



KROK 2

DEFINICE POTŘEBY

Od požadavku na výrobek ke skutečnému problému, který potřebujeme vyřešit

Dobře definovaná potřeba je základem celé zakázky.

V této fázi ještě nehledáme konkrétní výrobek ani nepíšeme technickou specifikaci.

Společně si potřebujeme ujasnit:

Co dnes nefunguje?

Co chceme změnit?

Pro koho má změna přinést hodnotu?

Jak poznáme, že jsme uspěli?

1. S ČÍM PŘICHÁZÍ INTERNÍ ZÁKAZNÍK?

Původní požadavek

Co po nás klinické pracoviště nebo jiný interní zákazník požaduje?

„Potřebujeme...”

2. PROČ TO POTŘEBUJEME?

Co je skutečným důvodem požadavku?

Co dnes nefunguje optimálně?

Zkuste se alespoň třikrát zeptat:

Proč?

Proč tento výrobek / řešení potřebujeme?

Proč je současný stav problém?

Proč je důležité tento problém řešit právě teď?

3. KOHO PROBLÉM OVLIVŇUJE?

Zaškrtněte relevantní oblasti.

☐ Pacienta

☐ Zdravotnický personál

☐ Klinické pracoviště

☐ Provoz nemocnice

☐ Ekonomiku poskytovatele

☐ Zdravotní pojišťovnu / plátce

☐ Jiné: _____

CO NECHÁME OTEVŘENÉ?

Kde může trh nabídnout různé cesty k výsledku?

POTŘEBA ≠ KONKRÉTNÍ ŘEŠENÍ

Ne: „Potřebujeme výrobek X s technologií Y.”

Ano: „Potřebujeme vyřešit problém X a dosáhnout výsledku Y.”

NAŠE DEFINICE POTŘEBY

Potřebujeme vyřešit _____

protože dnes _____

chceme dosáhnout _____

úspěch ověříme podle _____

KONTROLNÍ OTÁZKA

Může naši potřebu vyřešit více různých řešení?

☐ ANO

☐ NE

☐ NEVÍME – ověříme na trhu

VÝSTUP

Máme jasně popsany problém, očekávanou změnu a nezbytné požadavky bez zbytečného předepisování řešení.

Další krok: Jak to funguje dnes?