



Problem Solving WebQuest Advanced



Advanced Level Challenge-based Activity

Skill Addressed:	Problem Solving
Level of Challenge:	Advanced
Title of Activity:	Decision making in problem solving
Introduction to the Skill	
<p>Problems rarely solve themselves and if they are solving themselves they usually entail hidden costs. Most of the times, businesses have to take a decision in order to solve problems. In fact, even a temporary problem must be addressed with a decision as it may endanger the sustainability of the business if it takes place at the wrong time. Even inaction can be the result of decision. People in charge of decision making compare the costs of action to the cost of inaction and choose the optimal path. This shows us the sheer scope of decision making and how closely it is tied to problem solving.</p>	
The Challenge	
<p>You are responsible for choosing the right country to export a sports wearable for cycling, which is widely available in other markets. Lightblueland has a well-developed cycling network, as a result of nationwide CO2 emissions reduction efforts. Polkadotlandia, on the other hand, has a ten times bigger population but only a 6% of the population is cycling. The bicycle market is highly competitive in Lightblueland, meaning that there are many suppliers selling sports wearables. There is a big market for smart gadgets in Polkadotlandia.</p> <p>With this in mind, what kind of a decision making model would you use in order to choose the best option? What information do you need to research in order to apply the decision making model at hand? Draw down a model and justify your decision.</p>	
Structure	
<p>To tackle this challenge, you can equip yourself with the following resources:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. The Six Step Problem Solving Model is great to structure decisions, as it is versatile and consistent, ideal for teamwork. One feature to mention is that the steps are repeatable, meaning that with the slightest update you can go a step back to adapt. 2. A simpler approach can be structured with OODA loop, which stands for Observe, Orient, Decide, Act. Beware that this is a linear approach, meaning that you will need to write down alternative scenarios to apply it to this activity. 3. It is important to realize that when you are launching a product in a new market you are essentially trying to solve a problem in the geography or demography of that market. You can check this resource for more insight. 4. Customer validation is an interesting concept according to which feedback is gathered from potential customers in order to assess their reaction to the introduction of a product. You can read more about customer validation here. 	

Complete a six-step problem solving model based on this challenge to complete the activity!

Demonstration and Evaluation

Great job completing an even more challenging task this time!

Did you consider if in the process of product validation you should change your product's features as opposed to excluding a market as a choice? This indicates that you can either decide to adjust your solution to a problem the market is trying to address or find a different problem in another country/ market. In other words, products are solutions in their own way.

- *Which decision making model was easier to use in this context? Was it the one with the simpler structure or the more complex one?*
- *What other parameters would you like a decision making model to include? Do you think it can be added as an incremental step?*

This challenge also highlights the fact that you will often have to compare costs which are not of the same nature. For example, the cost of adjusting the development of a product in a way that addresses a new market is different than the nature of customer acquisition cost (how much am I paying in marketing to gain a new customer?). This highlights the importance of an established finance department, comprising of experts who can make sense of such aspects of decision making costs and benefits.

You may now take the quiz to reinforce your reading regarding decision making in the context of problem solving!

Fortgeschrittene Aktivität mit Herausforderung

Angesprochene Fertigkeit:	Problemlösung
Niveau der Herausforderung:	Fortgeschrittene
Titel der Aktivität:	Entscheidungsfindung bei der Problemlösung
Einführung in die Fertigkeit	
<p>Probleme lösen sich selten von selbst, und wenn sie sich von selbst lösen, sind sie meist mit versteckten Kosten verbunden. In den meisten Fällen müssen die Unternehmen eine Entscheidung treffen, um Probleme zu lösen. Selbst ein vorübergehendes Problem muss mit einer Entscheidung angegangen werden, da es die Nachhaltigkeit des Unternehmens gefährden kann, wenn es zum falschen Zeitpunkt auftritt. Auch Untätigkeit kann das Ergebnis einer Entscheidung sein. Die mit der Entscheidungsfindung betrauten Personen vergleichen die Kosten des Handelns mit den Kosten des Nichthandelns und wählen den optimalen Weg. Dies zeigt uns, wie weitreichend die Entscheidungsfindung ist und wie eng sie mit der Problemlösung verknüpft ist.</p>	
Die Herausforderung	
<p>Sie sind dafür verantwortlich, das richtige Land für den Export eines Sportartikels für den Radsport zu wählen, der in anderen Märkten weit verbreitet ist. Lightblueland verfügt über ein gut ausgebautes Radwegenetz, das das Ergebnis landesweiter Bemühungen zur Reduzierung der CO2-Emissionen ist. Polkadotlandia hingegen hat eine zehnmals größere Bevölkerung, aber nur 6 % der Bevölkerung fahren Fahrrad. Der Fahrradmarkt in Lightblueland ist hart umkämpft, was bedeutet, dass es viele Anbieter gibt, die Sportbekleidung verkaufen. In Polkadotlandia gibt es einen großen Markt für intelligente Gadgets.</p> <p>Welche Art von Entscheidungsmodell würden Sie vor diesem Hintergrund verwenden, um die beste Option zu wählen? Welche Informationen müssen Sie recherchieren, um das vorliegende Entscheidungsmodell anwenden zu können? Entwerfen Sie ein Modell und begründen Sie Ihre Entscheidung.</p>	
Struktur	
<p>Um diese Herausforderung zu meistern, können Sie sich mit den folgenden Ressourcen ausstatten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Das Sechs-Schritte-Problemlösungsmodell eignet sich hervorragend für die Strukturierung von Entscheidungen, da es vielseitig und konsistent ist, ideal für die Teamarbeit. Eine erwähnenswerte Eigenschaft ist, dass die Schritte wiederholbar sind, was bedeutet, dass man bei der kleinsten Änderung einen Schritt zurückgehen kann, um sich anzupassen. 2. Ein einfacherer Ansatz kann mit der OODA-Schleife strukturiert werden, die für Beobachten, Orientieren, Entscheiden, Handeln steht. Beachten Sie, dass es sich hierbei um einen linearen Ansatz handelt, was bedeutet, dass Sie alternative Szenarien aufschreiben müssen, um ihn auf diese Aktivität anzuwenden. 	

3. Wenn Sie ein Produkt auf einem neuen Markt einführen, müssen Sie sich darüber im Klaren sein, dass Sie im Wesentlichen versuchen, ein Problem in der Geografie oder Demografie dieses Marktes zu lösen. Weitere Informationen finden Sie in dieser [Ressource](#).
4. Kundvalidierung ist ein interessantes Konzept, bei dem Rückmeldungen von potenziellen Kunden eingeholt werden, um ihre Reaktion auf die Einführung eines Produkts zu bewerten. Mehr über [Kundvalidierung](#) können Sie hier lesen.

Vervollständigen Sie ein sechsstufiges Problemlösungsmodell, das auf dieser Herausforderung basiert, um die Aktivität abzuschließen!

Demonstration und Bewertung

Tolle Leistung bei der Bewältigung einer diesmal noch schwierigeren Aufgabe!

Haben Sie sich überlegt, ob Sie während der Produktvalidierung die Merkmale Ihres Produkts ändern sollten, anstatt einen Markt auszuschließen? Das bedeutet, dass Sie sich entweder entscheiden können, Ihre Lösung an ein Problem anzupassen, das der Markt zu lösen versucht, oder ein anderes Problem in einem anderen Land/Markt zu finden. Mit anderen Worten: Produkte sind auf ihre eigene Weise Lösungen.

- *Welches Entscheidungsfindungsmodell war in diesem Zusammenhang leichter zu verwenden? War es das Modell mit der einfacheren Struktur oder das komplexere?*
- *Welche anderen Parameter sollten Ihrer Meinung nach in ein Entscheidungsfindungsmodell einbezogen werden? Glauben Sie, dass diese schrittweise hinzugefügt werden können?*

Diese Herausforderung verdeutlicht auch die Tatsache, dass Sie oft Kosten vergleichen müssen, die nicht von gleicher Art sind. So sind beispielsweise die Kosten für die Anpassung der Entwicklung eines Produkts an einen neuen Markt etwas anderes als die Kosten für die Kundenakquise (wie viel zahle ich für Marketing, um einen neuen Kunden zu gewinnen). Dies unterstreicht die Bedeutung einer etablierten Finanzabteilung, die sich aus Fachleuten zusammensetzt, die in der Lage sind, solche Aspekte der Kosten und des Nutzens der Entscheidungsfindung zu verstehen.

Sie können jetzt das Quiz machen, um Ihre Lektüre über die Entscheidungsfindung im Zusammenhang mit der Problemlösung zu festigen!

Προχωρημένο επίπεδο Δραστηριότητα με βάση την πρόκληση

Δεξιότητα που απευθύνεται:	Επίλυση προβλημάτων
Επίπεδο πρόκλησης:	Προχωρημένο
Τίτλος Δραστηριότητας:	Λήψη αποφάσεων για την επίλυση προβλημάτων
Εισαγωγή στη δεξιότητα	
<p>Τα προβλήματα σπάνια λύνονται μόνα τους και αν λύνονται μόνα τους συνήθως συνεπάγονται κρυφό κόστος. Τις περισσότερες φορές, οι επιχειρήσεις πρέπει να λάβουν μια απόφαση για να λύσουν τα προβλήματα. Στην πραγματικότητα, ακόμη και ένα προσωρινό πρόβλημα πρέπει να αντιμετωπιστεί με μια απόφαση, καθώς μπορεί να θέσει σε κίνδυνο τη βιωσιμότητα της επιχείρησης, αν λάβει χώρα σε λάθος χρόνο. Ακόμη και η αδράνεια μπορεί να είναι αποτέλεσμα απόφασης. Οι υπεύθυνοι για τη λήψη αποφάσεων συγκρίνουν το κόστος της δράσης με το κόστος της αδράνειας και επιλέγουν τη βέλτιστη πορεία. Αυτό μας δείχνει το τεράστιο εύρος της λήψης αποφάσεων και πόσο στενά συνδέεται με την επίλυση προβλημάτων.</p>	
Η πρόκληση	
<p>Είστε υπεύθυνοι για την επιλογή της σωστής χώρας για την εξαγωγή ενός αθλητικού φορετού για ποδηλασία, το οποίο είναι ευρέως διαθέσιμο σε άλλες αγορές. Η Lightblueland διαθέτει ένα καλά ανεπτυγμένο δίκτυο ποδηλασίας, ως αποτέλεσμα των εθνικών προσπαθειών μείωσης των εκπομπών CO2. Η Polkadotlandia, από την άλλη πλευρά, έχει δεκαπλάσιο πληθυσμό, αλλά μόνο ένα 6% του πληθυσμού κάνει ποδήλατο. Η αγορά ποδηλάτων είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική στη Lightblueland, πράγμα που σημαίνει ότι υπάρχουν πολλοί προμηθευτές που πωλούν αθλητικά ενδύματα. Υπάρχει μεγάλη αγορά για έξυπνα gadgets στην Polkadotlandia.</p> <p>Με αυτό κατά νου, τι είδους μοντέλο λήψης αποφάσεων θα χρησιμοποιούσατε για να επιλέξετε την καλύτερη επιλογή; Ποιες πληροφορίες πρέπει να ερευνήσετε προκειμένου να εφαρμόσετε το συγκεκριμένο μοντέλο λήψης αποφάσεων; Καταγράψτε ένα μοντέλο και αιτιολογήστε την απόφασή σας.</p>	
Δομή	
<p>Για να αντιμετωπίσετε αυτή την πρόκληση, μπορείτε να εξοπλιστείτε με τους ακόλουθους πόρους:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Το Μοντέλο Επίλυσης Προβλημάτων Έξι Βημάτων είναι εξαιρετικό για τη δόμηση αποφάσεων, καθώς είναι ευέλικτο και συνεπές, ιδανικό για ομαδική εργασία. Ένα χαρακτηριστικό που πρέπει να αναφερθεί είναι ότι τα βήματα είναι επαναλαμβανόμενα, πράγμα που σημαίνει ότι με την παραμικρή ενημέρωση μπορείτε να πάτε ένα βήμα πίσω για να προσαρμοστείτε.2. Μια απλούστερη προσέγγιση μπορεί να δομηθεί με το βρόχο OODA, που σημαίνει Observe, Orient, Decide, Act. Προσέξτε ότι πρόκειται για μια γραμμική προσέγγιση, που σημαίνει ότι θα χρειαστεί να καταγράψετε εναλλακτικά σενάρια για να την εφαρμόσετε σε αυτή τη δραστηριότητα.	

3. Είναι σημαντικό να συνειδητοποιήσετε ότι όταν λανσάρετε ένα προϊόν σε μια νέα αγορά, ουσιαστικά προσπαθείτε να λύσετε ένα πρόβλημα στη γεωγραφία ή τη δημογραφία αυτής της αγοράς. Μπορείτε να ελέγξετε αυτόν τον [πόρο](#) για περισσότερες πληροφορίες.
4. Η επικύρωση από τον πελάτη είναι μια ενδιαφέρουσα έννοια σύμφωνα με την οποία συλλέγονται σχόλια από δυνητικούς πελάτες προκειμένου να αξιολογηθεί η αντίδρασή τους στην εισαγωγή ενός προϊόντος. Μπορείτε να διαβάσετε περισσότερα για [την επικύρωση πελατών](#) εδώ.

Ολοκληρώστε ένα μοντέλο επίλυσης προβλημάτων έξι βημάτων με βάση αυτή την πρόκληση για να ολοκληρώσετε τη δραστηριότητα!

Επίδειξη και αξιολόγηση

Σπουδαία δουλειά ολοκλήρωσης μιας ακόμη πιο δύσκολης αποστολής αυτή τη φορά!

Σκεφτήκατε αν κατά τη διαδικασία επικύρωσης του προϊόντος θα πρέπει να αλλάξετε τα χαρακτηριστικά του προϊόντος σας, σε αντίθεση με τον αποκλεισμό μιας αγοράς ως επιλογή; Αυτό δείχνει ότι μπορείτε είτε να αποφασίσετε να προσαρμόσετε τη λύση σας σε ένα πρόβλημα που προσπαθεί να αντιμετωπίσει η αγορά είτε να βρείτε ένα διαφορετικό πρόβλημα σε άλλη χώρα/αγορά. Με άλλα λόγια, τα προϊόντα είναι λύσεις με τον δικό τους τρόπο.

- *Ποιο μοντέλο λήψης αποφάσεων ήταν ευκολότερο να χρησιμοποιηθεί σε αυτό το πλαίσιο; Ήταν αυτό με την απλούστερη δομή ή το πιο σύνθετο;*
- *Ποιες άλλες παραμέτρους θα θέλατε να περιλαμβάνει ένα μοντέλο λήψης αποφάσεων; Πιστεύετε ότι μπορούν να προστεθούν σταδιακά;*

Η πρόκληση αυτή αναδεικνύει επίσης το γεγονός ότι συχνά θα πρέπει να συγκρίνετε δαπάνες που δεν είναι της ίδιας φύσης. Για παράδειγμα, το κόστος προσαρμογής της ανάπτυξης ενός προϊόντος με τρόπο που να απευθύνεται σε μια νέα αγορά είναι διαφορετικό από τη φύση του κόστους απόκτησης πελατών (πόσα πληρώνω στο μάρκετινγκ για να κερδίσω έναν νέο πελάτη;). Αυτό αναδεικνύει τη σημασία ενός καθιερωμένου οικονομικού τμήματος, αποτελούμενου από εμπειρογνώμονες που μπορούν να κατανοήσουν αυτές τις πτυχές του κόστους και του οφέλους της λήψης αποφάσεων.

Μπορείτε τώρα να λάβετε μέρος στο κουίζ για να ενισχύσετε το διάβασμά σας σχετικά με τη λήψη αποφάσεων στο πλαίσιο της επίλυσης προβλημάτων!

Uz augstākā līmeņa izaicinājumiem balstīta darbība

Prasme:	Problēmu risināšana
Izaicinājuma līmenis:	Paaugstināts
Darbības nosaukums:	Lēmumu pieņemšana problēmu risināšanā
Ievads prasmē	
<p>Problēmas reti atrisinās pašas no sevis, un, ja tās risinās pašas, tās parasti rada slēptas izmaksas. Vairumā gadījumu uzņēmumiem ir jāpieņem lēmums, lai atrisinātu problēmas. Faktiski pat īslaicīga problēma ir jārisina ar lēmumu, jo tas var apdraudēt uzņēmuma ilgtspēju, ja tas notiek nepareizā laikā. Pat bezdarbība var būt lēmuma rezultāts. Cilvēki, kas atbild par lēmumu pieņemšanu, salīdzina darbības izmaksas ar bezdarbības izmaksām un izvēlas optimālo ceļu. Tas mums parāda lēmumu pieņemšanas milzīgo apjomu un to, cik cieši tas ir saistīts ar problēmu risināšanu.</p>	
Izaicinājums	
<p>Jūs esat atbildīgs par pareizās valsts izvēli, lai eksportētu sporta apģērbu un aksesuārus riteņbraukšanai, kas ir plaši pieejams citos tirgos. Lightblueland ir labi attīstīts riteņbraukšanas tīkls, pateicoties valsts mēroga CO₂ emisiju samazināšanas centieniem. No otras puses, Polkadotlandia ir desmit reizes lielāks iedzīvotāju skaits, bet tikai 6% iedzīvotāju brauc ar velosipēdu. Velosipēdu tirgus ir ļoti konkurētspējīgs Lightblueland, kas nozīmē, ka ir daudz piegādātāju, kas pārdod sporta apģērbu un aksesuārus. Polkadotlandijā ir liels viedo sīkrīku tirgus.</p> <p>Paturot to prātā, kādu lēmumu pieņemšanas modeli jūs izmantotu, lai izvēlētos labāko variantu? Kāda informācija jums ir jāizpēta, lai piemērotu konkrēto lēmumu pieņemšanas modeli? Uzzīmējiet modeli un pamatojiet savu lēmumu.</p>	
Struktūra	
<p>Lai risinātu šo problēmu, varat aprīkot sevi ar šādiem resursiem:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Sešu soļu problēmu risināšanas modelis ir lieliski piemērots lēmumu strukturēšanai, jo tas ir daudzpusīgs un konsekvents, ideāli piemērots komandas darbam. Viena no iezīmēm, kas jāpiemin, ir tā, ka darbības ir atkārtojamas, kas nozīmē, ka ar mazāko atjauninājumu jūs varat iet soli atpakaļ, lai pielāgotos.2. Vienkāršāku pieeju var strukturēt ar OODA cilpu, kas apzīmē Observe, Orient, Decide, Act. Uzmanieties, jo šī ir lineāra pieeja, kas nozīmē, ka jums būs jāpieraksta alternatīvi scenāriji, lai to piemērotu šai darbībai.3. Ir svarīgi saprast, ka, uzsākot produktu jaunā tirgū, jūs būtībā mēģināt atrisināt problēmu šī tirgus ģeogrāfijā vai demogrāfijā. Varat pārbaudīt šo resursu, lai iegūtu plašāku ieskatu.4. Klientu validācija ir interesants jēdziens, saskaņā ar kuru no potenciālajiem klientiem tiek apkopota atgriezeniskā saite, lai novērtētu viņu reakciju uz produkta ieviešanu. Jūs varat lasīt vairāk par klientu apstiprināšanu šeit.	

Pabeidziet sešu soļu problēmu risināšanas modeli, pamatojoties uz šo izaicinājumu, lai pabeigtu darbību!

Demonstrējumi un novērtēšana

Lielisks darbs, šoreiz izpildot vēl izaicinošāku uzdevumu!

Vai jūs apsvērāt, vai produkta validācijas procesā jums vajadzētu mainīt sava produkta funkcijas, nevis izslēgt tirgu kā izvēli? Tas norāda, ka jūs varat izlemt pielāgot savu risinājumu problēmai, kuru tirgus mēģina risināt, vai atrast citu problēmu citā valstī / tirgū. Citiem vārdiem sakot, produkti ir risinājumi savā veidā.

- *Kurš lēmumu pieņemšanas modelis bija vieglāk izmantojams šajā kontekstā? Vai tas bija ar vienkāršāku struktūru vai sarežģītāks?*
- *Kādus vēl parametrus jūs vēlētos iekļaut lēmumu pieņemšanas modelī? Vai jūs domājat, ka to var pievienot kā pakāpenisku soli?*

Šis izaicinājums arī uzsver to, ka jums bieži būs jāsalīdzina izmaksas, kas nav vienādas. Piemēram, izmaksas, kas rodas, pielāgojot produkta izstrādi tā, lai tas atbilstu jaunam tirgum, atšķiras no klientu piesaistes izmaksu veida (cik daudz es maksāju mārketingā, lai iegūtu jaunu klientu?). Tas uzsver, cik svarīgs ir izveidots finanšu departaments, kas sastāv no ekspertiem, kuri var izprast šādus lēmumu pieņemšanas izmaksu un ieguvumu aspektus.

Tagad jūs varat veikt testu, lai pastiprinātu zināšanas par lēmumu pieņemšanu problēmu risināšanas kontekstā!

Aktywność oparta na wyzwaniach na poziomie zaawansowanym

Umiejętności:	Rozwiązywanie problemów
Poziom wyzwania:	Zaawansowany
Nazwa działania:	Podjęcie decyzji w rozwiązywaniu problemów
Wprowadzenie do umiejętności	
<p>Problemy rzadko rozwiązują się same, a jeśli już się rozwiązują, to zazwyczaj wiążą się z ukrytymi kosztami. W większości przypadków firmy muszą podejmować decyzje w celu rozwiązania problemów. W rzeczywistości nawet tymczasowy problem musi zostać rozwiązany za pomocą decyzji, ponieważ może on zagrozić trwałości firmy, jeśli zostanie podjęty w niewłaściwym czasie. Nawet brak działania może być wynikiem decyzji. Osoby odpowiedzialne za podejmowanie decyzji porównują koszty działania z kosztami braku działania i wybierają optymalną ścieżkę. To pokazuje nam, jak szeroki jest zakres podejmowania decyzji i jak ściśle wiąże się to z rozwiązywaniem problemów.</p>	
Wyzwanie	
<p>Jesteś odpowiedzialny za wybór odpowiedniego kraju do eksportu odzieży sportowej do jazdy na rowerze, która jest szeroko dostępna na innych rynkach. Lightblueland ma dobrze rozwiniętą sieć rowerową, co jest wynikiem ogólnokrajowych wysiłków na rzecz redukcji emisji CO₂. Z drugiej strony Polkadotlandia ma dziesięciokrotnie większą populację, ale tylko 6% populacji jeździ na rowerze. Rynek rowerowy w Lightblueland jest wysoce konkurencyjny, co oznacza, że istnieje wielu dostawców sprzedających odzież sportową. W Polkadotlandii istnieje duży rynek inteligentnych gadżetów.</p> <p>Mając to na uwadze, jakiego rodzaju modelu decyzyjnego użyłbyś, aby wybrać najlepszą opcję? Jakie informacje należy zbadać, aby zastosować dany model decyzyjny? Narysuj model i uzasadnij swoją decyzję.</p>	
Struktura	
<p>Aby poradzić sobie z tym wyzwaniem, możesz wyposażyć się w następujące zasoby:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Sześciostopniowy Model Rozwiązywania Problemów świetnie nadaje się do strukturyzowania decyzji, ponieważ jest wszechstronny i spójny, idealny do pracy zespołowej. Jedną z cech, o których należy wspomnieć, jest to, że kroki są powtarzalne, co oznacza, że przy najmniejszej aktualizacji można cofnąć się o krok, aby się dostosować.2. Prostszy podejście może być pętla OODA, która oznacza Obserwuj, Orientuj się, Decyduj, Działaj. Należy pamiętać, że jest to podejście liniowe, co oznacza, że trzeba będzie napisać alternatywne scenariusze, aby zastosować je do tego działania.3. Ważne jest, aby zdać sobie sprawę, że kiedy wprowadzasz produkt na nowy rynek, zasadniczo próbujesz rozwiązać problem geograficzny lub demograficzny tego rynku. Więcej informacji na ten temat można znaleźć w tym źródle.	

4. Walidacja klienta to interesująca koncepcja, zgodnie z którą informacje zwrotne są zbierane od potencjalnych klientów w celu oceny ich reakcji na wprowadzenie produktu. Więcej o walidacji [klientów](#) można przeczytać tutaj.

Wykonaj sześćoetapowy model rozwiązywania problemów oparty na tym wyzwaniu, aby ukończyć ćwiczenie!

Demonstracja i ocena

Tym razem udało się wykonać jeszcze trudniejsze zadanie!

Czy zastanawiałeś się, czy w procesie walidacji produktu powinieneś zmienić jego cechy w przeciwieństwie do wykluczenia rynku jako wyboru? Oznacza to, że możesz albo zdecydować się na dostosowanie swojego rozwiązania do problemu, który rynek próbuje rozwiązać, albo znaleźć inny problem w innym kraju / na innym rynku. Innymi słowy, produkty są rozwiązaniami na swój własny sposób.

- *Który model podejmowania decyzji był łatwiejszy w użyciu w tym kontekście? Czy był to model o prostszej strukturze, czy bardziej złożony?*
- *Jakie inne parametry powinien uwzględniać model decyzyjny? Czy uważasz, że można je dodawać stopniowo?*

Wyzwanie to podkreśla również fakt, że często trzeba porównywać koszty, które nie mają tego samego charakteru. Na przykład, koszt dostosowania rozwoju produktu w sposób, który odnosi się do nowego rynku, różni się od charakteru kosztu pozyskania klienta (ile płacę w marketingu, aby pozyskać nowego klienta?). Podkreśla to znaczenie ustanowionego działu finansowego, składającego się z ekspertów, którzy potrafią zrozumieć takie aspekty kosztów i korzyści związanych z podejmowaniem decyzji.

Możesz teraz rozwiązać quiz, aby wzmocnić swoją wiedzę na temat podejmowania decyzji w kontekście rozwiązywania problemów!

Nível avançado Atividade baseada no desafio

Competências abordadas:	Resolução de problemas
Nível de desafio:	Avançado
Título da atividade:	Tomada de decisões na resolução de problemas
Introdução à competência	
<p>Os problemas raramente se resolvem por si próprios e, quando tal acontece, implicam geralmente custos ocultos. Na maior parte das vezes, as empresas têm de tomar uma decisão para resolver os problemas. De facto, mesmo um problema temporário deve ser resolvido com uma decisão, uma vez que pode pôr em perigo a sustentabilidade da empresa se ocorrer no momento errado. A inação pode também ser o resultado de uma decisão. As pessoas responsáveis pela tomada de decisões comparam os custos da ação com os custos da inação e escolhem o caminho mais adequado. Isto mostra-nos o alcance da tomada de decisão e como está intimamente ligada à resolução de problemas.</p>	
Desafio	
<p>Cabe-lhe a si escolher o país certo para exportar um vestuário desportivo para ciclismo, que está amplamente disponível noutros mercados. O concelho de Lund tem uma rede de ciclovias bem desenvolvida, em resultado dos esforços de redução das emissões de CO₂ ao nível nacional. O concelho de List, por outro lado, tem uma população dez vezes maior, mas apenas 6% da população anda de bicicleta. O mercado das bicicletas é altamente competitivo em Lund, o que significa que existem muitos fornecedores que vendem artigos de desporto. Existe um grande mercado para <i>gadgets</i> inteligentes.</p> <p>Considerando este pano de fundo, que tipo de modelo de tomada de decisão utilizaria para escolher a melhor opção? Que informações precisa de pesquisar para aplicar o modelo de tomada de decisão em causa? Elabore um modelo e justifique a sua decisão.</p>	
Estrutura	
<p>Para fazer face a este desafio, pode preparar-se recorrendo aos seguintes recursos:</p> <ol style="list-style-type: none">1. o modelo de resolução de problemas em seis etapas é excelente para estruturar decisões, uma vez que é versátil e consistente e ideal para o trabalho em equipa. Uma característica relevante é o facto de as etapas serem repetíveis, o que significa que, com a mais pequena atualização, pode recuar um passo para se adaptar;2. uma abordagem mais simples pode ser estruturada com o ciclo OODA, que significa Observar, Orientar, Decidir, Agir. Tenha em atenção que esta é uma abordagem linear, o que significa que terá de escrever cenários alternativos para a aplicar a esta atividade;3. é importante perceber que, quando se lança um produto num novo mercado, está-se essencialmente a tentar resolver um problema na geografia ou demografia desse mercado. Pode consultar este recurso para obter mais informações;4. a validação do cliente é um conceito interessante, segundo o qual se recolhe o <i>feedback</i> de potenciais clientes para avaliar a sua reação à introdução de um produto. Pode ler mais sobre a validação do cliente neste <i>link</i>.	

Complete um modelo de resolução de problemas em seis etapas com base neste desafio para concluir a atividade!

Demonstração e avaliação

Excelente trabalho ao completar uma tarefa ainda exigente! Considerou, no processo de validação do produto, que deveria alterar as características do seu produto em vez de excluir um mercado como escolha? Isto indica que pode decidir ajustar a sua solução a um problema que o mercado está a tentar resolver ou encontrar um problema diferente noutro país/mercado. Por outras palavras, os produtos são soluções à sua medida.

- *Que modelo de tomada de decisão foi mais fácil de utilizar neste contexto? Foi o que tinha uma estrutura mais simples ou o mais complexo?*
- *Que outros parâmetros gostaria que um modelo de tomada de decisão incluísse? Considera que podem ser acrescentados numa fase progressiva?*

Este desafio também realça o facto de, muitas vezes, ser necessário comparar custos que não são da mesma natureza. Por exemplo, o custo de ajustar o desenvolvimento de um produto de forma a abordar um novo mercado é diferente da natureza do custo de aquisição de clientes (quanto estou a pagar em *marketing* para ganhar um novo cliente?). Este facto realça a importância de um departamento financeiro estabelecido, composto por especialistas que possam dar sentido a estes aspetos dos custos e benefícios da tomada de decisões.

Pode agora fazer o teste para reforçar a sua leitura sobre a tomada de decisões no contexto da resolução de problemas!