

DOSTAŇTE SVŮJ PODNIKATELSKÝ PLÁN NA JEDNU STRANU PAPIŘU

Podnikatelský plán, někdy nazývaný také podnikatelský záměr, vám pomůže ujasnit si cíle vašeho podnikání a ověřit, jestli je váš nápad vhodný. Je totiž lepší odhalit problémy ve fázi sestavování plánu než později ve skutečnosti.

Podnikatelský plán se hodí také pro případné investory či společníky. Díky němu mohou nahlédnout do vašich záměrů a rozhodnout se, jestli s nimi souhlasí a nabídnou vám partnerství.

Jedním z nejznámějších business modelů je Lean Canvas, pomocí kterého si můžete utřídit své obchodní představy tím, že je převeďte na papír. Udává směr, kterého se při podnikání máte držet. Tento podnikatelský plán je vhodný jak pro začínající, tak pro zavedené podnikatele. Předkládáme vám jeho českou verzi.

Pokud máte nový podnikatelský nápad a přejete si mít jasno v tom, kam se chcete v podnikání dostat a jak, stáhněte si náš jednoduchý podnikatelský plán. Poté si jej vytiskněte a vyplňte, nezabere vám to mnoho času. Zodpovězením devíti jasně formulovaných otázek s dílčími podotázkami zachytíte svůj obchodní koncept na pouhé jedné straně papíru. Plán by měl fungovat jako živý organismus, proto ho aktualizujte zpočátku každý týden, později stačí méně často.

Autorem Lean Canvas je Ash Maurya.

Projekt:

Autor:

Datum:

Verze #:

1 Problém

Jaké jsou tři nejpalčivější problémy vašich zákazníků?

4 Řešení

Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků?

3 Jedinečná hodnota nabídky

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

5 Neférová výhoda

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

2 Zákazníci

Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?

8 Indikátory

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

9 Cesty k zákazníkům

Jak se dostanete ke svým zákazníkům?

Existující alternativy

Jak zákazníci aktuálně řeší své problémy?

Srozumitelný opis

Jak jednoduše popíšete vaše řešení pomocí těch již existujících?

První vlašťovky

S kým můžete začít nejdříve?

7 Struktura nákladů

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

6 Cenový model

Jak naceníte své řešení problému?

PRODUKT

TRH