

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 nepalčivější problémy vašich zákazníků?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- konvenční řešení staveb a veřejného prostoru: zavedená řešení bez nových nápadů, vysoké přízovací náklady staveb, jejich časová náročnost, složitost prováděcí dokumentace, administrativní a časová rozsáhlost schvalovacího procesu</li> </ul>	<p><b>4/ Řešení</b> <i>Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 3D tisk přináší neotřelé kreativní řešení pro veřejný prostor a architekturu</li> <li>- 3D tisk využívá rozličných materiálů od betonu po plast či keramiku</li> <li>- komplexní řešení v souvislostech</li> <li>- výzkum a vývoj možností využití recyklovaných materiálů</li> </ul>	<p><b>3/ Jediná hodnota nabídky</b> <i>Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní než ostatní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- průkopníci 3D tisku betonu v Čechách</li> <li>- kombinace výtvarného a architektonického studia</li> <li>- komplexní řešení od vypracování návrhu od studie po prováděcí projekt, zpracování 3D a 3D modelu po samotnou realizaci projektu týmem architektů, designérů a výtvarníků</li> <li>- možnost využití provozu výrobní haly s portálovými jeřáby, průmyslovými roboty pro 3D tisk a CNC obrábění pro vlastní realizaci řešení</li> <li>- výsledně 3D tištěné stavby jsou částečně soběstačné a vhodné do přírody, města či na vodu: ve srovnání s konvenčními pasivními domy,</li> </ul>	<p><b>5/ Neférová výhoda</b> <i>Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč by jste to měli dělat zrovna vy?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- odborný umělecký přístup</li> <li>- komplexnost profesí</li> <li>- vlastní know-how technologie 3D tisku betonu</li> <li>- vlastní, na míru postavené vybavení (HW) pro 3D tisk betonu</li> <li>- vybavené výrobní prostory pro tisk aplikací různých velikostí - včetně velkých modulárních staveb</li> </ul>	<p><b>2/ Zákazníci</b> <i>Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- města, obce</li> <li>- veřejné subjekty (města, obce, kulturní organizace, galerie a další)</li> <li>- soukromí investoři - firmy</li> <li>- soukromí investoři - fyzické osoby"</li> </ul>
<p><b>Existující alternativy</b> <i>Jak zákazníci aktuálně řeší své problémy?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- klasické stavby</li> <li>- nízkooenergetické stavby</li> <li>- nová architektonická řešení</li> </ul>	<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> <ul style="list-style-type: none"> <li>- realizace vzorových řešení pro následnou prezentaci možností a příležitostí, které přináší průmyslový 3D tisk z betonu a dalších materiálů</li> <li>- konkrétní zakázky pro soukromé i veřejné investory</li> </ul>	<p><b>Srozumitelný opis</b> <i>Jak jednoduše popíšete vaše řešení pomocí</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- neotřelá, kreativní řešení pro veřejný prostor a architekturu využívající průlomové technologie 3D tisku betonu</li> </ul>	<p><b>9/ Cesty k zákazníkům</b> <i>Jak se dostanete ke svým zákazníkům?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- odborné články</li> <li>- prezentace v médiích (TV, tištěná média, ...)</li> <li>- prezentace v místě realizací</li> </ul>	<p><b>První vlašťovky</b> <i>S kým můžete začít nejdříve?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- průkopníci nových, neotřelých řešení</li> </ul>
<p><b>7/ Struktura nákladů</b> <i>Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?</i></p> <p><b>Fixní:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mzdy, režie (nájem, energie, administrativa,...), odborné služby (účetní, právní,...), marketing</li> </ul> <p><b>Variabilní:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- materiál (včetně SW)</li> <li>- služby (subdodávky řemesel a odborných stavebních prací, služby VaV, vzdělávání)</li> <li>- další specifické náklady vztahované ke konkrétním zakázkám (energie, voda, PHM, ...)</li> </ul>		<p><b>6/ Cenový model</b> <i>Jak naceníte své řešení problému?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- vždy originální řešení s vlastním cenovým modelem</li> </ul>		

PRODUKT

TRH