

Lean Canvas - zjednodušený podnikatelský plán (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.

<p><b>1/ Problém</b> <i>Jaké jsou tři nejpalčivější problémy vašich zákazníků?</i></p> <p>1. Neznalost možností využití nových technologií ve svých firemních procesech (včetně AI). 2. Problém s expertní procesní analýzou ve firmě - stanovení technických, digitálních opatření (digitální transformace) 3. Akutní nedostatek expertů v oblasti AI</p>	<p><b>4/ Řešení</b> <i>Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků</i></p> <p>Umělá inteligence nabízí široké využití ve všech oblastech podnikání. Naše produkty využívají prvky umělé inteligence, které dokážou při správném využití: zjednodušovat a zrychlovat opakované procesy/činnosti, vytvářet nové věci (umělecká díla, slitiny, léky...), analyzovat data, vyhodnocovat..</p>	<p><b>3/ Jedinečná hodnota nabídky</b> <i>Cím upoutáte pozornost? V čem jste jiní než ostatní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?</i></p> <p>Naše společnost chce vytvořit jedno centrální místo, kde bude možné efektivně řešit projekty digitální transformace firem, školit a vytvořit funkční propojení pro všechny zájemce o nové technologie. V ČR zatím neexistuje žádná společnost, která by něco podobného umožňovala. Zákazník díky tomu může řešit více druhů problémů na jednom místě.</p>	<p><b>5/ Neférová výhoda</b> <i>Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy?</i></p> <p>Naše výhoda vůči ostatním je víra v umělou inteligenci, nadšení pro ní, mladý kolektiv, který ji už nyní osobně využívá a chuť dovézt naši společnost do žebříčků úspěšných AI StartUpů.</p>	<p><b>2/ Zákazníci</b> <i>Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?</i></p> <p>MSP, Vysoké školy, Univerzity, ZŠ a SŠ, veřejnost, IZS, statní organizace a podniky</p>
<p><b>Existující alternativy</b> <i>Jak zákazníci aktuálně řeší své problémy?</i></p> <p>Zákazníci většinou řeší své problémy bez existence a využití umělé inteligence, protože o ní mají neúplné, nebo žádné povědomí. Z toho důvodu ji ani nemohou začlenit do svých výrobních procesů.</p>	<p><b>8/ Indikátory</b> <i>Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?</i></p> <p>Úspěch pro nás znamená vyřešit a pomoci s problémy v projektech zákazníků s využitím umělé inteligence. Měřit se bude počtem pozitivních řešení a ohlasů zákazníků. Další důležitá čísla jsou: proškolenost veřejnosti a škol v umělé inteligenci, tržby, doporučení spokojených zákazníků.</p>	<p><b>Srozumitelný opis</b> <i>Jak jednoduše popíšete vaše řešení pomocí</i></p> <p>Umělá inteligence se dá využít ve všech oborech lidské činnosti. Naše řešení je evangelizace společnosti v oblasti AI a odstaňování strachu a nedůvěry z nasazení a využívání AI v praxi a každodenním životě.</p>	<p><b>9/ Cesty k zákazníkům</b> <i>Jak se dostanete ke svým zákazníkům?</i></p> <p>Skrz doporučení spokojených zákazníků, sociální sítě, reklamu na internetu, pořádání veřejných akcí a školení...</p>	<p><b>První vlašťovky</b> <i>S kým můžete začít nejříve?</i></p> <p>S Univerzitami a VŠ, konkrétně Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích a VŠTE v Českých Budějovicích, Jihočeský vědeckotechnický park a.s., prg.ai, brno.ai,</p>
<p><b>7/ Struktura nákladů</b> <i>Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?</i></p> <p>Většina nákladů v jednotlivých projektech budou mzdy a režie za AI experty. Odhadovaný poměr 80% služby-experti a 20% investiční náklady</p>		<p><b>6/ Cenový model</b> <i>Jak naceníte své řešení problému?</i></p> <p>Ceny se tvoří individuálně, dle jednotlivých projektů. Většinou neexistuje cenová mapa, nebo možnost srovnávání cen za námi nabízené služby.</p>		

PRODUKT

TRH