

Projekt:

Autor:

Datum:

Verze:

Podnikatelský plán, někdy nazývaný také podnikatelský záměr, vám pomůže ujasnit si cíle vašeho podnikání a ověřit, jestli je váš nápad vhodný. Je totiž lepší odhalit problémy ve fázi sestavování plánu než později ve skutečnosti.

<b>1/ Problém</b> <i>Jaké jsou tři nepalčivější problémy vašich zákazníků?</i>	<b>4/ Řešení</b> <i>Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků?</i>	<b>3/ Jediněčná hodnota nabídky</b> <i>Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní než ostatní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?</i>	<b>5/ Neférová výhoda</b> <i>Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč by jste to měli dělat zrovna vy?</i>	<b>2/ Zákazníci</b> <i>Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?</i>
<b>Existující alternativy</b> <i>Jak zákazníci aktuálně řeší své problémy?</i>	<b>8/ Indikátory</b> <i>Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?</i>	<b>Srozumitelný opis</b> <i>Jak jednoduše popíšete vaše řešení pomocí</i>	<b>9/ Cesty k zákazníkům</b> <i>Jak se dostanete ke svým zákazníkům?</i>	<b>První vlašťovky</b> <i>S kým můžete začít nejdříve?</i>
<b>7/ Struktura nákladů</b> <i>Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?</i>		<b>6/ Cenový model</b> <i>Jak naceníte své řešení problému?</i>		

PRODUKT

TRH