

Název projektu:

Odpovědná osoba:

Datum:

Verze:

Problém*Jaké jsou tři hlavní problémy mých zákazníků?***Řešení***Které vlastnosti produktu nebo poskytované služby řeší problémy zákazníků?***Jedinečnost řešení***V čem spočívá jedinečnost a hodnota mého řešení pro zákazníka? Čím se odlišujeme?***Neférová výhoda***Co z mé nabídky nebo řešení nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo koupit? Je to databáze kontaktů, lokalita, know-how nebo třeba obchodní partnerství?***Zákaznické segmenty***Kdo jsou moji uživatelé a zákazníci?***Klíčové ukazatele***Co pro mě znamená úspěch a jak ho změřím?
Co nejvíce vede/přispívá k tržbám (počet objednávek, nových prodejů vs. opakovaných nákupů, fanoušků apod.)?***Prodejní cesty***Jak se nejlépe dostanu ke svým zákazníkům?
A jak probíhá komunikace s nimi?***Existující alternativy***Jak zákazníci aktuálně řeší své problémy?***Snadné vysvětlení***Jaká je vize (myšlenka) mého řešení na obecné úrovni?***První vlašťovky***S kým můžu začít nejdříve nebo nejsnáze?***Struktura nákladů***Jaké jsou moje fixní a variabilní náklady? Nabízím motivační bonusy? Počítám náklady na reklamní kampaně?***Zdroje příjmu***Jak vypadá moje cenová nabídka? Co vše ji tvoří? Mám příjmy z provize nebo pronájmu? Počítám se ztrátami?*