



**Produkt / služba:**

*návrh, ověření, prototypování*

# Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru  
Online kurz zdarma na [www.leancanvas.cz](http://www.leancanvas.cz)

Projekt:

Autor:

Datum:

Verze #

## Problém

Jaké jsou 1-3 nejpalčivější problémy vašich zákazníků?

2

## Existující alternativy

Jak zákazníci řeší své problémy dnes?

## Řešení

Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?

## Indikátory

Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?

## Unikátní nabídka hodnoty

Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?

## Srozumitelný opis

Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících?

## Neférová výhoda

Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy?

## Cesty k zákazníkům

Jak se dostanete ke svým zákazníkům?

## Zákazníci

Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?

## První vlaštovky

S kým můžete začít nejdříve?

## Struktura nákladů

Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?

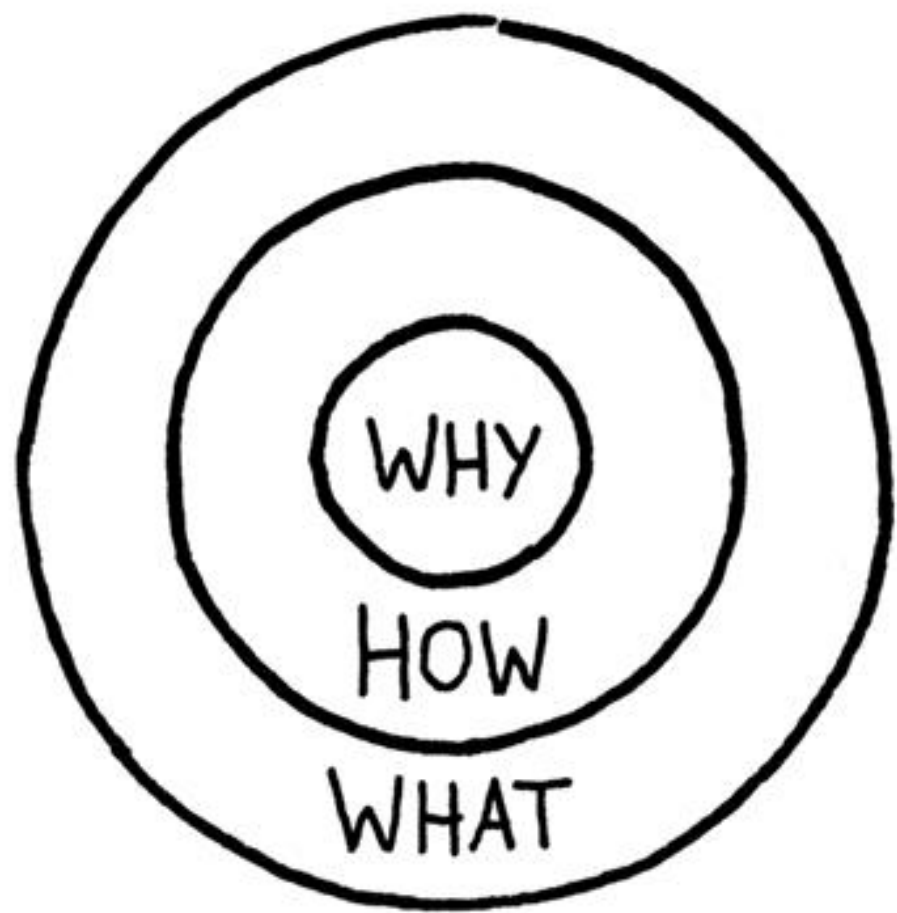
## Cenový model

Jak naceníte vaše řešení problému?

# Co to je?

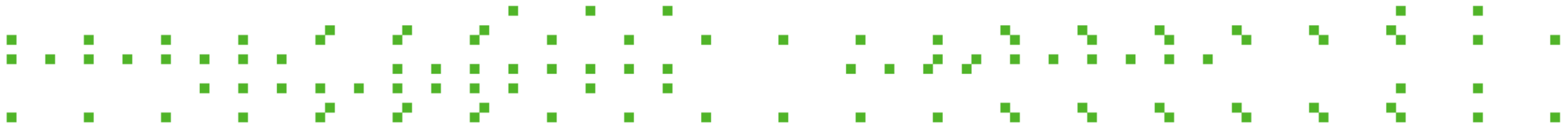
- Řešení = produkt/slужba, kterou nabízím
  - Aplikace, e-shop, výrobek, ...
- Řešení = způsob, jakým řešíte zákazníkuv problém/potřebu
  - aplikace, která dělá XY
  - kavárna, která nabízí XY
  - výrobek, který pomáhá s XY
- Budeme o něm mluvit jako o **produktu**





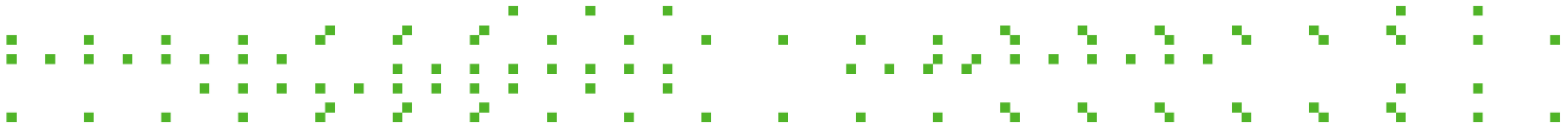
# Jak vypadá ideální produkt?

- Zákazníci věří, že jim **vyřeší jejich problém**
  - Opravdu **funguje** a poskytuje **skvělý zákaznický zážitek**
  - Má **jasnou konkurenční výhodu** proti ostatním řešením
  - Zákazník je za něj **ochotný platit**
- 
- Je u něj **potenciál škálovatelnosti**
  - Má **pozitivní dopad** pro společnost



# Workshop – definujte řešení

- 1) Co to je (appka, e-shop, kamenný obchod, krabička, poklička...)
- 2) Co to dělá/umí – nejdůležitější featury, vlastnosti
- 3) Použijte informace, které jste získali díky primárnímu průzkumu





**Už víme „co“.  
Jak to nyní vytvořit?**

# Co je to MVP?



## Minimal

Minimální forma produktu, pouze základní funkce.



## Viable

Dostatečně použitelný pro první uživatele, doručuje benefit.



## Product

Produkt, který uživatelé mohou reálně používat.







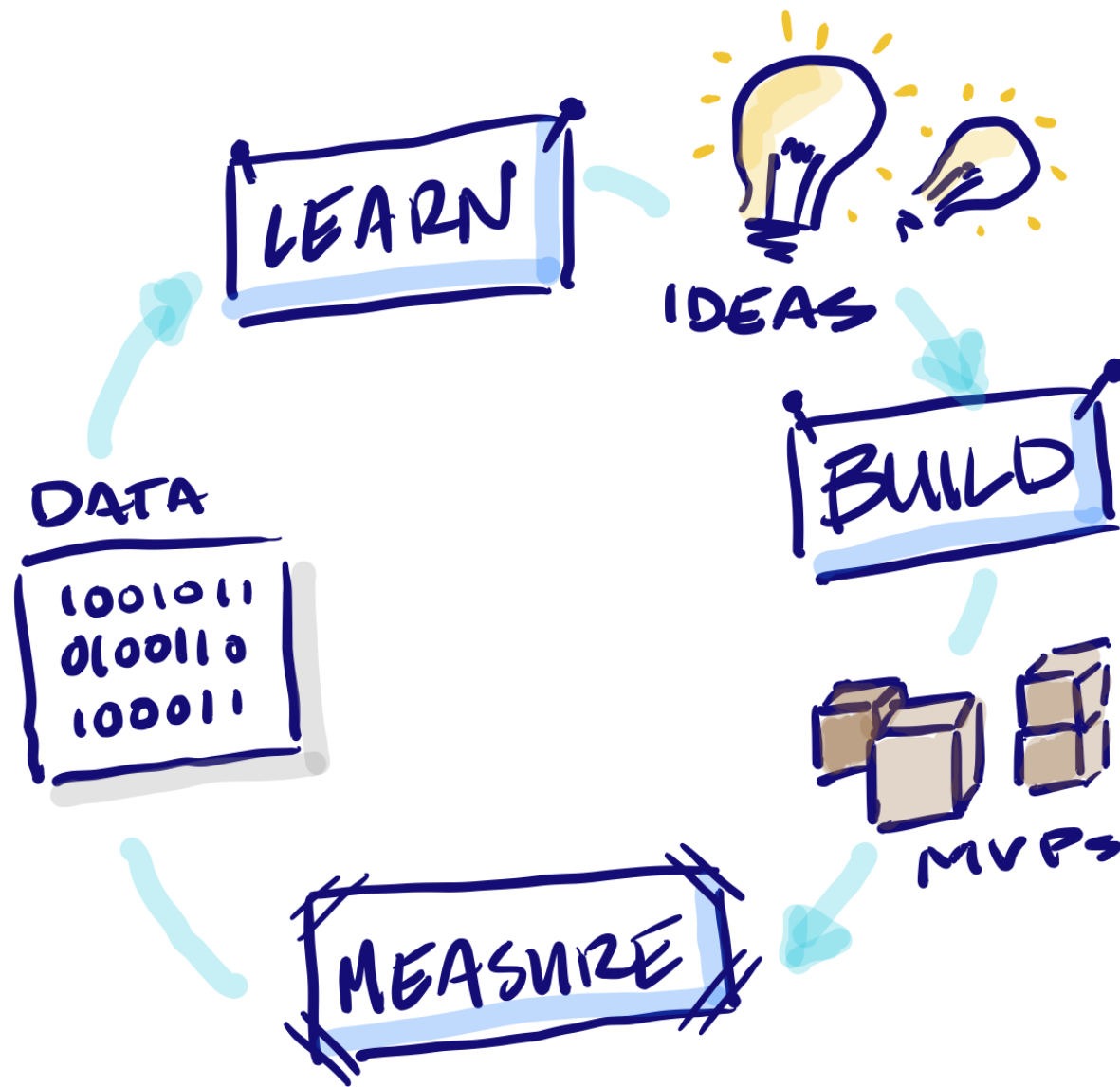
Prototype



Minimum Viable Product



Product



 Cbraz

# Výhody MVP

- Rychlý vstup na trh
- Snížení nákladů na výrobu
- Zjištění kupní síly
- Minimalizace chyb
- Analýza preferencí zákazníků
- Produkt z pohledu zákazníka



# Jak bude vypadat vaše MVP?

- ✓ Pojmenujte si vaše MVP
- ✓ Co je ta nejmenší funkcionalita, která je potřeba, aby jste dodali zákazníkovi hodnotu (vyřešili problém)?
- ✓ Jak byste takové MVP vyrobili?





Pojd'me to složit  
dohromady!

# Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru  
Online kurz zdarma na [www.leancanvas.cz](http://www.leancanvas.cz)

Projekt:

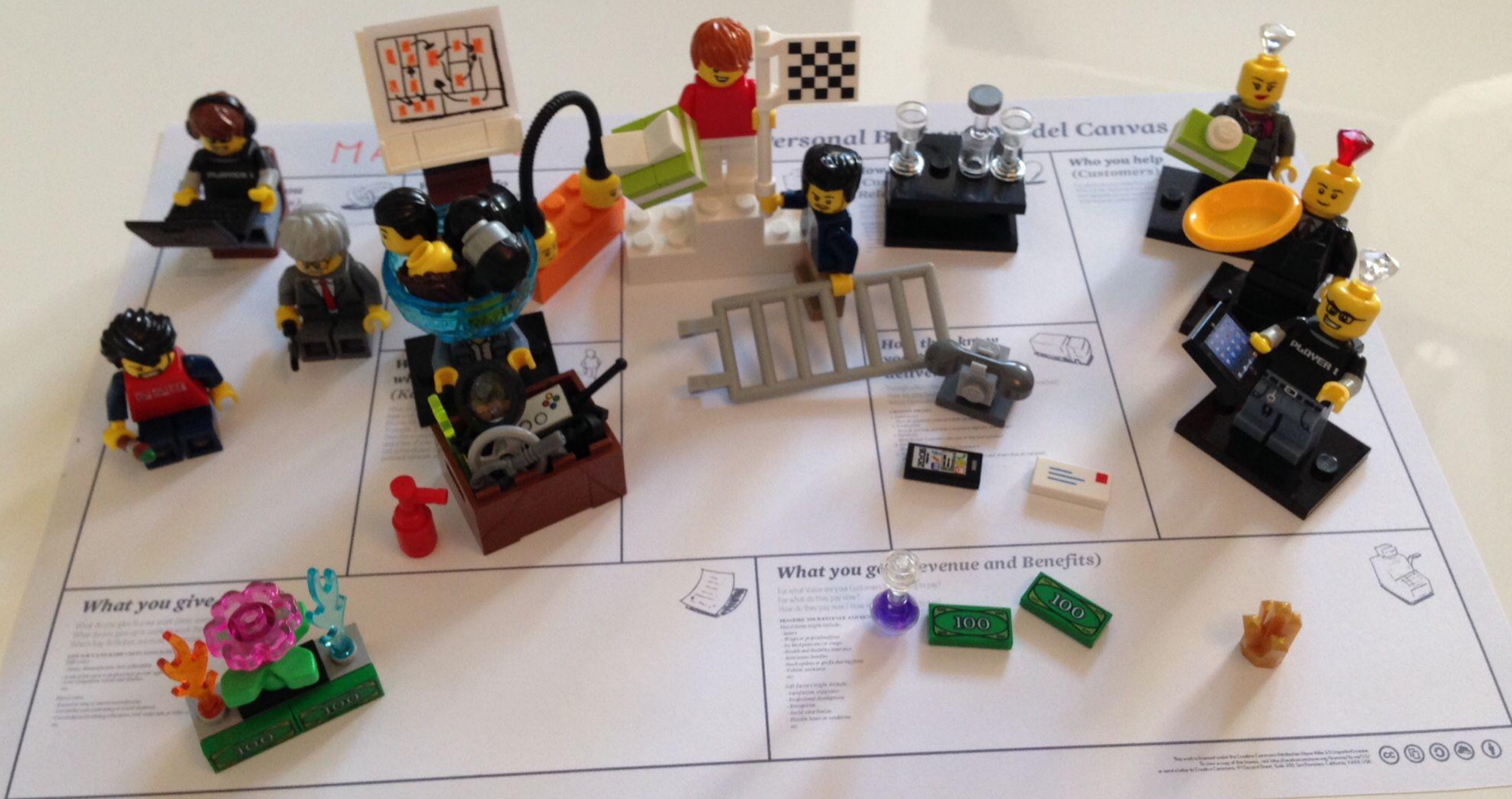
Autor:

Datum:

Verze #

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





# Postavte situaci, ve které váš zákazník řeší problém

- Zapojte fantazii
- Postavte modelovou situaci, kdy zákazník řeší problém







# Postavte váš produkt/řešení

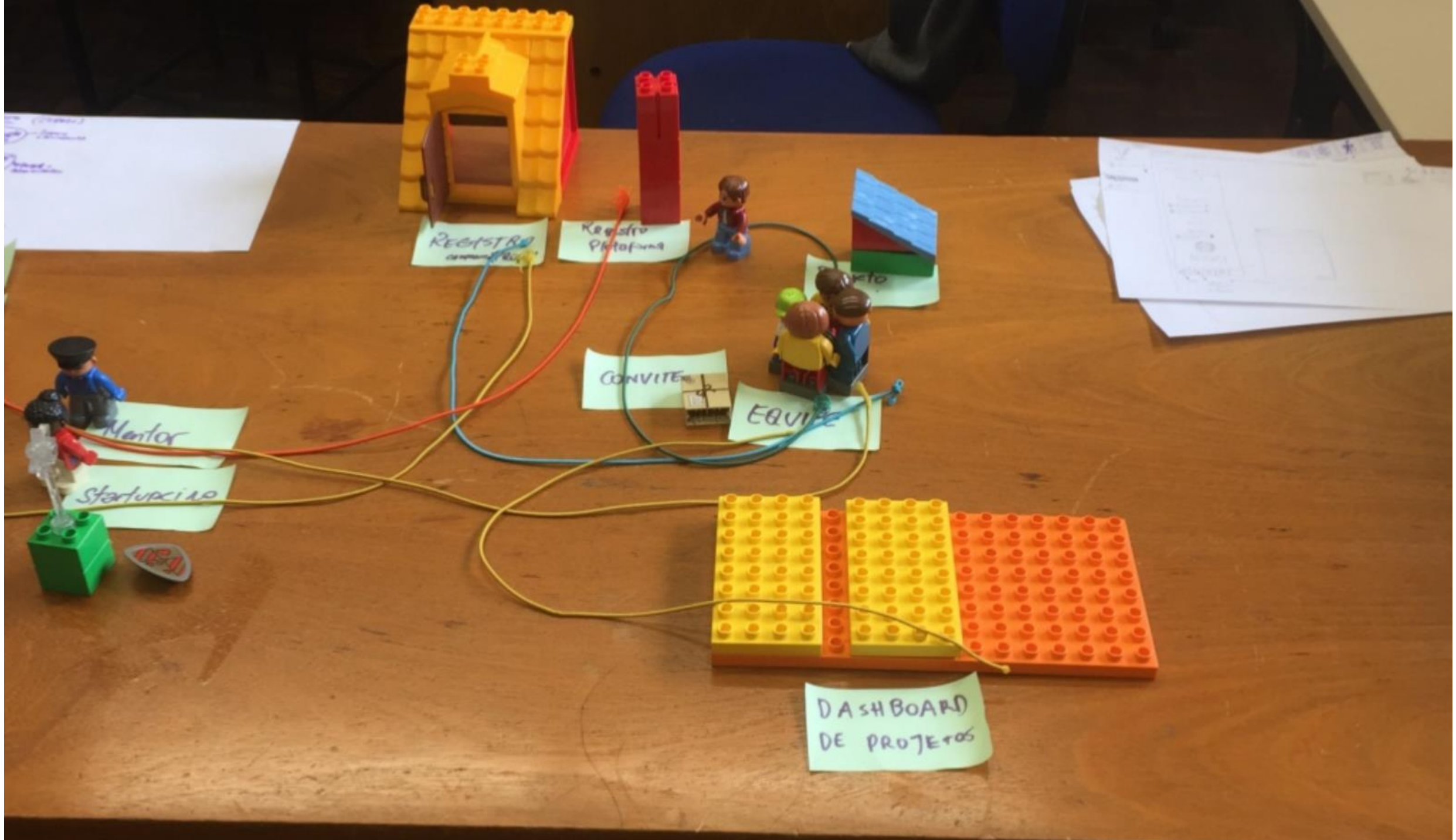
- Zapojte fantazii
- Postavte model, který bude možné ukázat potenciálnímu zákazníkovi a představit na něm fungování vašeho řešení













**Workshop time!**



**Jak ověřit  
řešení/produkt  
u zákazníka předtím,  
než ho vytvořím?**

# Jak u vašeho projektu ověřit produkt u zákazníků?

- Co bude nejlepší forma?
  - letáček, dotazník, landing page, mockup, ...
  - Menti ...
- Jak vytvoříme? Kdo udělá?
- Získejte zpětnou vazbu od zákazníků





# Online dotazníky

- možnost rozeslat na spoustu respondentů
- těžké přesně zaměřit na konkrétní cílovou skupinu
- vhodné pro kvantitativní ověřování – vlastnosti, cena, ...
- volně dostupné možnosti: Google Docs, Survio.com

This is sample set of survey questions

\* Required

What is your name? \*

What is your favorite operating system? \*

☐ Windows XP

☐ Linux Ubuntu

☐ Unix

☐ Other:

How do you rate Windows Vista in terms of stability? \*

Poor ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Best

Do you open source operating system will become dominant in the future? \*

☐ Agree

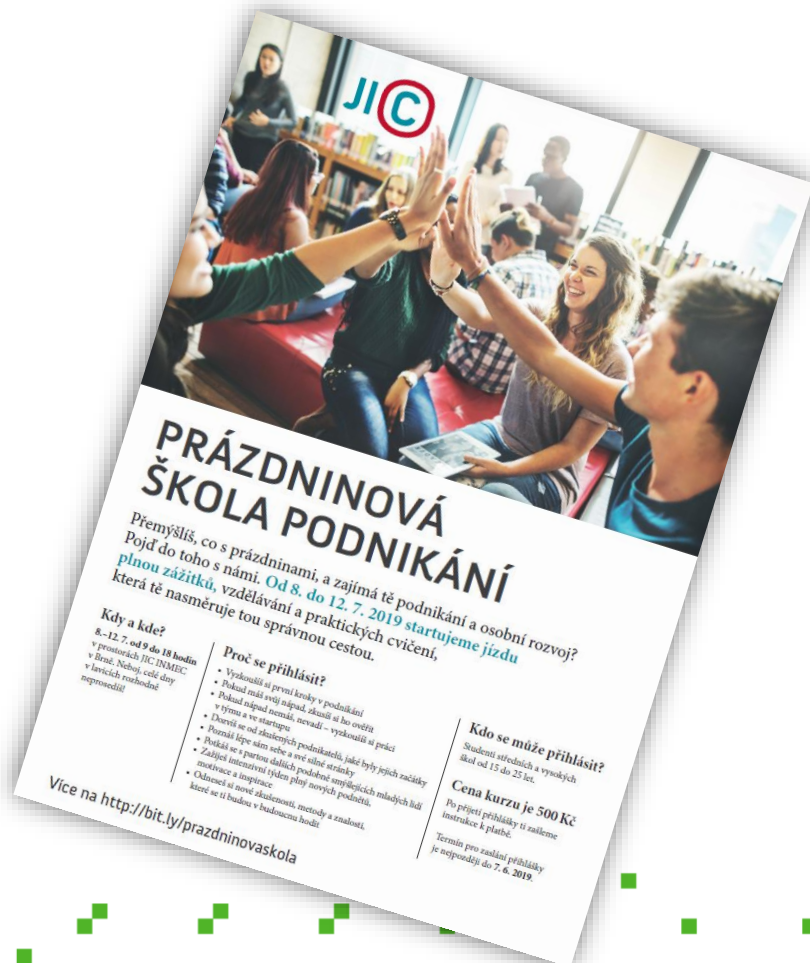
☐ No, Microsoft/Windows will still dominate.

# Digitální mockup

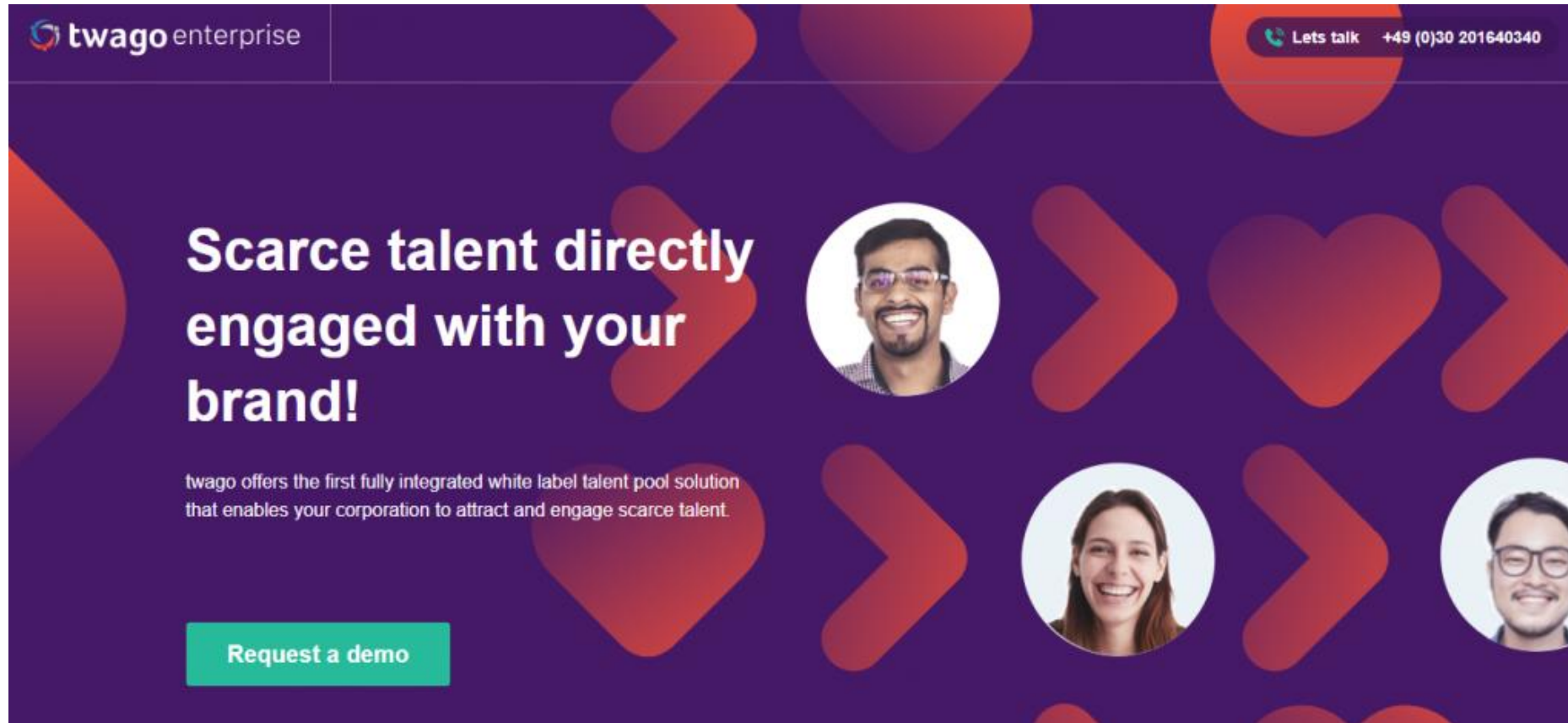
- model produktu pro klienta
- digitální - návrh aplikace nebo webu
- uživatel má možnost vidět podobu budoucího řešení a lépe si jej představit a dát zpětnou vazbu
- velmi rychlé vytvoření, bez programování




# Leták / brožura / nabídka



# Landing page



# Možnost předobjednat (preorder offer)

PROJEKTYZAČNI PROJEKTVŠE O HIT HITQPřihlásit seRegistrovatČesky


## SKINNERS - botky do kapsy

[Sdílet projekt](#)

Skinnery jsou kompaktní botky, které lze jednoduše srolovat, dát do kapsy a vzít všude s sebou. Na brusle, na kolo, při cestování, do fitka, prostě kamkoli. Chůze ve Skinnery je tak trochu návyková, a proto bychom se o tento zážitek rádi podělili i s vámi.

Autor: [Skinnery](#)

ProjektAktuality 1Příspěvatelé 503Otázky a odpovědi 3



### 542 051 Kč

vybráno z 90 000 Kč

**602%** splněno

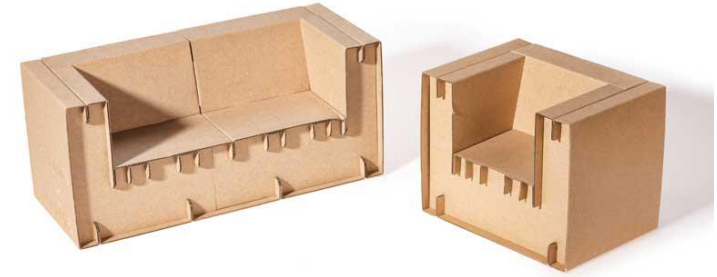
**503** lidí přispělo

[Design](#), [Móda](#)

Úspěšně dokončený

# Fyzický model

Využití dostupných materiálů  
pro vytvoření fyzického modelu



papírový model  
stavebnice  
3D tisk/laser/...  
LEGO

