj i sprawdź efekty.

## Systematyczność

Pracuj z kursoksiążką systematycznie. Ustal harmonogram i trzymaj się go. Czytaj, odpowiadaj na pytania, wykonuj zadania i wdrażaj zdobytą wiedzę w życie.

Nie masz czasu? Czy aby na pewno?

Czy zdajesz sobie sprawę, że 10 minut dziennie daje lepszy efekt niż 1 godzina w tygodniu?

Po pierwsze, to więcej minut w przeliczeniu na cały miesiąc, a po drugie, taka systematyczność pozwoli Ci nie wypaść z rytmu i utrzymać skupienie na realizacji obranego celu (w tym przypadku – zwiększenie zysków Twojej firmy).

Jeśli choć raz zdarzyło Ci się czytać ponownie książkę od początku, bo po powrocie do niej po dłuższej przerwie nie pamiętałeś, o co w niej chodziło, to wiesz dokładnie, co mam na myśli.

---

## Słownik pojęć

Decydent – osoba w zespole projektowym podejmująca ostateczne decyzje.

MVP (*Minimum Viable Product*) – rozwiązanie w wersji minimum gotowe do wprowadzenia na rynek.

Płatnik – osoba dokonująca zakupów na rzecz czyjejs konsumpcji.

Projektant – osoba, która projektuje nowe rozwiązania metodą Design Thinking.

Prototyp – testowy egzemplarz rozwiązania.

Test – próba, której poddawany jest prototyp przeznaczony na rynek.

Tester – osoba, która testuje nowe rozwiązania.

Użytkownik końcowy, ostateczny odbiorca – osoba korzystająca z rozwiązania.

# MODUŁ 1. Design Thinking

---

W pierwszym module wprowadzę Cię pokrótce do metody Design Thinking. Poznasz definicję myślenia projektowego, ogólny opis procesu projektowania oraz twórców tej metody. Przedstawię Ci, jak wygląda klasyczne podejście do biznesu, zestawiając je z podejściem myśleniem projektowym, w którego centrum jest klient.

Z tego modułu dowiesz się, jak patrzeć na zysk, oraz sprawdzisz, dlaczego do tej pory Twoja firma nie przynosiła zysków, jakich oczekujesz.

Na koniec będę chciała Cię przekonać (choć mam wielką nadzieję, że w tym momencie będziesz już sam do tego przekonany), że myślenie projektowe jest realną szansą na zwiększenie zysków Twojej firmy.



# PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA  
**Helion**

# ZWERYFIKUJ SWOJE POMYSŁY BIZNESOWE. SZYBKO I SKUTECZNIE!

**DESIGN THINKING**, czyli myślenie projektowe. Wbrew pozorom to podejście do biznesu nie jest przypisane wyłącznie do wielkich korporacji. Pracować w duchu **DESIGN THINKING** może i powinna każda firma, której właścicielowi zależy na zwiększeniu wydajności, szybkim realizowaniu dobrych pomysłów i jeszcze szybszym wycofywaniu się z tych nietrafionych.

Jeżeli zatem myślisz o tym, by w swojej — małej lub większej — firmie działać szybciej, a tym samym skuteczniej i z wyższym zyskiem, ta kursoksiążka jest dla Ciebie.

**DLACZEGO KURSOKSIĄŻKA?** Ponieważ jest to pozycja, w której informacje teoretyczne dotyczące samego pojęcia myślenia projektowego ograniczono do minimum. Autorka, bizneswoman, trenerka i moderatorka DT, stawia na wiedzę praktyczną i umiejętność myślenia projektowego, a także dostarczenie Ci narzędzi gotowych do zastosowania od zaraz. Za pośrednictwem kursoksiążki krok po kroku przeprowadzi Cię przez proces projektowania nowych produktów i usług, dzięki którym zwiększysz zyski Twojej firmy.



**DANUTA PIASECKA** — praktyk i teoretyk biznesu. Absolwentka Master of Business Administration, przedsiębiorczyni z ponad siedmioletnim stażem, trenerka i doradczyni specjalizująca się w opracowywaniu strategii biznesowej z dziesięcioletnim doświadczeniem w pozyskiwaniu klientów z sektora publicznego, moderatorka **DESIGN THINKING**. Swoich klientów uczy między innymi planowania strategicznego, co zwiększa wyniki sprzedażowe, a tym samym przychody firmy.

onepress

 Księgarnia internetowa:  
<http://onepress.pl>

 **HELION SA**  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:  
**ebookpoint**

ISBN 978-83-283-8495-8



9 788328 384958

Cena: 69,00 zł