

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>1/ Problém <i>Jaké jsou tři nepalčivější problémy vašich zákazníků?</i></p> <p>1) Nedostatek času k přípravě podkladů na hodiny, domácí úkoly a jejich opravu 2) Konzervatismus nebo nízká ochota pracovat s novými technologiemi 3) Díky nedostatku času a díky zastaralému systému vzdělávání je zanedbáván i rozvoj učitelů samotných což snižuje jejich flexibilitu, zájem a to je v konečném důsledku přenášeno na studenty at vědomě či nevědomě</p>	<p>4/ Řešení <i>Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků</i></p> <p>Videokurz a jeho model výuky jsou 100% přizpůsobeny potřebám učitelů a školního systému, je to specificky zaměřený výukový obsah, který propojuje nejnovější vývoj v oblasti umělé inteligence přímo se školstvím</p>	<p>3/ Jedinečná hodnota nabídky <i>Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní než ostatní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?</i></p> <p>Výukové materiály a platforma. Hlavní postavou videí jsou vždy zástupci daných oblastí pro které se kurz natáčí. Platforma bude oteřbena pro soukromé subjekty i jiné instituce kterým budeme schopni zprostředkovat natočení jejich vlastních kurzů</p>	<p>5/ Neférová výhoda <i>Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč by jste to měli dělat zrovna vy?</i></p> <p>Unikátnost a pojetí tohoto přístupu ke vzdělávání, konexe, osobní znalost konkrétních učitelů, přístup k profesionálnímu filmařskému štábu garantující 100% kvalitu výstupu</p>	<p>2/ Zákazníci <i>Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?</i></p> <p>Aktuálně se jedná o ředitele progresivnějších škol či škol soukromých kteří budou mít zájem zakoupit kurz jednotlivě všem pedagogům ve své škole</p>
<p>Existující alternativy <i>Jak zákazníci aktuálně řeší své problémy?</i></p> <p>Zájemové spolky, školní uzavřené skupiny nebo veřejné bez konkrátního plánu pro širší pojetí, univertizní kroužky nebo učitelské pracovní skupiny na toto téma.</p>	<p>8/ Indikátory <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>Počet prodaných registrací na pedagoga v ks. Důležitá čísla - počet prvních navázaných spoluprací a následně další spolupráce, poté kvatitativní růst</p>	<p>3/rozumitelný opis <i>Jak jednoduše popíšete vaše řešení pomocí těch</i></p> <p>Online výukový videokurz s velmi konkrétním zacílením a vysokou předanou hodnotou pro danou cílovou skupinu</p>	<p>9/ Cesty k zákazníkům <i>Jak se dostanete ke svým zákazníkům?</i></p> <p>1) Spolupráce v počátku s několika málo školami lokálně 2) oslovení všech zákadních, středních a vysokých škol v Jihočeském kraji 3) politická pomoc a propagace 4) Další kraje a zbytek ČR</p>	<p>První vlaštovky <i>S kým můžete začít nejdříve?</i></p> <p>Síť soukromých škol EDUCANET v ČR</p>
<p>7/ Struktura nákladů <i>Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?</i></p> <p>Pravidelné platby za platformu 2000 Kč/m fakturační systém ve webové platdormě 2000 Kč/m Mailingový systém 2-3000Kč/m Webmaster 30.000Kč jednorázově + 20.000 na udržování marketingový specialista na sociální síti 30.000 jednorázově a 10.000Kč na udržování Brigádníci a asistenti 10-20 tis/m Natočení a profesionální zpracování videa 100.000-150.000Kč/za každý videokurz</p>		<p>6/ Cenový model <i>Jak naceníte své řešení problému?</i></p> <p>Cena 390-490Kč za jednu registraci. Ostatní oblasti prozatím není určeno ale předpokládáme řád 890 - 1890 za registraci + možnost předplatného 200 Kč/m</p>		