

Lean Canvas



<div>Probléma</div> <div><div>- a természetgyógyászok elavult készülékekkel tudnak csak pontatlan diagnózist felállítani régi bio-rezonanciás gépekkel</div><div>KPI: Megkérdezettek, válaszolók, akik rendelkeznek ezzel a problémával és/vagy tisztában vannak, ezzel a szükséglettel</div></div>	<div>Megoldás</div> <div><div><div>- egy olyan készülék és hozzá tartozó szolgáltatás, ami képes a test egészére jellemző és lokális egészséges állapottól való eltéréseket észlelni</div><div>KPI: Válaszadók, akik kipróbálják az MVP-t, engagement, lemorzsolódás, legtöbbet/legkevesebbet használd feature, emberek akik hajlandók fizetni</div></div><div>Key Metrics</div></div>	<div>Egyedi értékajánlatok</div> <div><div><div>- gyors, fájdalommentes, non-invazív, teljes testre vonatkozó elektromágneses diagnosztikai eljárás, amely vizuálisan azonnal értelmezhető adatokat szolgáltat</div><div>- egészségünkkel kapcsolatos egyensúlyi pontról való elmozdulások megjelenítése</div><div>- hozzáférés egy folyamatosan frissülő probléma-felismerő szolgáltatáshoz</div></div><div>KPI: Visszajelzések, független értékelések, fogyasztói kommentek, leírások a termékről, felmérések, versenytárs elemzés</div></div>	<div>Unfair előny</div> <div><div><div>- magas technológiai ismeret szükséges a kifejlesztéshez</div><div>- szabadalmazható érzékelő egység</div><div>- jelenleg nincs közvetlen versenytárs</div></div><div>KPI: Az egyedi értékajánlat értelmezése a fogyasztók által, patentek, márka érték, belépési korlátok, új belépők száma, a kapcsolatok exkluzivitása</div></div> <div>Csatornák</div> <div><div><div>- online megrendelés</div><div>- értékesítési ügynök</div></div><div>KPI: Leadek, csatornákon elérhető fogyasztók, vírusos koefficiens és ciklus, net promoter score, megnyitási ráta, affiliate marginok, átkattintási ráta, PageRank, üzenetek eléri mérete</div></div>	<div>Fogyasztói szegmensek</div> <div><div>- természetgyógyászok</div><div>KPI: mennyire könnyű/olcsó potenciális vásárlókat találni</div></div>
<div>Költség struktúra</div> <div><div><div>- prototípus alkatrészek: 1.1 millió Ft</div><div>- antenna háló tervezése és 3D nyomtatása: 1.5 millió Ft</div><div>- hardware tervezés: 1.2 millió Ft (240 munkaóra)</div><div>- software fejlesztés: 4.6 millió Ft (910 munkaóra)</div><div>- adatok elemzése, diagnosztika: 0.6 millió Ft (120 munkaóra)</div></div><div>KPI: Fix költségek, egy felhasználó megszerzésének költsége, az n-eik fogyasztó kiszolgálásának költsége, támogatási költség, kulcsszó költség</div></div>			<div>Bevételi Források</div> <div><div><div>- egyszeri bevétel a készülék eladásából</div><div>- rendszeres előfizetői díj a folyamatos elemzésért</div><div>- emelt díjas esetenkénti elemzési díj</div><div>- emelt díjas elemzési díj ritka betegségekre</div></div><div>KPI: Lifetime Customer Value, átlagos bevétel felhasználóként, konverziós ráta, kosár méret, átkattintási ráta</div></div>	