**Bloky 4 a 5**

Následně se zaměřte na charakteristiku vašeho Řešení (4). V tuto chvíli do Canvasu napište pouze hlavní rysy řešení – nepouštějte se do technických detailů, neřešte technologie. Je potřeba si uvědomit, že vaším produktem není jen vaše řešení, ale celý Lean Canvas. Pokud do sebe všechny součásti nezapadnou, je jedno, jak úžasné je vaše řešení.

Další blok, Nefér výhoda (5), zůstává při prvním průchodu často nevyplněný. Jde při tom, zvláště v dnešní době, o důležitý aspekt nového produktu. Pokud bude mít váš produkt úspěch, určitě ho konkurence zkusí

napodobit. Pokud nemáte nic, čím by bylo možné tento krok zkomplikovat či znemožnit (unikátní

algoritmus, patent, nejčtenější web v daném oboru...), pak to udělají. Udělají to rychle a rovnou vynechají vaše prvotní chyby, vyladí důležité vlastnosti a nasadí nižší cenu. Pokud vám toto pole zůstane prázdné, je potřeba počítat s tím, že od uvedení úspěšného produktu na trh máte maximálně půl roku na získání dostatečné báze zákazníků.

Může to být třeba unikátní recept, který nikdo jiný nemá, nebo výhradní distribuce nějaké technologie či suroviny. Neférovou výhodou může být také fakt, že dodáváte do firmy, jejíž generální ředitel je váš bratranec. Měli byste však zároveň přemýšlet nad tím, jak si tuto

výhodu udržet do budoucna.