

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.

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

PRODUKT

TRH