

# Lean Canvas

Projekt:

Pomodori

Autor:

Tým Pomodori #2

Datum: 23.09.2019

Verze: #1

## Problém

Jaké jsou 1-3 nejpalčivější problémy vašich zákazníků?

- Nemají dostatečný time management
- Nevědí, kdy mohou určitého kolegu vyrušit
- Nemohou synchronizovat své pomodoro cykly.

## Existující alternativy

Jak zákazníci řeší své problémy dnes?

cuckoo.team  
teamodoro.com

## Řešení

Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?

- Osobní pomodoro časovač, s herními prvky
- Pošle notifikaci, když má kolega zrovna pauzu
- Pracovní skupiny s pohledem na časovače ostatních

## Indikátory

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

- Počet pravidelných uživatelů
- Počet použití časovače na uživatele

## Unikátní nabídka hodnoty

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

- Intuitivní uživatelské rozhraní.
- Propojení osobního a týmového time managementu
- Gamifikace, vyvolání soutěživosti v týmu.
- Propojení s externími systémy

## Srozumitelný opis

Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících?

Funguje jako Slack, ale místo chatů jsou tam Pomodoro časovače.

## 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?

Word of mouth  
Reklamy na LinkedIn

## Základní

Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?

Uživatelé jsou zaměstnanci firem i jednotlivci, zákazníkům jsou samotné firmy

## První vlaštovky

S kým můžete začít nejdříve?

Pro rozvoj produktu se hodí studijní skupiny, pro marketizaci moderní IT společnosti

## Struktura nákladů

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

Pronájem serverů a provoz webového rozhraní, marketing, development

## Cenový model

Jak naceníte vaše řešení problému?

Rozlišení, jestli je instance pro komerční, nebo nekomerční využití. Pokud jde o nekomerční užití, bude zdarma, ale bude mít omezené funkčnosti. Pokud půjde o komerční, bude se platit per user.