

Zamysli se nad projektem, který bys chtěl/a realizovat. Sepiš odpovědi na otázky a vznikne ti zjednodušený business plán v kostce.

Nezapomeň, že podnikání je o řešení problému zákazníka.

1. Zákazníci

- Kdo je Vaším zákazníkem?
- Kdo budou úplně ti první platící zákazníci?

2. Problém

- Jaké problémy řeší Vaši zákazníci? – 3 příklady
- Jak tyto problémy řeší dnes?
- Existuje na trhu alternativní řešení?

3. Řešení

- Jaké nabízíte řešení problému?
- Popište Váš produkt, jaké má vlastnosti?
- Dokáže takto definovaný produkt vyřešit uvedené problémy zákazníků? Jak?

4. Distribuční kanály

- Jak produkt/službu dostanete k zákazníkovi? (kamenná prodejna, e-shop, obchodní zástupce..)
- Jakým způsobem zákazníka oslovíte? (komunikační nástroje)

5. Cenový model

- Máte představu o ceně, kolik to zákazníka bude stát?
- Jak a za co Vám budou zákazníci platit? (paušál, ceníková sazba, demo verze...)
- Za co dalšího zákazníci mohou například platit? (servis, poprodejní služby, navazující produkt...)

6. Struktura nákladu

- Za co vše budu muset platit? Jaké jsou náklady na propagaci? Lidi? Pronájem? Vytvoření životaschopného produktu/služby?
- Mám cenový odhad jednotlivých položek? Kolik?

7. Konkurenční výhoda

- Co mě odlišuje od konkurence? Proč bych to měl/a dělat zrovna já?
- Jaké jsou bariéry vstupu konkurence na trh?