



PRÁZDNINOVÁ ŠKOLA PODNIKÁNÍ

LEAN CANVAS – BIG PICTURE
VAŠEHO PODNIKÁNÍ

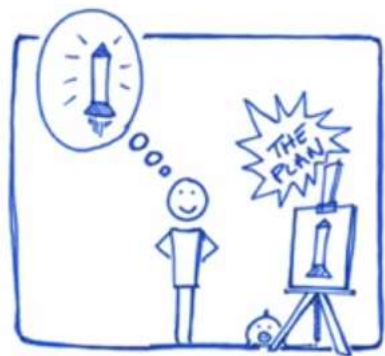
PROČ PROJEKT NEVYJDE?



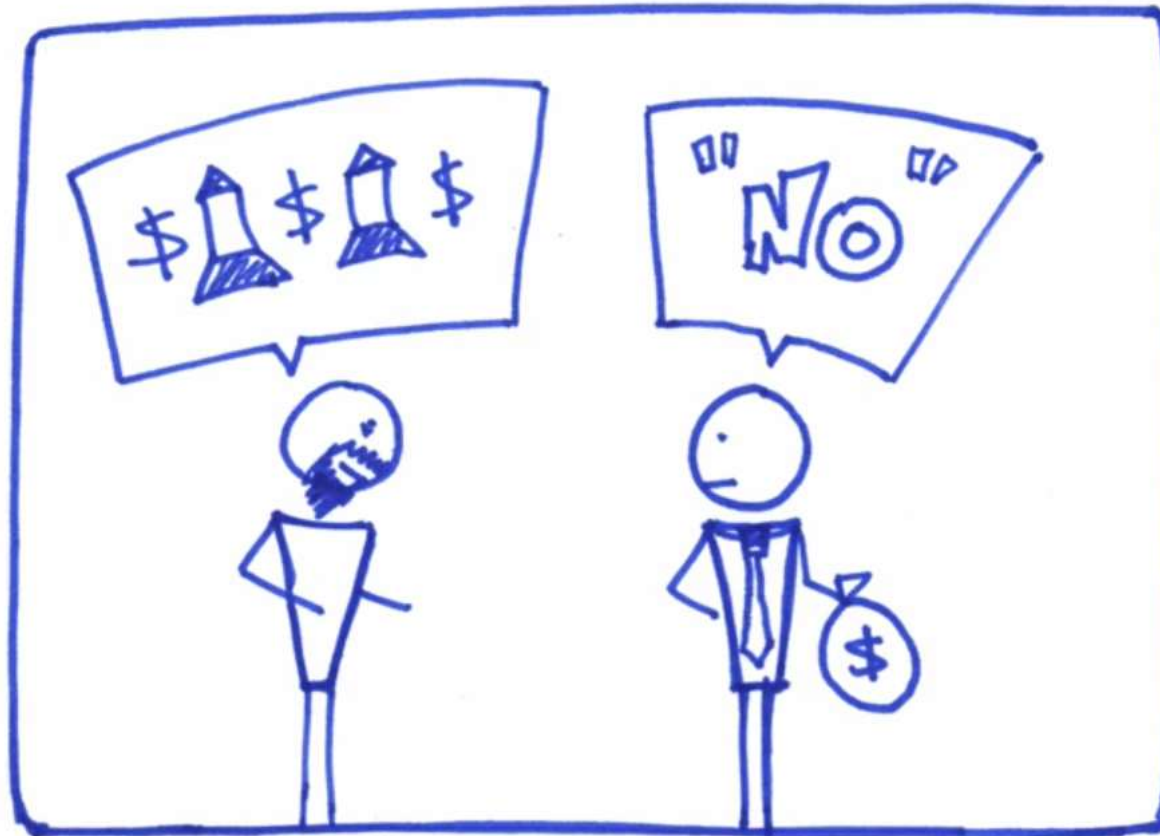
YOU



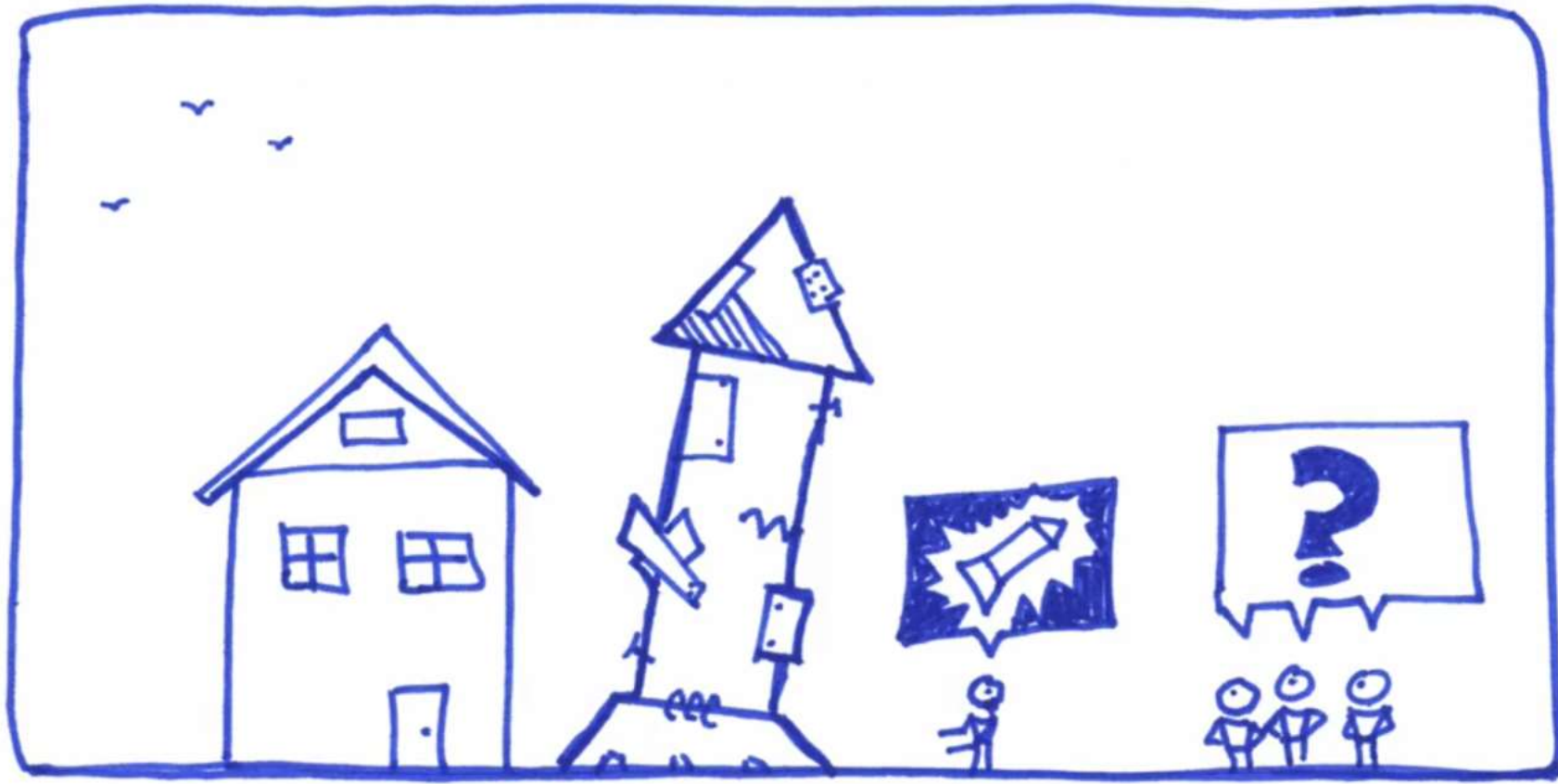
YOUR STAKEHOLDER



PROČ PROJEKT NEVYJDE?



PROČ PROJEKT NEVYJDE?



PROČ PROJEKT NEVYJDE?

- Byznys není jen o produktu samotném
 - Na ostatní aspekty se často zapomíná,
to pak bývá příčinou mnohých neúspěchů
- Hypotézy vs. realita

BEWARE...







THE NEW YORK TIMES BESTSELLER

THE LEAN STARTUP

How Today's **Entrepreneurs** Use
Continuous Innovation to Create
Radically **Successful** Businesses

ERIC RIES

THE **LEAN** SERIES

2nd Edition

Ash Maurya

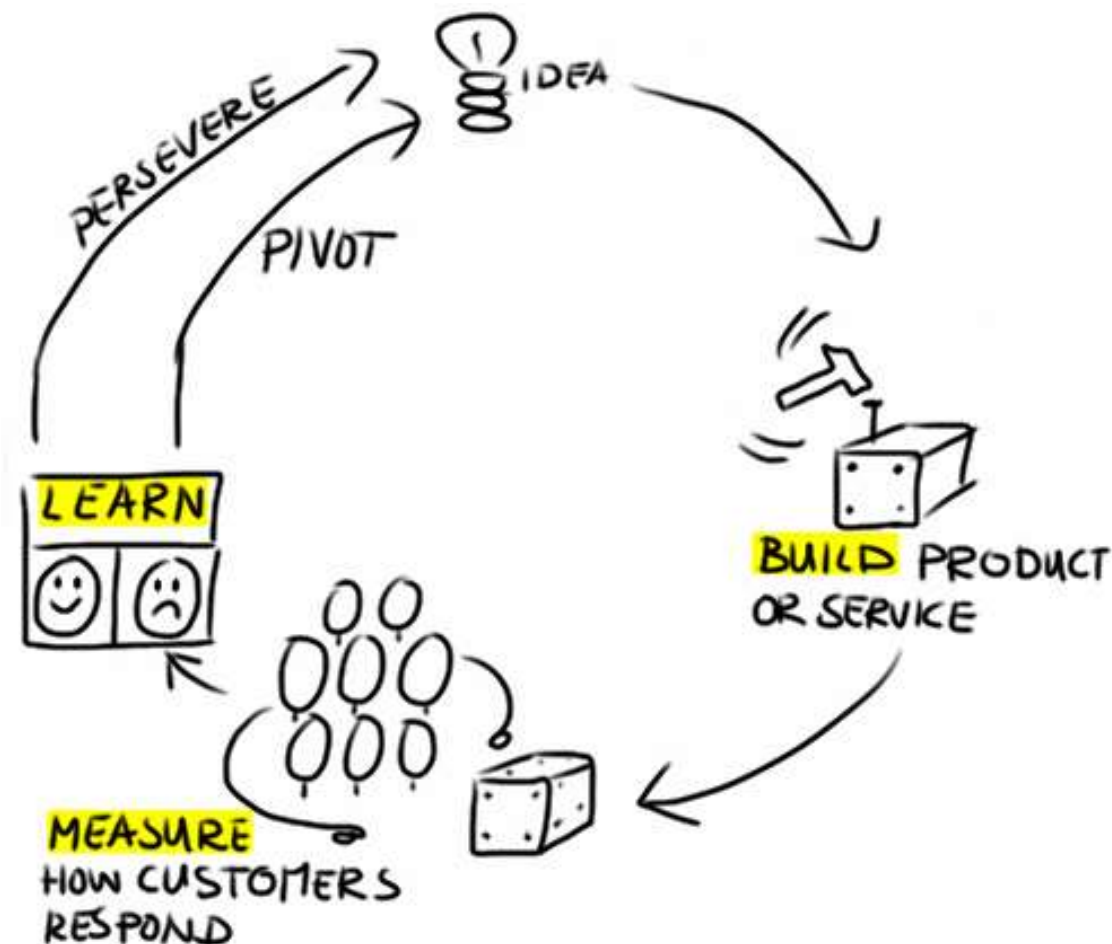
RUNNING LEAN

Iterate from Plan A to **a Plan That Works**

O'REILLY®

Eric Ries, Series Editor

ČÁST 1 - METODA



Learn fast
Fail fast
Succeed faster



PRODUKT VS. BYZNYS/FIRMA

Produkt je jen jedna část podnikání

Dělat byznys, mít firmu, je komplexní záležitost a
nejde jen o product development

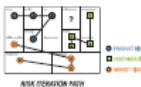
Nápad je jen 5% úspěchu, 95% je exekuce



ČÁST 2 - NÁSTROJ

PROBLEM <small>List your top 1-3 problems.</small>	SOLUTION <small>Outline a possible solution for each problem.</small>	UNIQUE VALUE PROPOSITION <small>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</small>	UNFAIR ADVANTAGE <small>Something that cannot easily be bought or copied.</small>	CUSTOMER SEGMENTS <small>List your target customers and users.</small>
EXISTING ALTERNATIVES <small>List how these problems are solved today.</small>	KEY METRICS <small>List the key numbers that tell you how your business is doing.</small>		CHANNELS <small>List your path to customers (inbound or outbound).</small>	
COST STRUCTURE <small>List your fixed and variable costs.</small>		REVENUE STREAMS <small>List your sources of revenue.</small>		

Lean Canvas is a registered trademark of Ash Maurya. All rights reserved. © 2015 Ash Maurya. All rights reserved. All other trademarks are the property of their respective owners.



Lean Canvas
Created by Spivey if/this version available at www.leancanvas.com

CO TO JE LEAN CANVAS?

9 základních otázek, na které hledáš správnou odpověď

- Kdo je můj **zákazník**
- Jaký **problém** mu vyřeším
(a jak ho zákazníci jinak řeší)
- Jaké je moje **řešení**
- Jakou **hodnotu** zákazníkovi přinese
- Jak **dostanu** produkt
k zákazníkovi
- Jak budu **měřit** úspěch
- Jak budu **vynikat** nad svojí
konkurencí
- Jaké budu mít **náklady**
- Jaké budou zdroje **příjmů**





**KEEP
CALM
AND
BREAK
IT DOWN**

ŘEŠENÍ

- Řešení = produkt/slужba, kterou nabízím
 - tj. aplikace, která dělá XY / kavárna, která nabízí XY / výrobek, který pomáhá s XY
- **Řeší** zákazníkův problém/potřebu
- Budeme o něm mluvit jako o **produktu**



CO VŠECHNO JE MŮJ PRODUKT?



ZÁKAZNÍK

- Na koho přesně cílím?
- Kdo má problém, který svým produktem umím vyřešit?
- A kdo my za řešení rád zaplatí?



KDO JE KDO

- Zákazník – za produkt platí (může jej i používat)
- Uživatel – produkt používá (nemusí za něj nutně platit)
- Early adopters – první vlaštovky, nadšenci, které oslovím a získám jako první



PROBLÉM

Co mého zákazníka trápí?
Jakou konkrétní potřebu mu
můžu pomoci vyřešit?
Jak palčivý je problém?



JAK JE PROBLÉM ŘEŠENÝ TEĎ?



KONKURENCE vs. SUBSTITUT?

Jiný způsob
řešení daného
problému...



HODNOTA

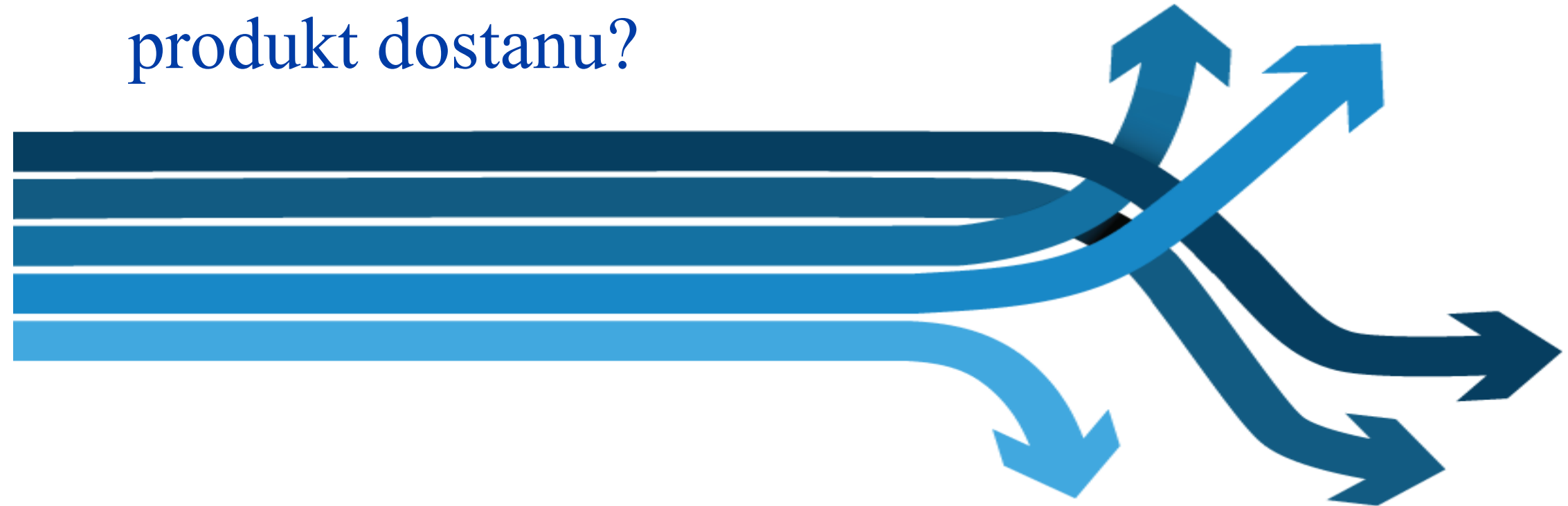
Proč si zákazník můj produkt vlastně koupí?

- Ušetří čas, peníze, zvýší prestiž, ulehčí práci...
- Jak moc?



JAK TO DOSTANU NA TRH?

Kanály, kterými se dostanu k zákazníkovi?
Kde svého zákazníka najdu? Jak k němu svůj
produkt dostanu?



METRIKY

Jak změřím svůj úspěch?
Po čem v businessu půjdu?
Zákazníci? Uživatelé?
Prodané kusy?

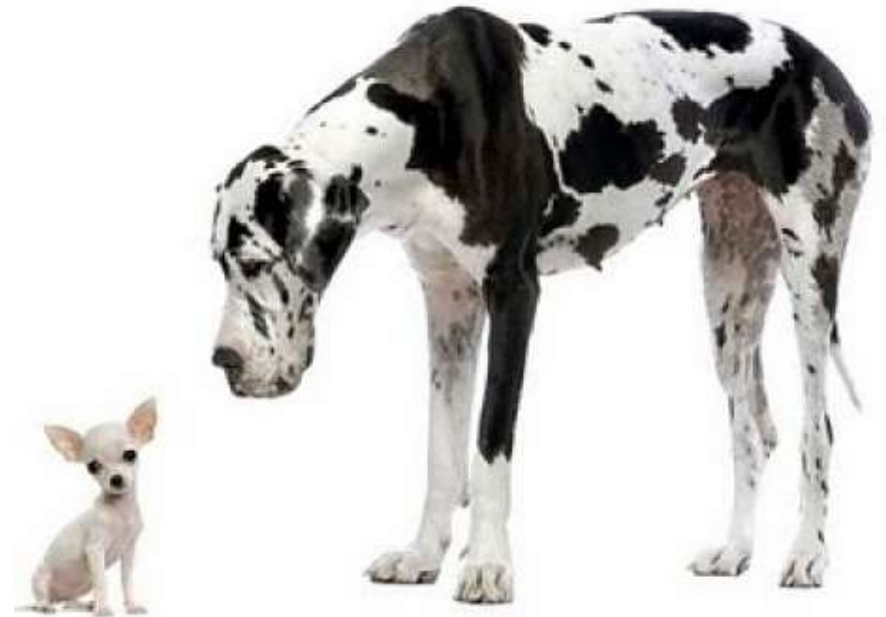


KONKURENČNÍ VÝHODA

Mám něco, co moje konkurence nemá?

- Vybudovaná komunita, unikátní knowhow, špičkové odborníky...

Jak si svoji výhodu udržím?



NÁKLADY ZDROJE PŘÍJMŮ

Za co budu platit?

Kolik mě to bude stát?

Jaké budou moje zdroje příjmu?

Kolik na tom vydělám?



POJĎME SI TO SHRNOU!



CO TO JE LEAN CANVAS?

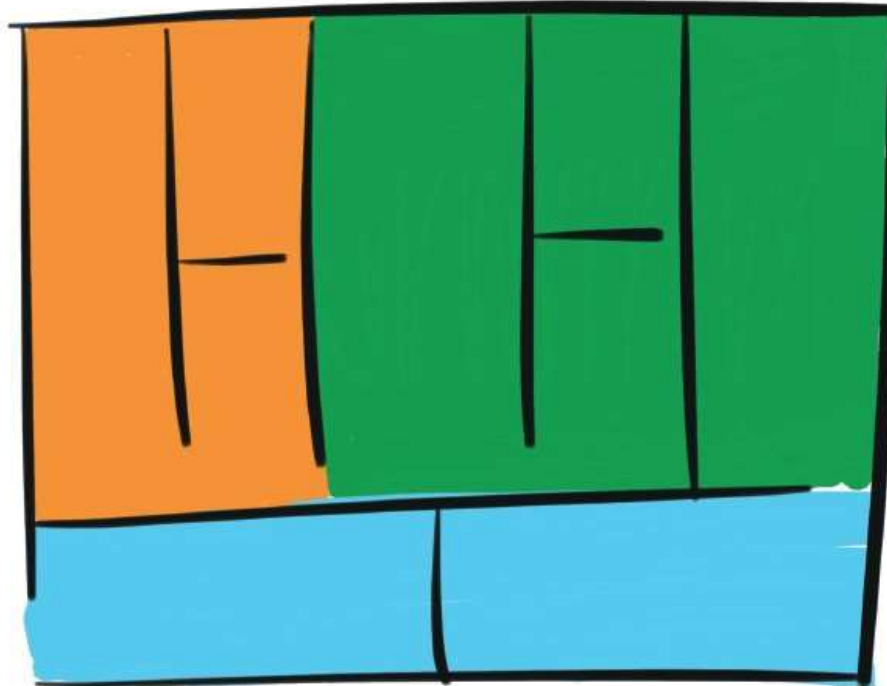
1 stránka, na které:

- Přehledně popíšeš celý svůj byznys
- Identifikuješ případné slabiny / nejrizikovější části
- Začneš se svým předpokladem / hypotézou
- A ty budeš postupně ověřovat



FEASIBILITY

CAN WE BUILD IT?



DESIRABILITY

SHOULD WE BUILD IT?
DO THEY WANT IT?



FIRST
TO TEST!



VIABILITY

SANITY TEST

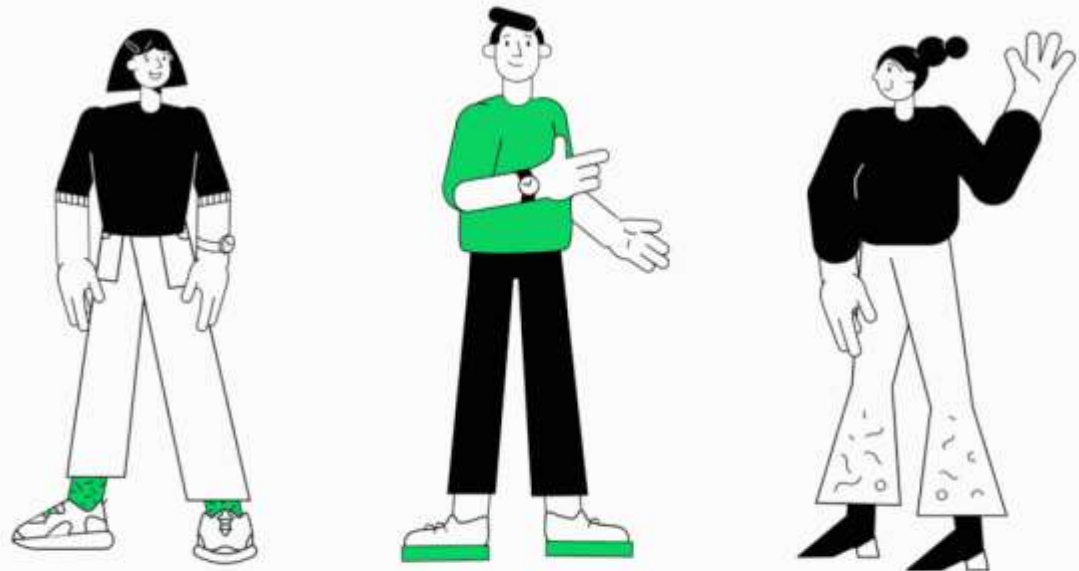
CO LEAN CANVAS NENÍ?

- Řešení (jen **nástroj**)
- Definitivní odpověď (jen návod na to, jaké **otázky** si klást)
- Komplexní pohled na celé podnikání (jen ty aspekty, bez jejichž potvrzení to nepůjde)



PRO KOHO JE URČENÝ?

- Pro každého – ať už dělá na softwaru, službě nebo chce tvořit věci na zakázku



A JAK S NÍM BUDEME PRACOVAT MY?



PROBLEM

List your top 1-3 problems.

SOLUTION

Outline a possible solution for each problem.

UNIQUE VALUE PROPOSITION

Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.

UNFAIR ADVANTAGE

Something that cannot easily be bought or copied.

CUSTOMER SEGMENTS

List your target customers and users.

KEY METRICS

List the key numbers that tell you how your business is doing.

CHANNELS

List your path to customers (inbound or outbound).

EXISTING ALTERNATIVES

List how these problems are solved today.

HIGH-LEVEL CONCEPT

List your X for Y analogy e.g. YouTube – Flickr for videos.

EARLY ADOPTERS

List the characteristics of your ideal customers.

COST STRUCTURE

List your fixed and variable costs.

REVENUE STREAMS

List your sources of revenue.



CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

PROBLEM
SOLUTION
UNIQUE VALUE PROPOSITION
CHANNELS
KEY METRICS
COST STRUCTURE
REVENUE STREAMS
CUSTOMER SEGMENTS
EXISTING ALTERNATIVES
HIGH-LEVEL CONCEPT
EARLY ADOPTERS

Lean Canvas

Created by Spunk93. If Online version available at www.leancanvas.com

Lean Canvas is adapted from "The Business Model Canvas" and is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.