

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 nejpálčivější problémy vašich zákazníků?</i></p> <p>1) jak snížit náklady na energie 2) jak se dostat k datům, které by byly podkladem k realizaci opatření vedoucích k optimalizacím 3) jak to udělat tak, aby to unesl jejich rozpočet a s co největší mírou automatizace</p>	<p><b>4/ Řešení</b> <i>Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků</i></p> <p>Instalace technologie pro automatický vzdálený odečet stavu energoměrů na odběrných místech je klíčem k monitorování spotřeb. Existuje celá řada způsobů komunikace, nebo načítání stavu energoměrů. Navrhované řešení se</p>	<p><b>3/ Jedinečná hodnota nabídky</b> <i>Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní než ostatní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?</i></p> <p>1) modularita řešení - možnost pořídit pouze to, co je potřeba 2) jednoduchost zapojení i údržby - napájecí moduly - pouze spojení jednoduchého konektoru 3) ekologický (i ekonomický) aspekt díky nabíjecím bateriím</p>	<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> <p>- smysl pro modularizaci - systémový přístup zvažující řadu synergií a predikuje možný vývoj - zkušenost s enegetickým managementem obcí - zkušenost s programováním v micropythonu - kontakt na prověřené</p>	<p><b>2/ Zákazníci</b> <i>Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?</i></p> <p>Zákazníkem bude subjekt, který chce automatizovat získávání dat o spotřebách energií. Cílovou skupinou jsou primárně obce, které s výkyvy na energetickém trhu řeší zvýšené nároky na rozpočty.</p>
<p><b>Existující alternativy</b> <i>Jak zákazníci aktuálně řeší své problémy?</i></p> <p>- nijak - ad-hoc (pocitově - bez dat, nebo na základě obecných doporučení) - koupí nákladných řešení, které využívají malé nabídky na trhu, někdy jsou příliš komplexní a zákazník nutí ke</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, dohodnuté řešení)?</i></p> <p>1) Rozjetí seriové výroby prototypu - výroba 100 kusů produktových sad. 2) Zájem o instalaci zařízení ze strany cílové skupiny - instalace min. 10 kusů v pilotní provozu.</p>	<p><b>Srozumitelný opis</b> <i>Jak jednoduše popíšete vaše řešení</i></p> <p>- Modul pro vzdálený odečet stavu eletroměru pomocí optického rozhraní. - Modul pro napájení pomocí nabíjecích baterií pro ekologický i ekonomický provoz a spadnou výměnu při</p>	<p><b>9/ Cesty k zákazníkům</b> <i>Jak se dostanete ke svým zákazníkům?</i></p> <p>1) doporučení na oborových konferencích 2) přes webové stránky 3) sociální sítě</p>	<p><b>První vlašťovky</b> <i>S kým můžete začít nejdříve?</i></p> <p>Obce, které již projevíli zájem</p>
<p><b>7/ Struktura nákladů</b> <i>Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?</i></p> <p>v tisících Kč: <b>Fixní:</b> webové stránky a jejich provoz (10), SW mikrokontroleru (25), dovozy hardware na seriovou výrobu (35) <b>Variabilní:</b> výroba elektroniky pro odečítací modul (40), modul s mikrokontrolerem (25), baterie, napájecí modul (40), kompletace a nastavení (20)</p>		<p><b>6/ Cenový model</b> <i>Jak naceníte své řešení problému?</i></p> <p>Existující řešení pro jedno odběrné místo se pohybují v rozmezí 3000 - 5000 Kč. Cena jedné produktové sady je napočítána na 2000 Kč.</p>		

PRODUKT

TRH