

Od nápadu k realizaci

20. dubna - 16. května 2022

ONLINE

Série webinářů pro lidi s nápadem. Rozvíjejte své myšlenky a podnikatelské nápady. Pozvali jsme profiky, kteří vás provedou hlavními tématy tvorby businessu. Vyberte si téma, které vás zajímá a nebo se přihlaste rovnou na celou sérii.

Cesta
k úspěchu

Prodej
to!

Finance
do začátku

Nástrahy
v podnikání

Byznys
plán



Lean Canvas: Jak z nápadu vytvořit funkční produkt?

Datum: 16. května 2022 | 15:00 – 17:00

Lektor: **Patrik Juránek** - zakladatel Startup Disrupt, platformy pro více než 20 tisíc startupů

Kontakt: Veronika Vašíčková | email: veronika.vasickova@vse.cz | telefon: +420 774 579 189

REGISTRACE

VÍCE INFO




STARTUP DISRUPT




**EVENTY A
KOMUNITNÍ
PLATFORMA**



**VZDĚLÁVÁNÍ,
WORKSHOPY A
WEBINÁŘE**



**SPOJUJEME
BYZNYS A
STARTUPOVÝ
EKOSYSTÉM**



**SDÍLÍME
AKTUÁLNÍ
INFORMACE A
TÉMATA**

PLÁN KONFERENCÍ 2022

Funding Congress	Ecommerce Summit	Esport Summit	Sustainability Week	Pitch Boat Prague	Diversity Summit
24.3.	23-24.3.	28.4.-29.4.	22.6.	30.8.	14.9.
Fintech Summit	Technologic Festival	Startup Christmas Party	Healthcare Innovation Summit		
25.10.	26.10.	6.12.	TBD		

All events include a Pitch Session and there will be a startup competition for selected conferences
European Disrupt Challenge!



The only way to win is to learn faster than anyone else.

-Eric Ries



AGENDA

LEAN CANVAS

FÁZOVÁNÍ
PROJEKTU

PRAKTICKÉ
PŘÍKLADY

PODNIKÁNÍ

Obecná definice

Podnikání je soustavná samostatná činnost určité osoby za účelem dosažení zisku.

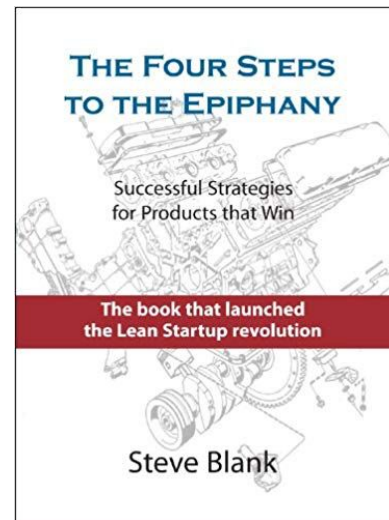
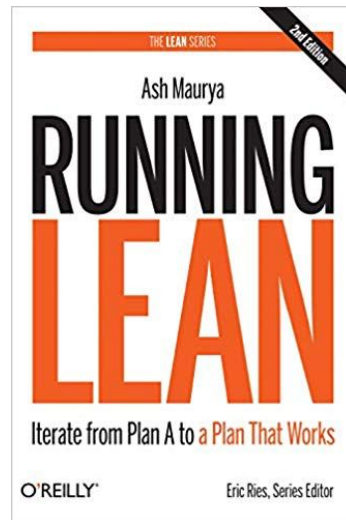
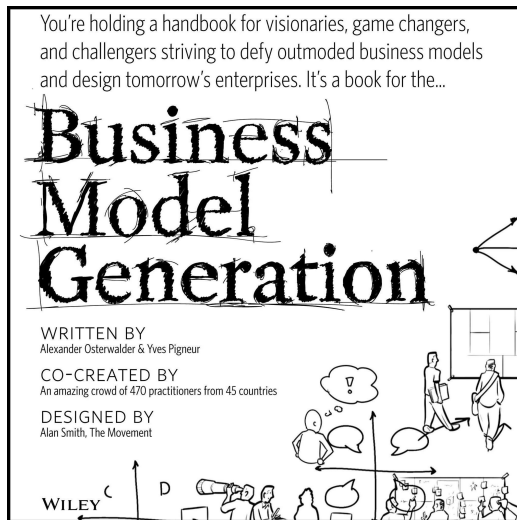
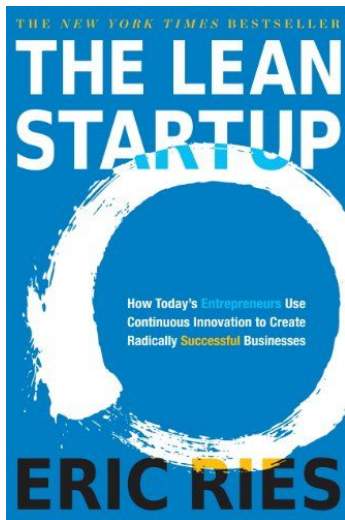
Jste s tím ok?

LEAN PODNIKÁNÍ

LEAN PODNIKÁNÍ

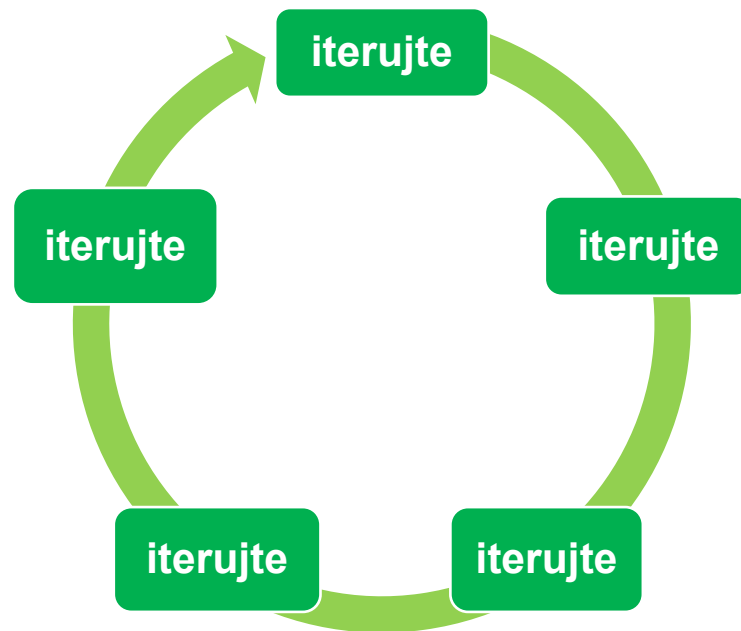
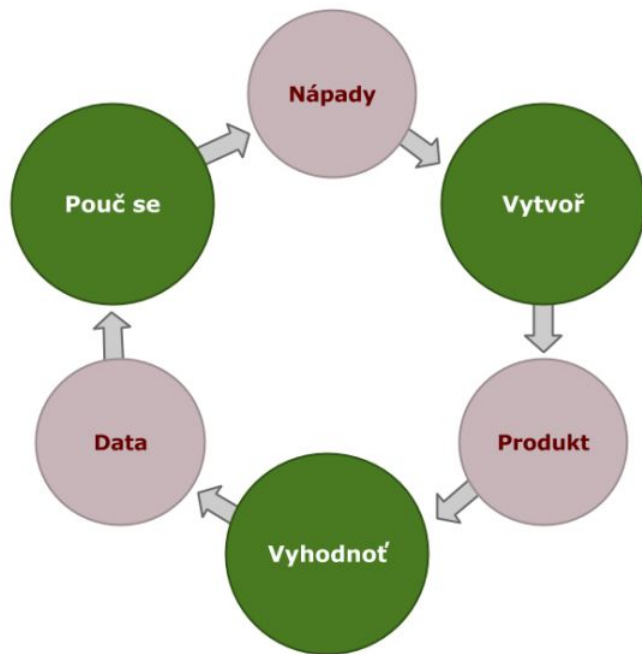


LEAN PODNIKÁNÍ



Lean je agilní metodologie vývoje.

LEAN PODNIKÁNÍ



LEAN PODNIKÁNÍ

Lean podnikání vychází z několika metodologií a myslitelů:
Spoluvytváření se zákazníky (customer development)





“ IF I HAD ASKED PEOPLE
WHAT THEY WANTED,
THEY WOULD HAVE SAID:
FASTER HORSES...”

Henry Ford

LEAN PODNIKÁNÍ

Tři kroky k lean podnikání:

**Zdokumentujte
svůj plán
A**


**Identifikujte
největší rizika
svého plánu**

**Systematicky svůj
plán testujte**

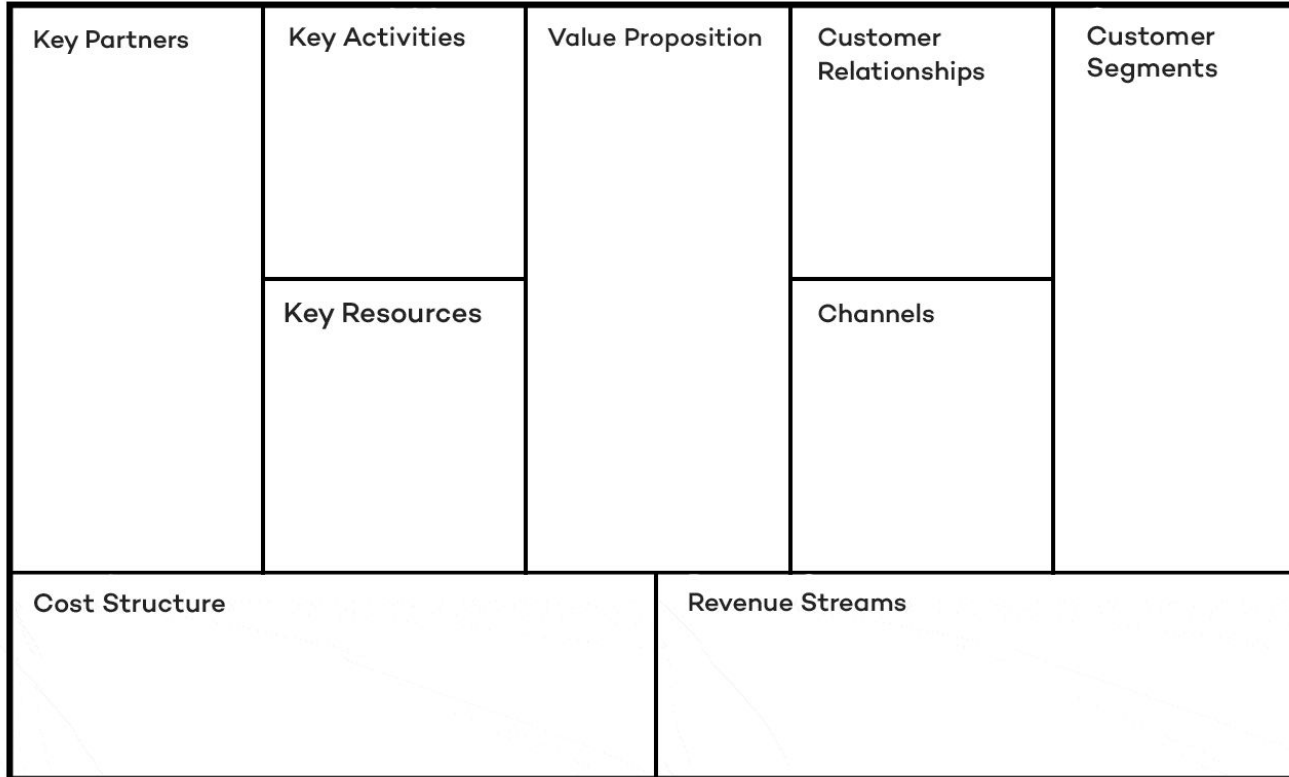
ZDOKUMENTUJTE SVŮJ PLÁN

BUSINESS CANVAS

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	



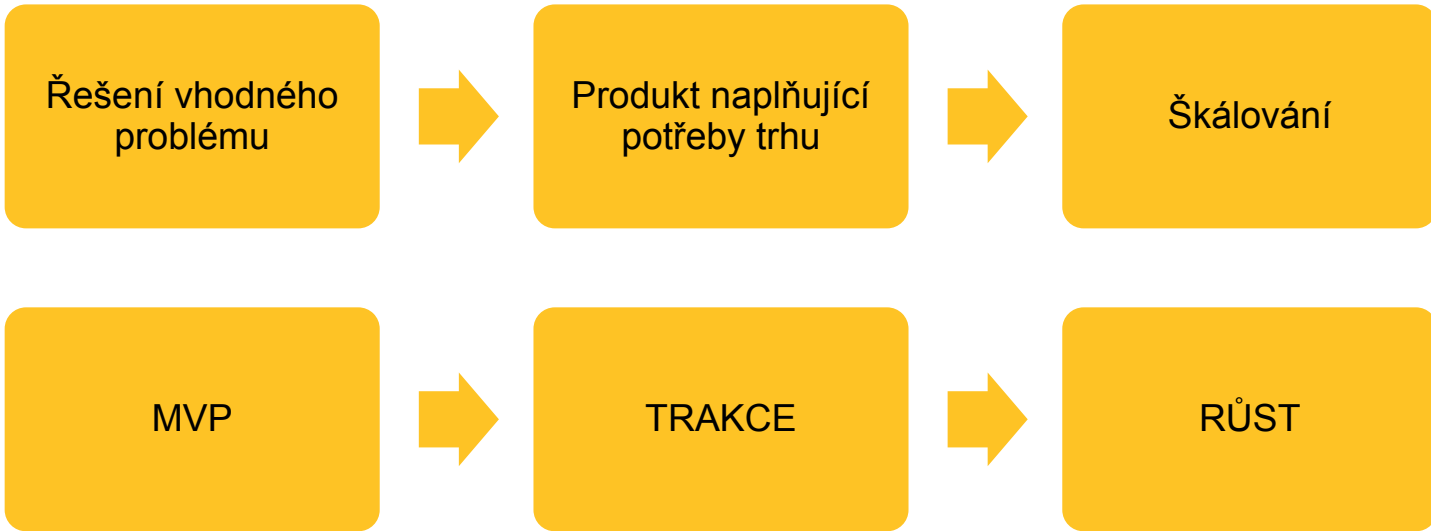
BUSINESS CANVAS -> LEAN CANVAS



IDENTIFIKUJTE RIZIKO

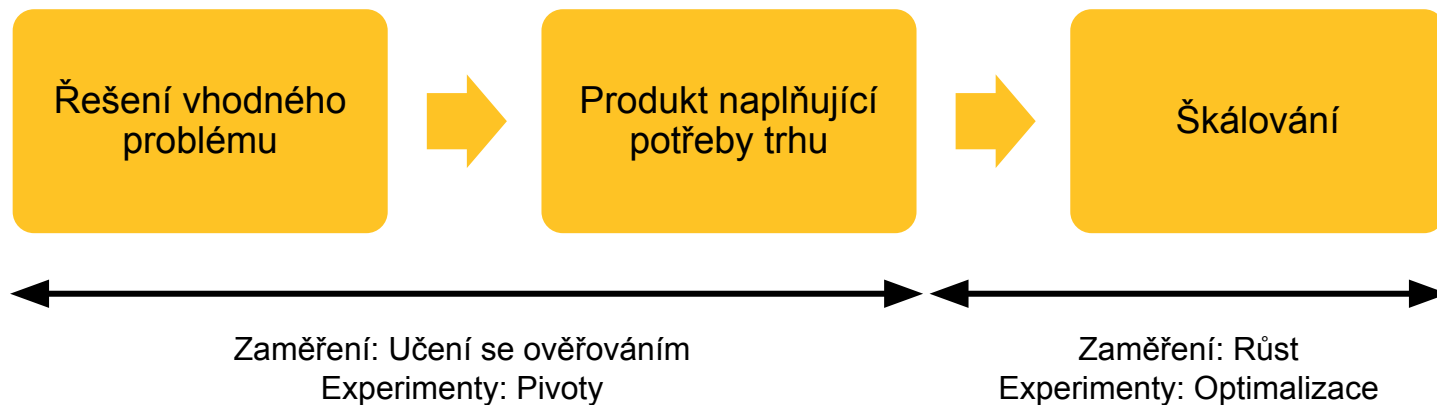
***„NEJVĚTŠÍM RIZIKEM STARTUPŮ JE VYTVOŘENÍ NĚČEHO, CO NIKDO
NECHCE.“***
ASH MAURYA

FÁZE STARTUPU

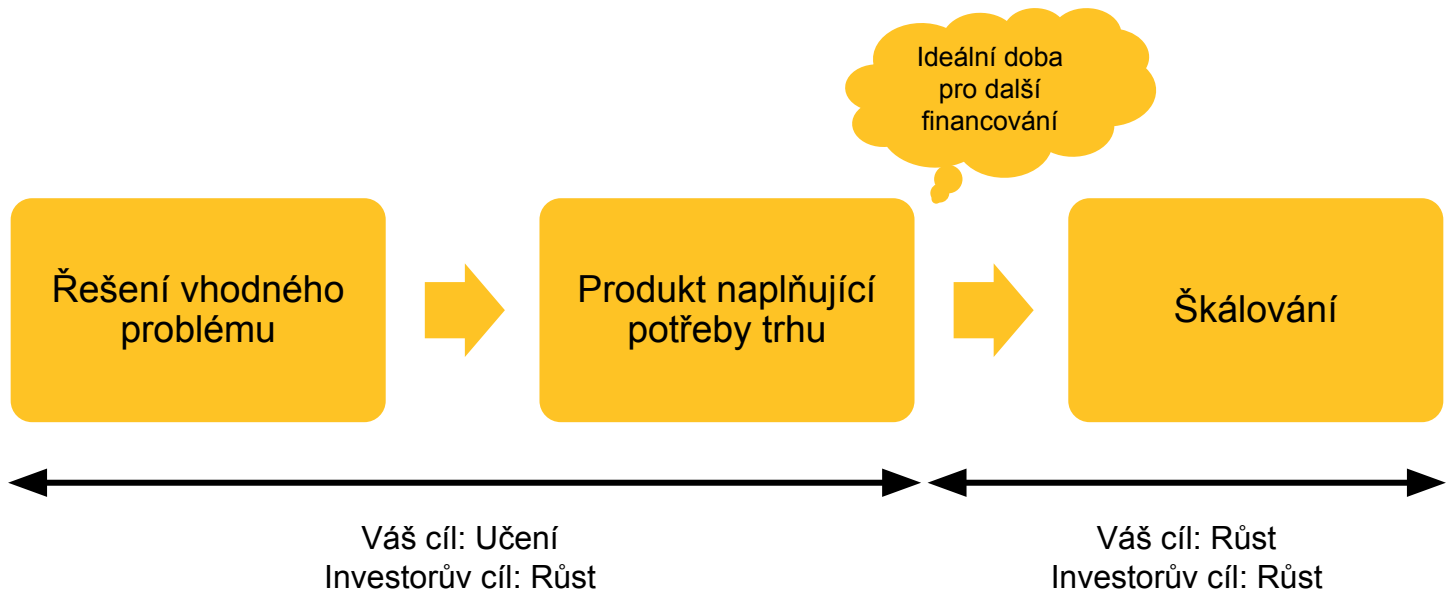


Source: *Running Lean*, Ash Maurya

NALEZENÍ SPRÁVNÉHO PRODUKTU

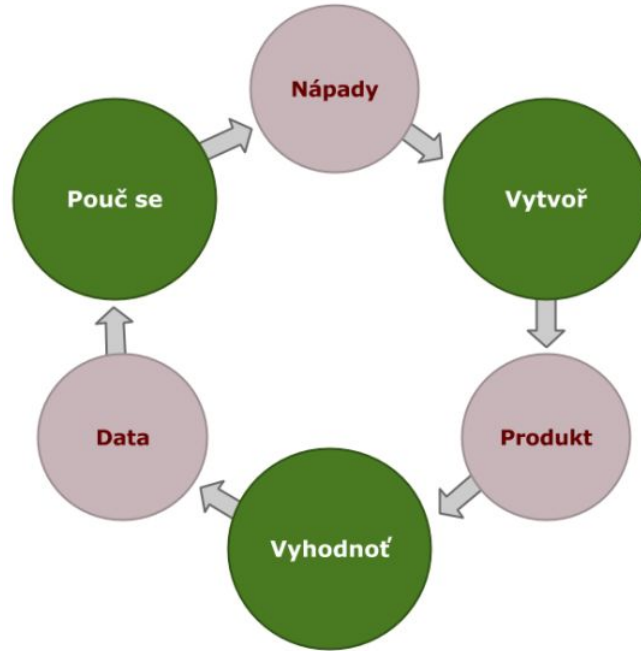


KDY FINANCOVAT



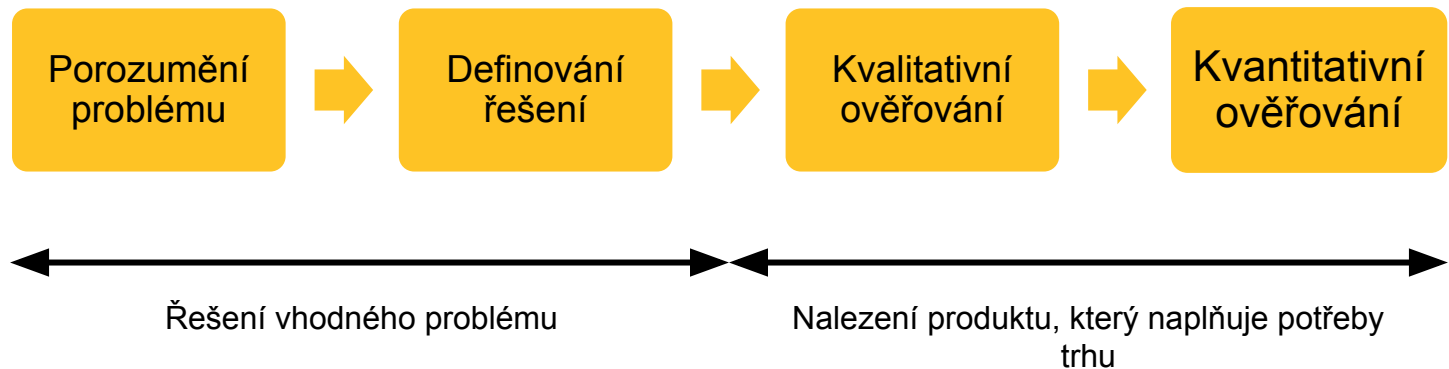
SYSTEMATICKY TESTUJTE

EXPERIMENT (BML)



Source: <http://www.leanstartup.cz/co-je-lean-startup/>

METAVZOR ITERACE



JAK NA TEN LEAN CANVAS

LEAN CANVAS

Hlavní výhody

1 stránka

15-20 minut

Méně je někdy
více





LEAN CANVAS

Title: _____ Created By: _____

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

EXISTING ALTERNATIVES

List how these problems are solved today



KEY METRICS

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



CHANNELS

List your path to customer (inbound or outbound)

COST STRUCTURE

List your fixed and variable costs



REVENUE STREAMS

List your sources of revenue



Přejmenovat

Stáhnout jako PDF

Uložit obrazovku jako obrázek

Odstranit

Vytvořit kopii

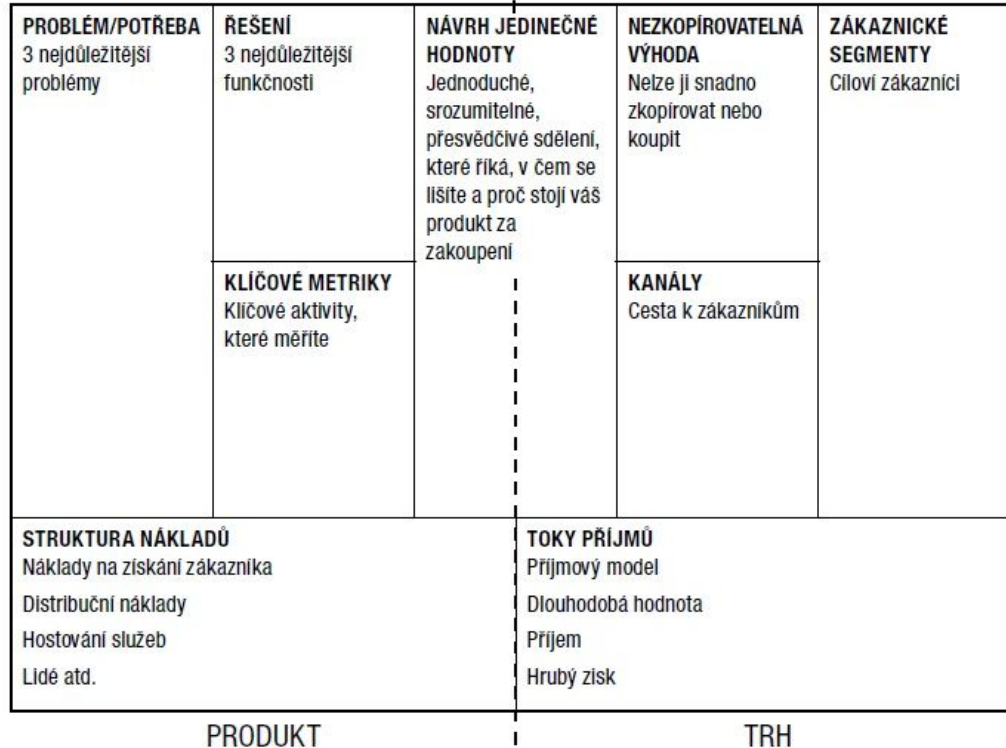
Nápověda

Odeslat Googlu zpětnou vazbu

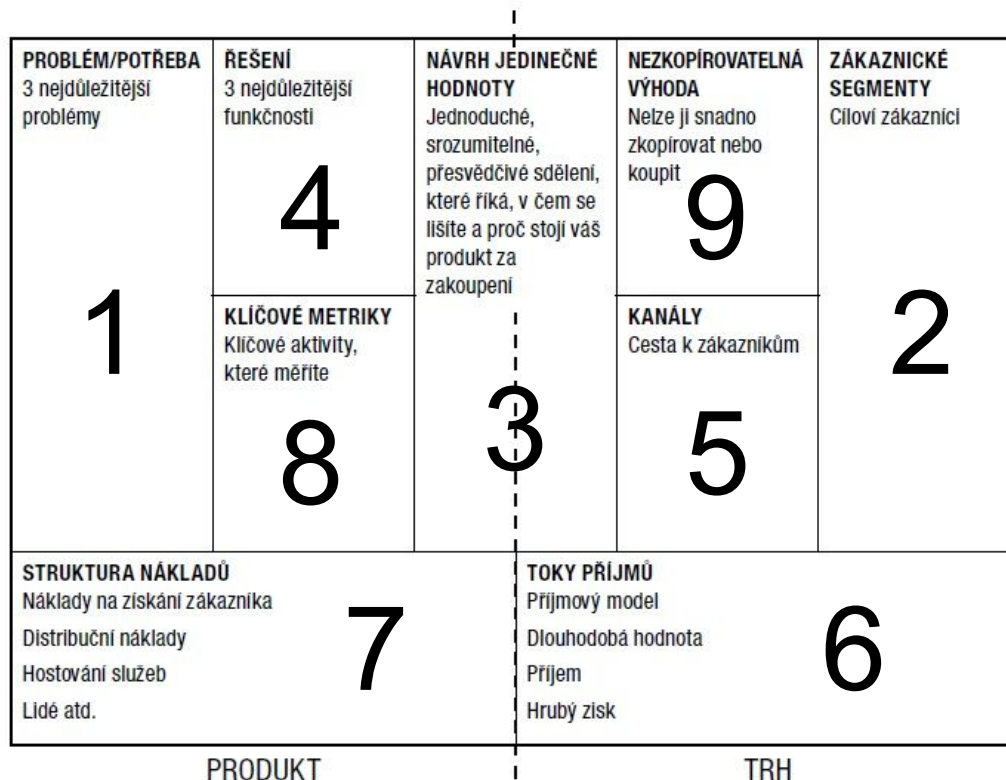
Zobrazit historii verzí



LEAN CANVAS

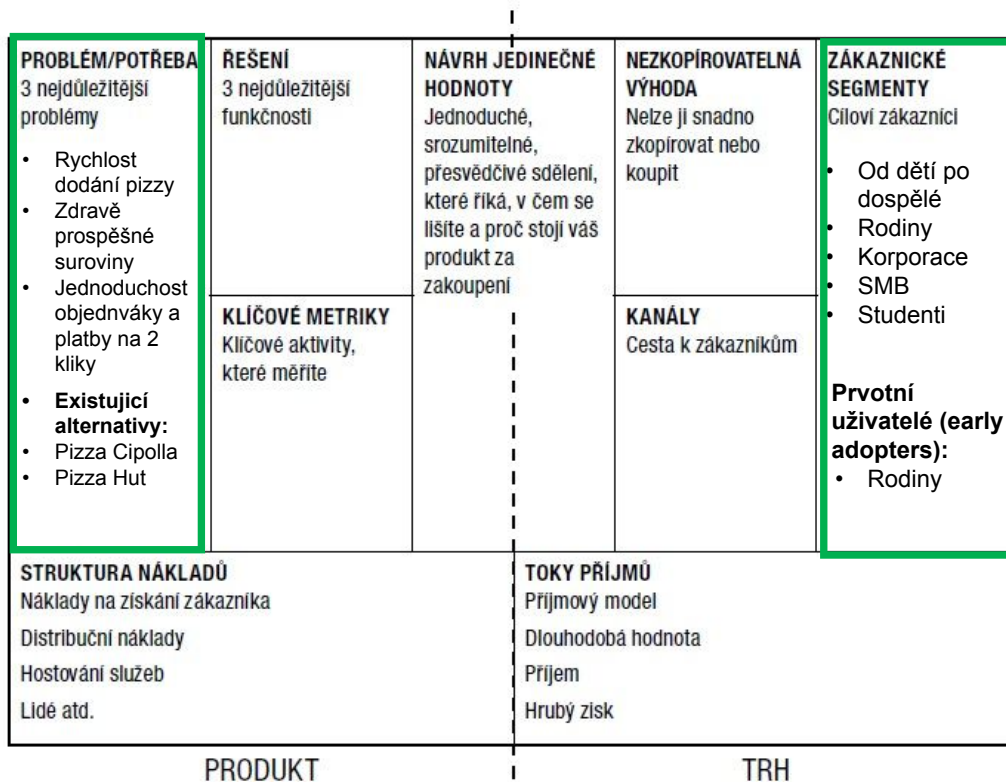


LEAN CANVAS

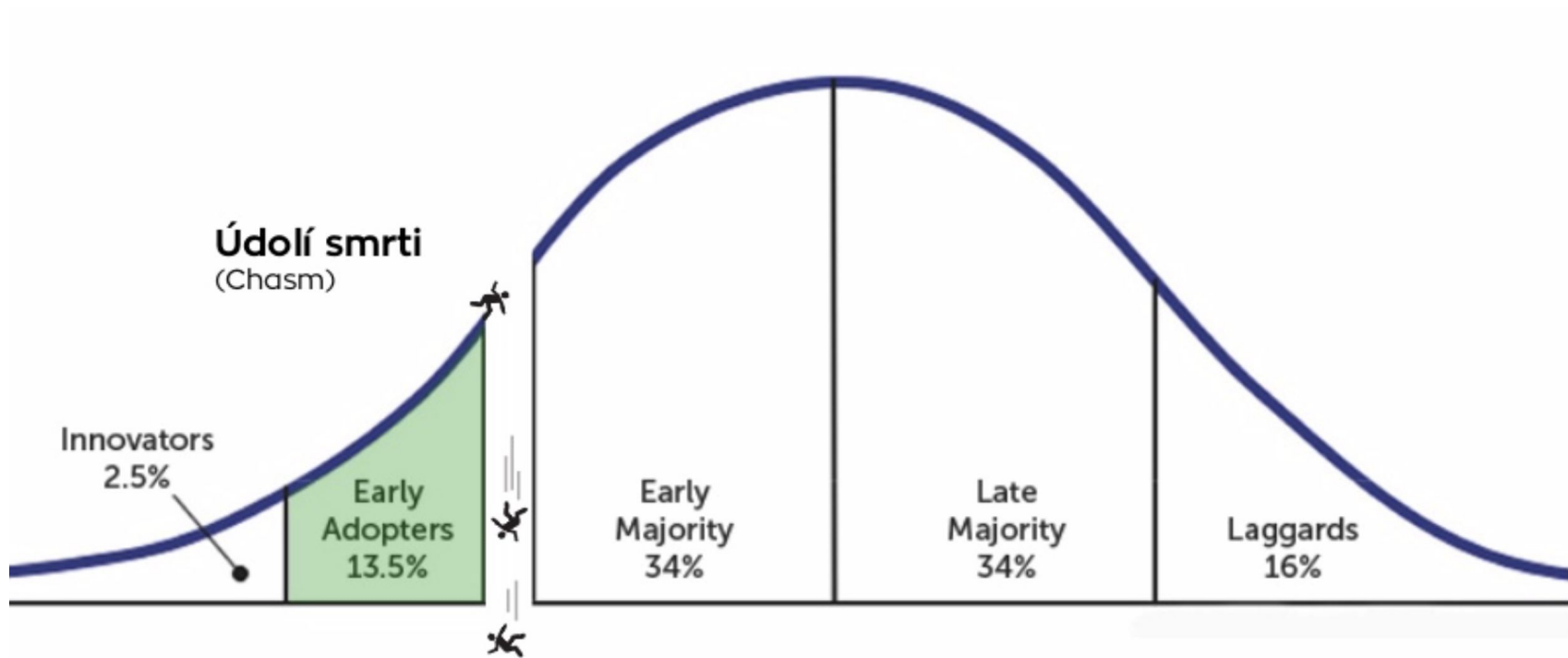




LEAN CANVAS



ADOPČNÍ KŘIVKA



Source: <https://www.slideshare.net/DaliborPulkert/jak-rozbnout-nebo-zabt-v-npad>

PROBLÉM-ZÁKAZNICKÝ SEGMENT

6

minuty

Jaké jsou top 3 problémy, které Váš produkt řeší?
Jaké jsou existující alternativy?

Kdo jsou Vaši zákazníci, uživatelé? Early Adopters?

LEAN CANVAS

PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy <ul style="list-style-type: none"> • Rychlost dodání pizzy • Zdravě prospěšné suroviny • Jednoduchost objednávků a platby na 2 kliky • Existující alternativy: • Pizza Cipolla • Pizza Hut 	ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti	NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení Čerstvá pizza u vašich dveří do 30 minut, jinak bude zdarma.	NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit	ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cílovi zákazníci <ul style="list-style-type: none"> • Od dětí po dospělé • Rodiny • Korporace • SMB • Studenti První uživatelé (early adopters): <ul style="list-style-type: none"> • Rodiny
	KLÍČOVÉ METRIKY Klíčové aktivity, které měříte		KANÁLY Cesta k zákazníkům	
STRUKTURA NÁKLADŮ Náklady na získání zákazníka Distribuční náklady Hostování služeb Lidé atd.		TOKY PŘÍJMŮ Příjmový model Dlouhodobá hodnota Příjem Hrubý zisk		
PRODUKT		TRH		

UNIQUE VALUE PROPOSITION

Soustřed'te se na Early Adopters, ne na masu

Využijte příkladů a story telling

Formule pro vytvoření UVP podle Dane Maxwell:

Naprosto jasný titulek = koncový výsledek požadovaný zákazníkem + konkrétní časové období + vyvrácení námitek

Např.:

Pizza Domino - Čerstvá pizza u vašich dveří do 30 minut, jinak bude zdarma.

UNIQUE VALUE PROPOSITION

4

minuty

Jaká je Vaše unikátní hodnotová propozice?

LEAN CANVAS

<p>PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rychlost dodání pizzy • Zdravě prospěšné suroviny • Jednoduchost objednávků a platby na 2 kliky • Existující alternativy: • Pizza Cipolla • Pizza Hut 	<p>ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30 min. garance • Zákaznický orientovaná služba • Možnost online objednávky • Pizza Tracker <p>KLÍČOVÉ METRIKY Klíčové aktivity, které měříte</p>	<p>NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení</p> <p>Čerstvá pizza u vašich dveří do 30 minut, jinak bude zdarma.</p>	<p>NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit</p> <p>KANÁLY Cesta k zákazníkům</p>	<p>ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cílovi zákazníci</p> <ul style="list-style-type: none"> • Od dětí po dospělé • Rodiny • Korporace • SMB • Studenti <p>První uživatelé (early adopters):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rodiny
<p>STRUKTURA NÁKLADŮ Náklady na získání zákazníka</p> <p>Distribuční náklady</p> <p>Hostování služeb</p> <p>Lidé atd.</p>		<p>TOKY PŘÍJMŮ Příjmový model</p> <p>Dlouhodobá hodnota</p> <p>Příjem</p> <p>Hrubý zisk</p>		
<p>PRODUKT</p>		<p>TRH</p>		

ŘEŠENÍ

4

minuty

Jaké je navrhované řešení?

LEAN CANVAS

<p>PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rychlost dodání pizzy • Zdravě prospěšné suroviny • Jednoduchost objednávků a platby na 2 kliky • Existující alternativy: • Pizza Cipolla • Pizza Hut 	<p>ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> • 30 min. garance • Zákaznický orientovaná služba • Možnost online objednávky • Pizza Tracker 	<p>NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení</p> <p>Čerstvá pizza u vašich dveří do 30 minut, jinak bude zdarma.</p>	<p>NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit</p> <p>KANÁLY Cesta k zákazníkům</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pizzerie • Držitelé frančiz • Pizza auto pro 80 pizz • Pilot project s drony v radius 1 mile od prodejny • Mobilní aplikace • Twitter 	<p>ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cílovi zákazníci</p> <ul style="list-style-type: none"> • Od dětí po dospělé • Rodiny • Korporace • SMB • Studenti <p>První uživatelé (early adopters):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rodiny
<p>STRUKTURA NÁKLADŮ Náklady na získání zákazníka</p> <p>Distribuční náklady</p> <p>Hostování služeb</p> <p>Lidé atd.</p>		<p>TOKY PŘÍJMŮ Příjmový model</p> <p>Dlouhodobá hodnota</p> <p>Příjem</p> <p>Hrubý zisk</p>		
<p>PRODUKT</p>		<p>TRH</p>		

KANÁLY

4

minuty

Jaké použijete kanály?

LEAN CANVAS

<p>PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy</p> <ul style="list-style-type: none"> Rychlost dodání pizzy Zdravě prospěšné suroviny Jednoduchost objednávků a platby na 2 kliky Existující alternativy: Pizza Cipolla Pizza Hut 	<p>ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> 30 min. garance Zákaznický orientovaná služba Možnost online objednávky Pizza Tracker <p>KLÍČOVÉ METRIKY Klíčové aktivity, které měříte</p>	<p>NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení</p> <p>Čerstvá pizza u vašich dveří do 30 minut, jinak bude zdarma.</p>	<p>NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit</p> <p>KANÁLY Cesta k zákazníkům</p> <ul style="list-style-type: none"> Pizzerie Držitelé frančiz Pizza auto pro 80 pizz Pilot project s drony v radius 1 mile od prodejny Mobilní aplikace Twitter 	<p>ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cílovi zákazníci</p> <ul style="list-style-type: none"> Od dětí po dospělé Rodiny Korporace SMB Studenti <p>První uživatelé (early adopters):</p> <ul style="list-style-type: none"> Rodiny
<p>STRUKTURA NÁKLADŮ</p> <p>Náklady na získání zákazníka</p> <p>Distribuční náklady</p> <p>Hostování služeb</p> <p>Lidé atd.</p> <ul style="list-style-type: none"> Reklama Operační náklady Lidský kapitál Provozovny Suroviny Procesní technologie Daně 		<p>TOKY PŘÍJMU</p> <p>Příjmový model</p> <p>Dlouhodobá hodnota</p> <p>Příjem</p> <p>Hrubý zisk</p> <p>Prodej pizzy</p>		
<p>PRODUKT</p>		<p>TRH</p>		

NÁKLADY - PŘÍJMY

6

minuty

Fixní a variabilní náklady? Výdaje?

Jaké jsou toky příjmů? Kdo platí kolik a za co?

LEAN CANVAS

<p>PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy</p> <ul style="list-style-type: none"> Rychlost dodání pizzy Zdravě prospěšné suroviny Jednoduchost objednávků a platby na 2 kliky Existující alternativy: Pizza Cipolla Pizza Hut 	<p>ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> 30 min. garance Zákaznický orientovaná služba Možnost online objednávky Pizza Tracker <p>KLÍČOVÉ METRIKY Klíčové aktivity, které měříte</p> <ul style="list-style-type: none"> Rychlost dodávky Počet vyřízených objednávek Zákaznické požadavky (přijaté/vyřízené) 	<p>NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení</p> <p>Čerstvá pizza u vašich dveří do 30 minut, jinak bude zdarma.</p>	<p>NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit</p>	<p>ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cílovi zákazníci</p> <ul style="list-style-type: none"> Od dětí po dospělé Rodiny Korporace SMB Studenti
<p>STRUKTURA NÁKLADŮ Náklady na získání zákazníka</p> <p>Distribuční náklady</p> <p>Hostování služeb</p> <p>Lidé atd.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Reklama Operační náklady Lidský kapitál Provozovny Suroviny Procesní technologie Daně 	<p>TOKY PŘÍJMŮ Příjmový model</p> <p>Dlouhodobá hodnota</p> <p>Příjem</p> <p>Hrubý zisk</p>	<p>Prodej pizzy</p> <p>První uživatelé (early adopters):</p> <ul style="list-style-type: none"> Rodiny 	
<p>PRODUKT</p>		<p>TRH</p>		

ACQUISITION

How do users become aware of you?
SEO, SEM, widgets, email, PR, campaigns, blogs...

ACTIVATION

Do drive-by visitors subscribe, use, etc.?
Features, design, tone, compensation, affirmation...

RETENTION

Does a one-time user become engaged?
Notifications, alerts, reminders, emails, updates...

REVENUE

Do you make money from user activity?
Transactions, clicks, subscriptions, DLC, analytics...

REFERRAL

Do users promote your product?
Email, widgets, campaigns, likes, RTs, affiliates...

METRIKY

4

minuty

Jaké použijete metriky? Klíčové ukazatele, milníky pro sledování zvolené strategie?

LEAN CANVAS

<p>PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy</p> <ul style="list-style-type: none"> Rychlost dodání pizzy Zdravě prospěšné suroviny Jednoduchost objednávků a platby na 2 kliky Existující alternativy: Pizza Cipolla Pizza Hut 	<p>ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> 30 min. garance Zákaznický orientovaná služba Možnost online objednávky Pizza Tracker 	<p>NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení</p>	<p>NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit</p> <ul style="list-style-type: none"> Marketing Objednávkový system Supply Chain Zákaznická podpora apod. 	<p>ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cílovi zákazníci</p> <ul style="list-style-type: none"> Od dětí po dospělé Rodiny Korporace SMB Studenti
<p>STRUKTURA NÁKLADŮ Náklady na získání zákazníka</p> <p>Distribuční náklady</p> <p>Hostování služeb</p> <p>Lidé atd.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Reklama Operační náklady Lidský kapitál Provozovny Suroviny Procesní technologie Daně 	<p>Čerstvá pizza u vašich dveří do 30 minut, jinak bude zdarma.</p>	<p>KANALY Cesta k zákazníkům</p> <ul style="list-style-type: none"> Pizzerie Držitelé frančiz Pizza auto pro 80 pizz Pilot project s drony v radius 1 mile od prodejny Mobilní aplikace Twitter 	<p>První uživatelé (early adopters):</p> <ul style="list-style-type: none"> Rodiny
<p>PRODUKT</p>		<p>TOKY PŘÍJMŮ Příjmový model</p> <p>Dlouhodobá hodnota</p> <p>Příjem</p> <p>Hrubý zisk</p> <p>Prodej pizzy</p> <p>TRH</p>		

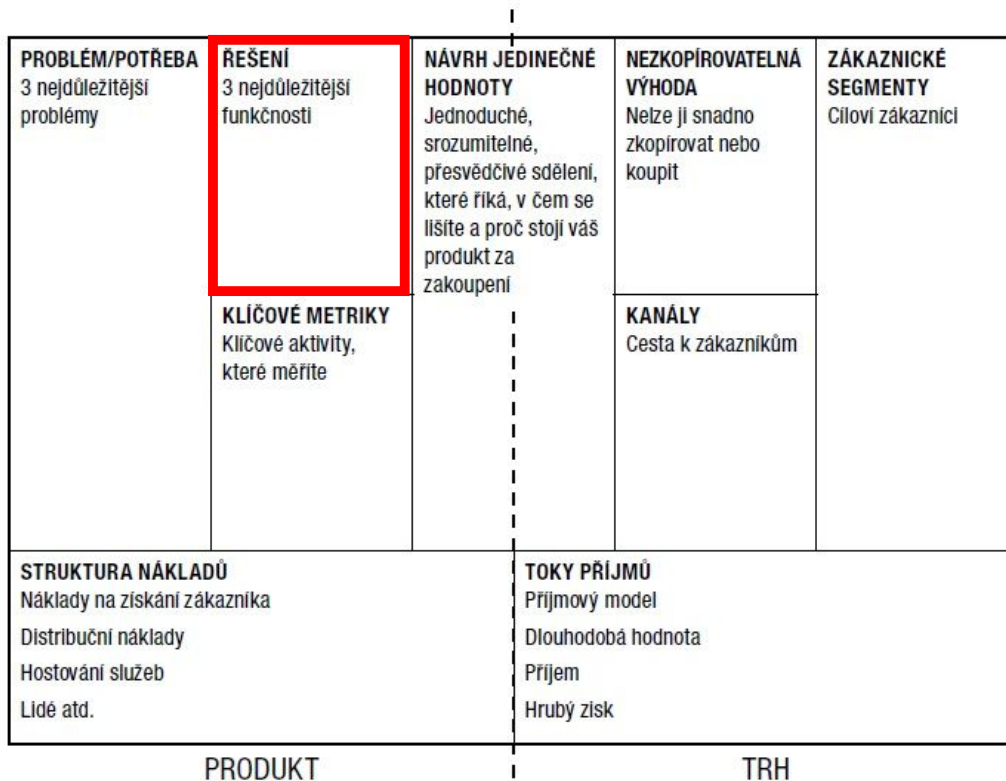
NEZKOPÍROVATELNÁ HODNOTA

4

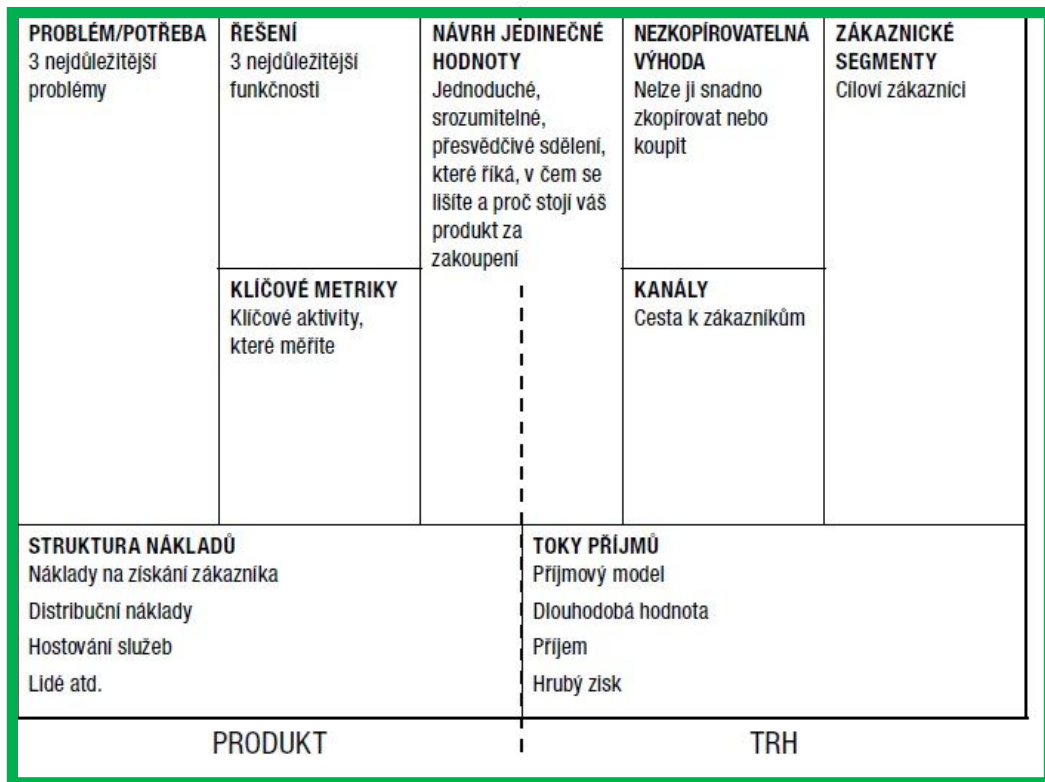
minuty

V čem jste unikátní?

POZOR ŘEŠENÍ NENÍ PRODUKT



BUSINESS MODEL JE PRODUKT



GOOGLE LEAN CANVAS 1998

<p>PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy</p> <ul style="list-style-type: none"> Nerelevantní výsledky vyhledávání v internetových prohlížečích Je složité nalézt toho co hledám <p>Existující alternativy:</p> <ul style="list-style-type: none"> AltaVista Yahoo Excite 	<p>ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> Vyvinout technologii, která by umožňovala uživatelům hledat a nalézt relevantní obsah <p>KLÍČOVÉ METRIKY Klíčové aktivity, které měříte</p> <ul style="list-style-type: none"> Počet žádostí k vyhledávání Procento uživatelů kteří skončili své vyhledávání na první stránce 	<p>NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení</p> <ul style="list-style-type: none"> Uživatelé naleznou co skutečně hledají. Rychlé vyhledávání. 	<p>NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit</p> <ul style="list-style-type: none"> Marketing Inovace Google PageRank Technologie (kombi. citační – hodnotící system) <p>KANÁLY Cesta k zákazníkům</p> <ul style="list-style-type: none"> Uživatelské reference 	<p>ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cílovi zákazníci</p> <ul style="list-style-type: none"> Všichni web uživatelé <p>První uživatelé (early adopters):</p> <ul style="list-style-type: none"> Studenti ze Stanfordu
<p>STRUKTURA NÁKLADŮ Náklady na získání zákazníka</p> <ul style="list-style-type: none"> Hosting Vývoj <p>Distribuční náklady</p> <p>Hostování služeb</p> <p>Lidé atd.</p>		<p>TOKY PŘÍJMŮ Příjmový model</p> <ul style="list-style-type: none"> Investice Příjem z reklamy <p>Dlouhodobá hodnota</p> <p>Příjem</p> <p>Hrubý zisk</p>		
<p>PRODUKT</p>		<p>TRH</p>		

AMAZON LEAN CANVAS 1994

<p>PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy</p> <ul style="list-style-type: none"> Nedostatek online prodejn knih Náročný výběr knih v offline obchodech (bez hodnocení, doporučení apod.) Existující alternativy: Interloc Lokální prodejny knih Barnes & Noble 	<p>ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> Vyvinout online prodejnu knih s miliony titulů 	<p>NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení</p> <ul style="list-style-type: none"> Nákup knih s použitím PC z domova nebo kanceláře (bez nutnosti navštívit lokální prodejny knih) 	<p>NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit</p> <ul style="list-style-type: none"> Nižší cena (méně zaměstnanců, nižší pronájem..) Žádná konkurence pro online prodej knih 	<p>ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cílovi zákazníci</p> <ul style="list-style-type: none"> Lidé co čtou knihy
<p>STRUKTURA NÁKLADŮ Náklady na získání zákazníka Distribuční náklady Hostování služeb Lidé atd.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Hosting Vývoj webu Operační náklady (pronájem, doprava apod.) Výplata zaměstnanců 	<p>TOKY PŘÍJMŮ Příjmový model Dlouhodobá hodnota Příjem Hrubý zisk</p>	<ul style="list-style-type: none"> Přímý prodej 	<p>Prvotní uživatelé (early adopters):</p> <ul style="list-style-type: none"> Zákazníci co hledají vzácné a speciální knihy Uživatelé internetu co hledají online nákup knih
<p>PRODUKT</p>		<p>TRH</p>		

TESLA LEAN CANVAS 2015

<p>PROBLÉM/POTŘEBA 3 nejdůležitější problémy</p> <ul style="list-style-type: none"> Nedostatek aut s alternativním pohonem Zátěž životního prostředí benzín/diesl pohony <p>Existující alternativy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Audi A8L Porsche Cayman Prius 	<p>ŘEŠENÍ 3 nejdůležitější funkčnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> Vývoj a prodej elektromobilu 	<p>NÁVRH JEDINEČNÉ HODNOTY Jednoduché, srozumitelné, přesvědčivé sdělení, které říká, v čem se lišíte a proč stojí váš produkt za zakoupení</p>	<p>NEZKOPÍROVATELNÁ VÝHODA Nelze ji snadno zkopírovat nebo koupit</p> <ul style="list-style-type: none"> Vlastní baterie Sítí nabíjecích stanic Údaje o výkonu auta Elon musk 	<p>ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY Cíloví zákazníci</p> <ul style="list-style-type: none"> Enviromentální a technologičtí fanoušci
	<p>KLÍČOVÉ METRIKY Klíčové aktivity, které měříte</p> <ul style="list-style-type: none"> Prodej automobile Zákaznická spokojenost NPS 	<ul style="list-style-type: none"> Premový samofiditelný elektroautomobil Udržitelná doprava 	<p>KANÁLY Cesta k zákazníkům</p> <ul style="list-style-type: none"> Přímý prodej 	<p>Prvotní uživatelé (early adopters):</p> <ul style="list-style-type: none"> Zákazníci co hledají enviromentálně nezávadný způsob dopravy
<p>STRUKTURA NÁKLADŮ Náklady na získání zákazníka</p> <ul style="list-style-type: none"> Výrobní prostory Výzkum a vývoj <p>Distribuční náklady</p> <p>Hostování služeb</p> <p>Lidé atd.</p>		<p>TOKY PŘÍJMŮ Příjmový model</p> <ul style="list-style-type: none"> Prodej aut Servis <p>Dlouhodobá hodnota</p> <p>Příjem</p> <p>Hrubý zisk</p>		
<p>PRODUKT</p>		<p>TRH</p>		

TOP TIPY K LEAN CANVAS

- 1. Love the Problem, Not Your Solution**
- 2. The Business Model is the Product**
- 3. Traction is the Goal**
- 4. Right Action, Right Time**
- 5. Give Yourself Permission to Scale**
- 6. Prioritize Your Riskiest Assumptions**
- 7. Think 10X**
- 8. Make Evidence-based Decisions**
- 9. Validate Qualitatively, Verify Quantitatively**
- 10. Replace Failure With Learning**

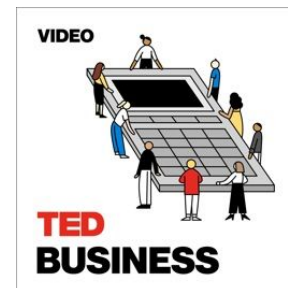
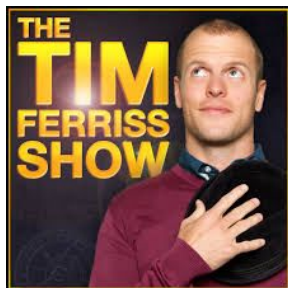
KAM ZA INSPIRACÍ A ZAJÍMAVÝMI LIDMI



TEDx



CO SI POSLECHNOUT PRO INSPIRACI



Forbes Byznys
Podcast



Patrik Juránek



patrik@lxvi.cz



patrikjuraneck



Juraneck

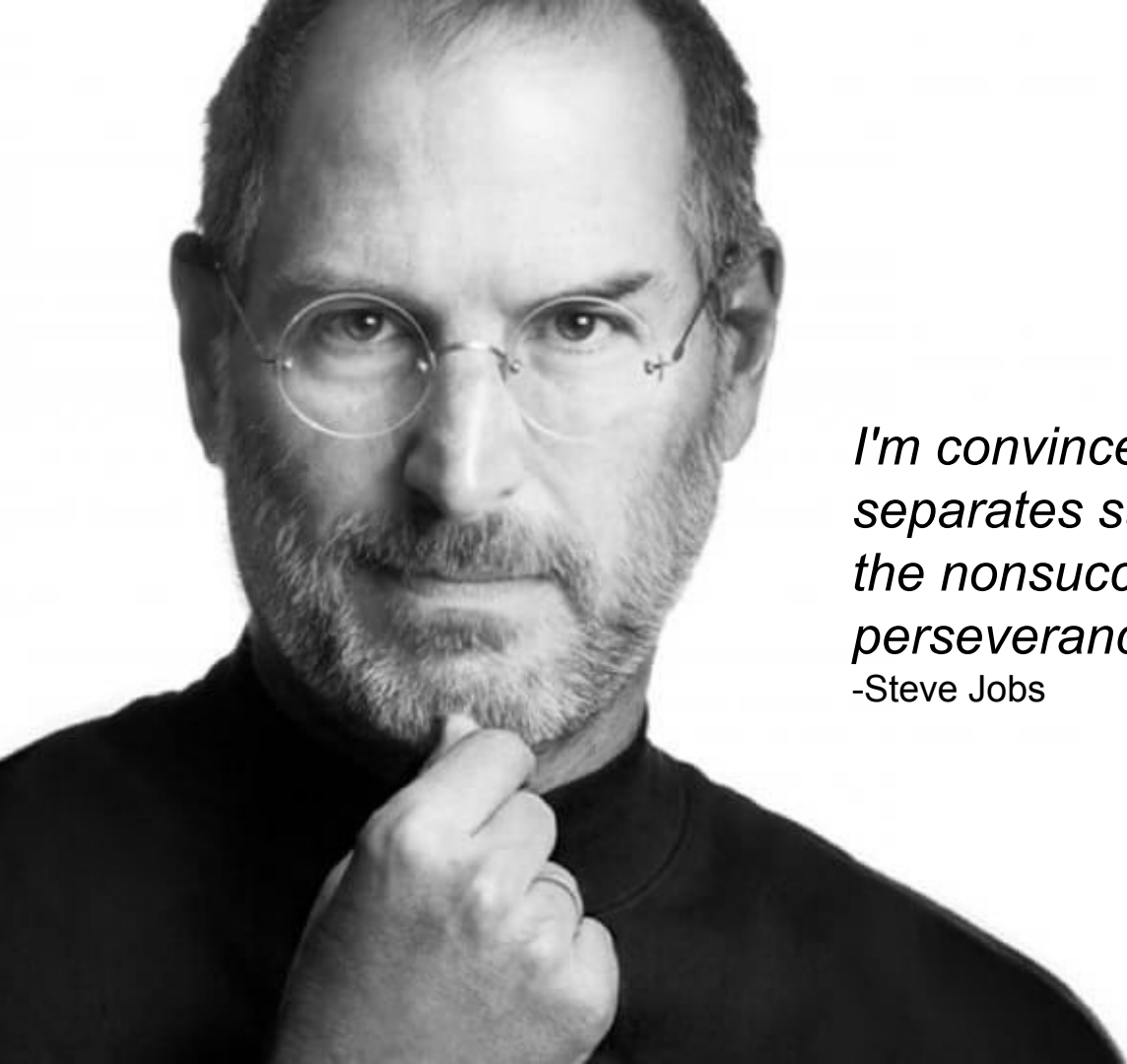
patrikjur



PLÁN KONFERENCÍ 2022

Funding Congress 24.3.	Ecommerce Summit 23-24.3.	Esport Summit 28.4.-29.4.	Sustainability Week 22.6.	Pitch Boat Prague 30.8.	Diversity Summit 14.9.
Fintech Summit 25.10.	Technologic Festival 26.10.	Startup Christmas Party 6.12.	Healthcare Innovation Summit TBD		

All events include a Pitch Session and there will be a startup competition for selected conferences
European Disrupt Challenge!



I'm convinced that about half of what separates successful entrepreneurs from the nonsuccessful ones is pure perseverance.

-Steve Jobs

DĚKUJI ZA POZORNOST & LEAN IT!

PATRIK JURÁNEK
PATRIK@LXVI.CZ
+420 720 766 159