

Workshop 1: Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Problém

Jaké jsou 1-3 nejpalčivější problémy vašich zákazníků?

Řešení

Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?

Unikátní nabídka hodnoty

Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní?
Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?

Existující alternativy

Jak zákazníci řeší své problémy dnes?

Indikátory

Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?

Srozumitelný opis

Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících?

Struktura nákladů

Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?

Neférová výhoda

Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit?
Proč byste to měli dělat zrovna vy?

Zákazníci

Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?

Cesty k zákazníkům

Jak se dostanete ke svým zákazníkům?

První vlaštovky

S kým můžete začít nejdříve?

Cenový model

Jak naceníte vaše řešení problému?