



Od problému k prvnímu zákazníkovi

Pracovní sešit

Tento materiál vznikl v rámci projektu Podnikej už na střední! – Společné inkluzivní vzdělávání bez hranic (403401DYF9), který je spolufinancován z programu Interreg Slovensko – Česko, konkrétně z Evropského fondu pro regionální rozvoj (EFRR), s příspěvkem ve výši 190 639,096 EUR. Na projektu se podílí Spoločnosť komunitných centier a Hub for Change, spolek

Podnikatelská všímavost

Jak si všímat podnikatelských nápadů? Je to jednoduché.
Když kolem sebe vidím problém, chápu, že je to příležitost v přestrojení
— příležitost, že mi někdo, koho ten problém trápí, zaplatí za jeho vyřešení.

Problém	
Potenciální zákazník	
Hlavní pain point	

TOP 5 nejzajímavějších řešení

#1	
#2	
#3	
#4	
#5	

Od problému k prvnímu zákazníkovi

IMPACT
HUB

Ostrava

KO

OK



Potřebujeme měsíce
vývoje a sériovou výrobu.

1. TECHNOLOGICKÁ NÁROČNOST

Umíme produkt vyrobit
v domácích podmínkách.



Abychom začali,
potřebujeme statisíce korun.

2. INVESTIČNÍ NÁROČNOST

Začátek můžeme financovat
z prvních příjmů.



Začne to fungovat
při tisícovkách
uživatelů.

3. TRŽIŠTĚ

Můžeme prodávat od
začátku.



Nemáme na to v týmu know-
how.

4. ZNALOSTI TÝMU

Klíčové know-how
máme
nebo se ho naučíme.



Aby to fungovalo, musí se
změnit systém/zákony.

5. SFÉRA VLIVU

Nápad může fungovat při
současné legislativě/systému.



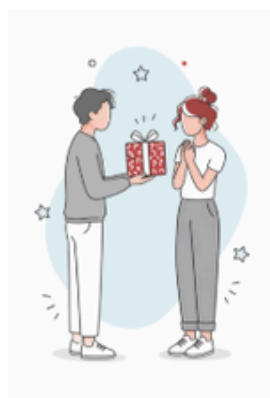
TOP NÁPAD – Byznys model

Máš svůj top nápad? Promysli si jeho byznys model. Vycházej třeba z informací, které ti poskytl AI IDEÁTOR.

Popis nápadu 5–8 slov	
PRODUKT – Co prodávám? Napiš 4–6 parametrů produktu nebo služby.	
KOMU PRODÁVÁM? Kdo je můj ideální zákazník? Jméno, věk, profese Potřeby – proč chce můj produkt?	
PRINCIP – Jak to funguje? Stručně vysvětli, jak bude tvůj nápad fungovat.	
ODLIŠENÍ – V čem je moje řešení 2× lepší? Popiš, v čem je tvoje řešení lepší oproti stávajícím alternativám.	

MVP: Minimal Viable Product

Co to je MVP? Minimum, se kterým ověříš nápad v praxi a dost možná získáš zpětnou vazbu, která ti to pohřebí, celé překope nebo naopak potvrdí. Abys mohl*a své NPD otestovat, vytvoř pro něj jasnou nabídku, třeba v této šabloně demo snímku.



Nadpis (hodnota, kterou nabízíš)

Podnadpis vysvětlující tvou nabídku

Akční krok za XX Kč

"Reference popisující reakci tvého testovacího zákazníka a přidanou hodnotu, kterou získal."

Benefit č. 1

Popis benefitu a krátké vysvětlení, jak funguje

Benefit č. 2

Popis benefitu a krátké vysvětlení, jak funguje

Benefit č. 3

Popis benefitu a krátké vysvětlení, jak funguje



Zvládni přijímačky bez stresu za 14 dní

Naučím tě, jak se učit chytře, ne víc – konkrétní plán + tipy z praxe

První workshop za 199 Kč

*"Díky tomu plánu jsem se poprvé učil bez stresu a věděl jsem, co dělat."
– Klára, 4. ročník*

Benefit č. 1

Konkrétní plán učení na 14 dní, který tě posune každý den.

Benefit č. 2

Tipy, jak si zapamatovat víc informací za kratší čas.

Benefit č. 3

Techniky, jak zvládnout stres u zkoušky a zůstat v klidu.

Akční plán

Co uděláš po tomto workshopu? Možná už odcházíš s byznys nápadem. Možná na něj při procházce domů nebo za pár let. Ale jakmile ho budeš mít, nezapomeň ho otestovat. Připravily jsme pro tebe jednoduchý akční plán, jak ověřit, jestli má potenciál.

#1	Zamyslím se nad potřebami/problémy/zájmy sebe a svých blízkých
#2	Navrhnou jednoduché řešení a základní byznys model (kdo je zákazník, jak řešení funguje, proč je lepší než u konkurence)
#3	Vytvořím MVP a demosnímek s jasnou nabídkou
#4	Oslovím alespoň 10 lidí a získám 3–5 reálných zpětných vazeb (ideálně i první platbu)
#5	Upravím nabídku podle zpětné vazby a znovu otestuji