

Od nápadu k podnikání

*Mít nápad nestačí.
Musí ho také někdo chtít!*

Václav Sušeň

Implementační metoda PIL - iLab

pilvs.cz

Úvod

Tento ebook je pro Vás pokud:

- Máte nápad na vytvoření produktu nebo služby a věříte, že by mohl mít velký úspěch v „reálném světě“
- Máte velkou touhu něco opravdu dokázat, ale nevíte jak začít
 - se startem nového podnikání
 - s inovacemi ve vašem současném podnikání
 - s komercializací výsledků vašeho výzkumu nebo vývoje

Úvod – o čem je tento ebook

- Představím Vám nezbytné podnikatelské koncepty, které budete potřebovat
- Vysvětlím Vám základy těchto konceptů
- Nasměřuji Vás na základní literaturu, ze které se můžete dozvědět více
- Nabídnu vám 10 lekcí intenzivního podnikatelského tréninku **Od nápadu k podnikání**, ve kterém si vše ověříte v praxi
- Klíčem je metoda **Lean Startup**

Úvod – kdo je Václav Sušeň

- Dříve:
- IT (vývoj softwaru)
- průmyslové firmy (finanční management)
- globální poradenské firmy (outsourcing management)

- Nyní:
- aktivní investor (startupy)
- podnikatel (vaclavsusen.cz, pilvs.cz, GrowBUSINESS s.r.o.)
- předseda správní rady nadačního fondu (nfls.cz)
- propagátor vzdělávacího tréninku pro začínající podnikatele
Od nápadu k podnikání (využití implementační metody PIL - iLab)

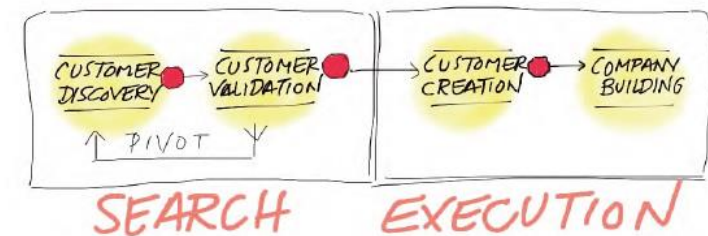
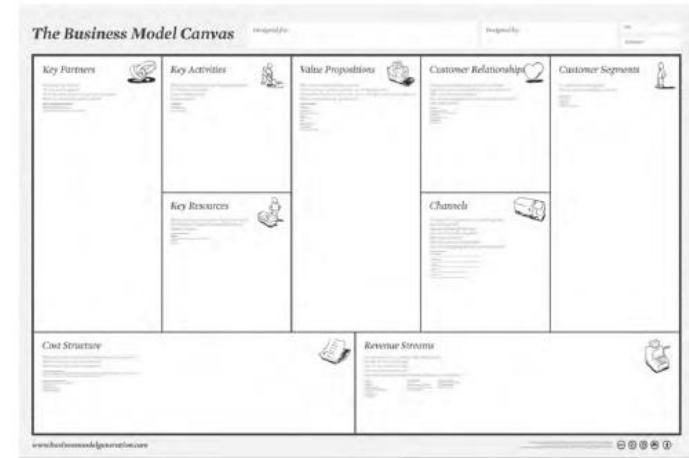
Úvod – obsah prezentace

- Modul 1 – Metoda Lean Startup
- Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení (Problem/solution fit)
- Modul 3 – Podnikatelský model (Business Model Canvas)
- Modul 4 – Proces vývoje zákazníka (Customer Development)

Modul 1 – Metoda Lean Startup

Klíčové komponenty:

- **Podnikatelský model**
(Business Model Canvas)
- **Proces vývoje zákazníka**
(Customer Development)
- **Proces agilního vývoje produktu**
(Agile Engineering)



Modul 1 – Metoda Lean Startup

Doporučená literatura:

Steve Blank:

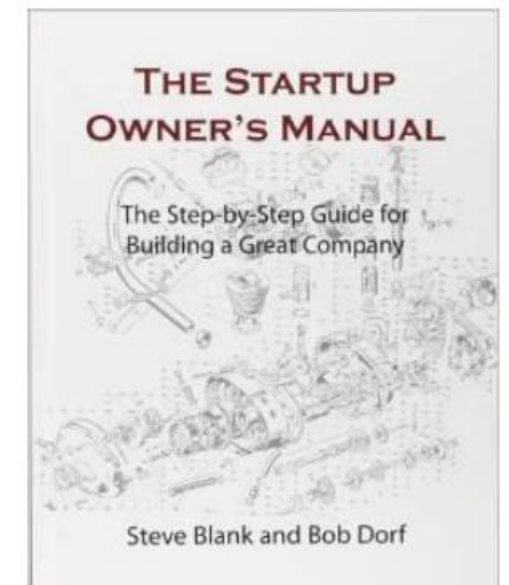
Why the Lean Start-Up Changes Everything

Steve Blank:

Owner's Manual: The Step-By-Step Guide
for Building a Great Company

Steve Blank:

<https://www.udacity.com/course/ep245>



Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení

První cvičení:

- Jaký **produkt** nebo **službu** zamýšlíte poskytovat?
- Kdo jsou **zákazníci**, kterým tento produkt nebo službu budete poskytovat?
- Jakou **hodnotu** Váš produkt nebo služba poskytuje těmto zákazníkům?

Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení

Tři nejdůležitější prvky Vašeho podnikání:

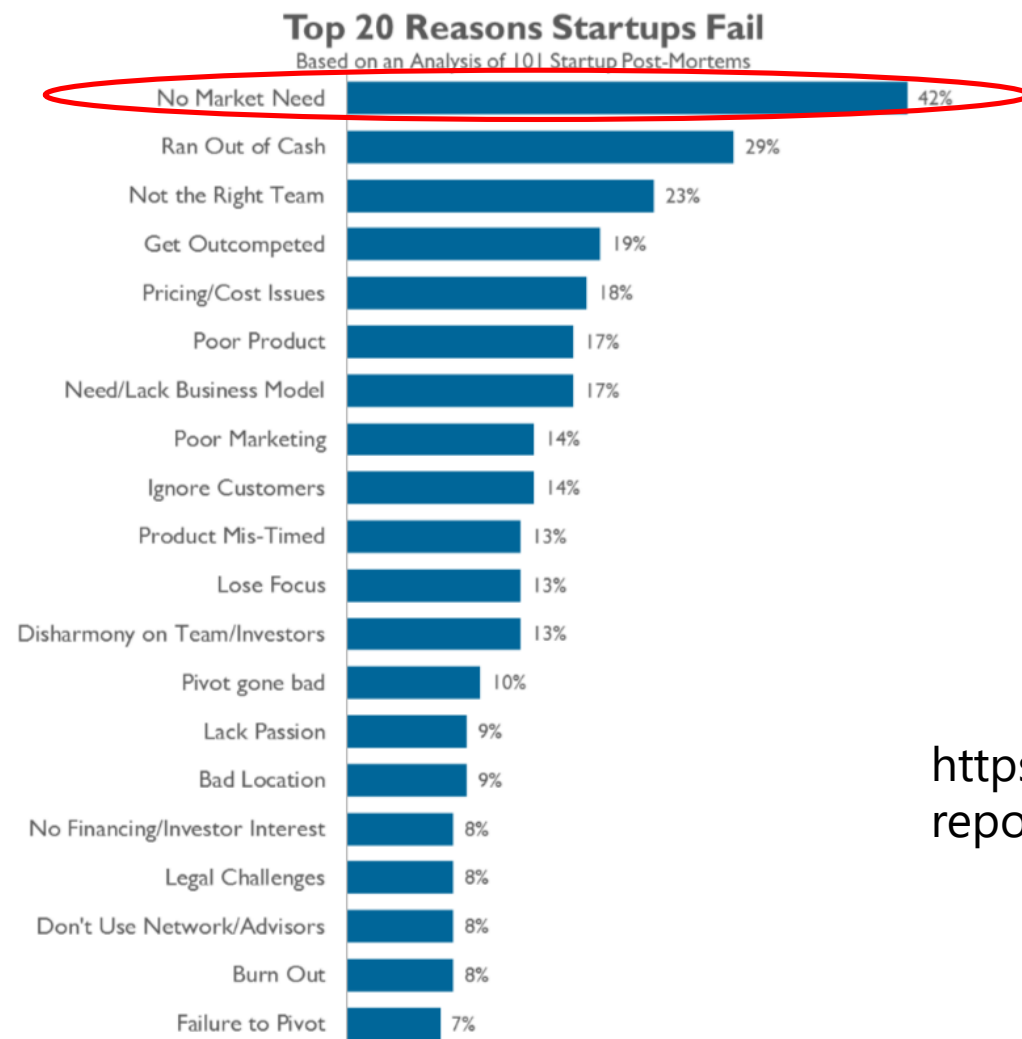
- Váš **produkt** nebo **služba**
- Vaše **zákaznické segmenty** (je jich pravděpodobně více než jeden)
- Vaše specifické **hodnotové nabídky** pro tyto segmenty

Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení

Kvízová otázka:

- Jaký je nejběžnější důvod pro neúspěch začínajícího podnikání?
- Je jich mnoho, ale jaký je podle Vás ten nejběžnější důvod?

Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení



<https://www.cbinsights.com/research-reports/The-20-Reasons-Startups-Fail.pdf>

Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení

Pro vytvoření úspěšného podnikání potřebujete:

1. Správně určenou **skupinu zákazníků** a
2. **produkt** (službu), který
3. **řeší problém** nebo **uspokojuje potřebu** nebo **naplňuje touhu**,

kterou tito zákazníci opravdu mají.

Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení

Co je to problém?

Můžete na trhu identifikovat a potvrdit existenci reálného **problému nebo potřeby** zajímavící dostatečný počet lidí?

Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení

Co je to řešení?

Máte realizovatelné **řešení (inovaci)** pro uspokojení daného reálného problému nebo potřeby?

Modul 2 – Nalezení problému a jeho řešení

Doporučená literatura:

Alexander Osterwalder:
Value Proposition Design:
How to Create Products
and Services Customers Want

(české vydání: Vydělávejte svými nápady)

How to create products and
services customers want.
Get started with...

Value Proposition Design

strategizer.com/vpd

written by
Alex Osterwalder
Yves Pigneur
Greg Bernarda
Alan Smith

Designed by
Trish Papadakis

WILEY



Vydělávejte svými nápady

Vytvářejte produkty a služby,
po kterých zákazníci touží

Alex Osterwalder
Yves Pigneur
Greg Bernarda
Alan Smith

ELI books



Modul 3 – Podnikatelský model

Kvízová otázka:

Jak správně definovat začínající podnikání (startup)?

Modul 3 – Podnikatelský model

Startup je

dočasná organizace,

která **hledá**

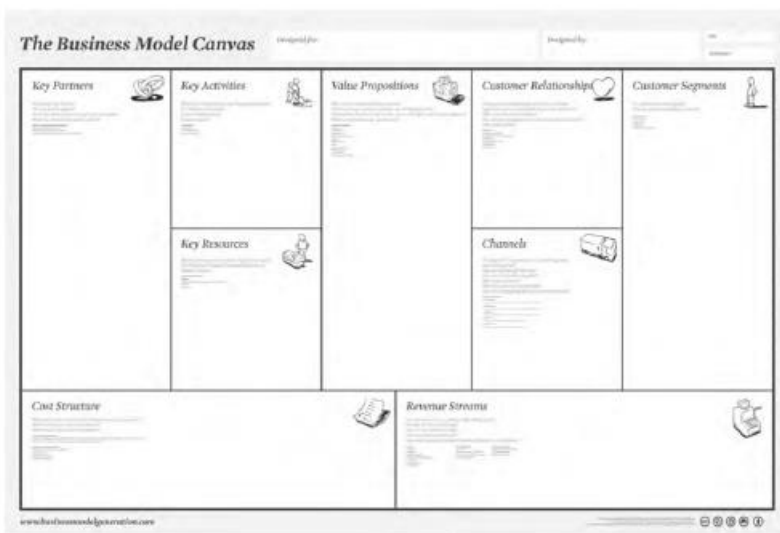
opakovatelný, škálovatelný, profitabilní a udržitelný

podnikatelský model

Modul 3 – Podnikatelský model

Podnikatelský model

zobrazuje, jak firma vytváří a dodává hodnotu pro zákazníka a jak vytváří hodnotu pro sebe.



Klíčovní partneři	Klíčové aktivity	Hodnotové nabídky	Vztahy se zákazníky	Zákaznické segmenty
	Klíčové zdroje		Kanály	
Struktura nákladů			Zdroje příjmů	

Modul 3 – Podnikatelský model

Jak začít:

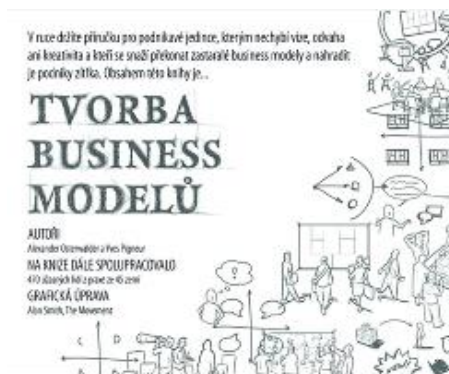
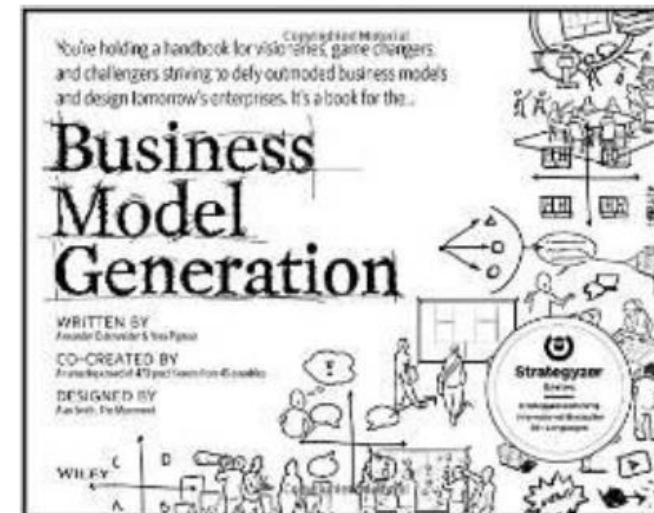
- Vyplňte všech 9 složek svého podnikatelského modelu – vyplňte první hypotézy, co nevíte, nechte nevyplněné
- Udělejte to rychle
- Formulujte hypotézy ve zkratce
- Netrapte se s tím příliš dlouho
- Udělejte to tak, jak v současné době nejlépe umíte
- Zaměřte se hlavně na Zákaznické segmenty a na jejich Hodnotové nabídky

Modul 3 – Podnikatelský model

Doporučená literatura:

Alexander Osterwalder:
Business Model Generation:
A Handbook for Visionaries,
Game Changers, and Challengers

(české vydání: Tvorba business modelů)



Modul 4 – Proces vývoje zákazníka

Podnikatelský model je Váš soubor hypotéz

- To, čemu věříte, že je pravda, nemusí být nezbytně pravda ve skutečném reálném světě
- Je potřeba být pokorný a přijmout skutečnost, že hypotézy Vašeho podnikatelského modelu jsou pravda pouze za předpokladu, že je ověříte u zákazníků z reálného trhu
- **Vyjděte ven z kanceláře** a testujte hypotézy Vašeho podnikatelského modelu u skutečných zákazníků (speciálně se zaměřte na zákaznické segmenty a jejich hodnotové nabídky)

Modul 4 – Proces vývoje zákazníka

Vyjděte ven z kanceláře a hovořte se zákazníky

- Rozhovory nejsou prodej produktu
- Ptejte se otázky s otevřeným koncem a nechte zákazníka mluvit
- Rozhovory vždy z očí do očí (osobně testujete hypotézy)
- Pokud se některé hypotézy nepotvrdí, upravte podnikatelský model a testujte znovu
- Při rozhovoru vždy dodržujte následující pořadí:
Lidé - Problémy - Řešení

Modul 4 – Proces vývoje zákazníka

Lidé – Problémy - Řešení

- Kdo jsou?
- Jaká je jejich role?
- Jak vypadá jejich typický den?
- Jak tráví svůj čas?
- Co čtou?
- Co dělají pro zábavu?
- Kdo jsou jejich přátelé?

Modul 4 – Proces vývoje zákazníka

Lidé – **Problémy** – Řešení

Pro konkrétní lidi:

- Jaké jsou jejich 3 nejdůležitější problémy, kterým čelí?
- Co je pro ně frustrující, drahé nebo časově náročné?
- Co by ihned změnili, kdyby mohli?
- Jak nyní řeší tyto problémy?

Modul 4 – Proces vývoje zákazníka

Lidé – Problémy - Řešení

- Představte svoje konkrétní řešení
- Začněte koncepčně: „Kdybyste měl produkt, který by dělal X, mělo by to pro Vás nějakou cenu?“
- Představte svůj minimální funkční produkt (MVP = Minimum Viable Product)
- Pamatujte, že neprodáváte, ale že maximalizujete poměr: „potvrzené znalosti“/vložený čas

Modul 4 – Proces vývoje zákazníka

Tipy pro rozhovory:

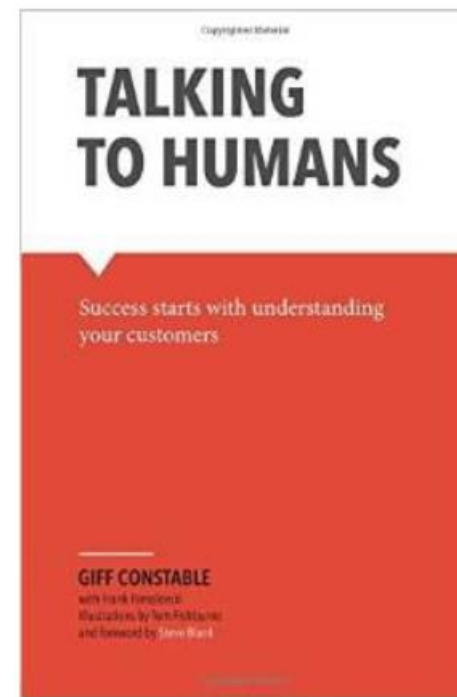
- Pečlivě naslouchejte
- Hledejte podobná schémata odpovědí u různých zákazníků
- Vezměte s sebou kolegu (vždy ve dvou!)
- Na závěr rozhovoru položte následující otázku:
 - **„Je ještě něco, na co bych se Vás měl zeptat?“**
- Požádejte o doporučení dalších lidí pro zákaznické rozhovory:
 - **„Můžete mi prosím doporučit nějaké další lidi, se kterými bych měl hovořit?“**

Modul 4 – Proces vývoje zákazníka

Doporučená literatura:

Giff Constable:

Talking to Humans: Success starts with understanding your customers



Závěr – Praktická doporučení

Sami začněte a pusťte se do akce!

- Usilovně přemýšlejte o svých
 - zákaznících
 - hodnotových nabídkách
 - řešeních pro daný problém
- Vytvořte svůj podnikatelský model
- Vyjděte ven z kanceláře a testujte svůj podnikatelský model u reálných zákazníků

Nebo využijte nabídku na následující straně a absolvujte podnikatelský trénink **Od nápadu k podnikání**

Od nápadu k podnikání

- Je 10 lekcí intenzivního podnikatelského tréninku. V reálném světě a s podporou trenéra se naučíte, jak rychle prověřit realizovatelnost vašich podnikatelských nápadů.
- Mimo jiné se naučíte:
 - jak efektivněji přemýšlet o svých
 - zákaznících
 - hodnotových nabídkách
 - řešeních pro daný problém
 - jak vytvořit a ověřit svůj podnikatelský model
 - jak vyjít ven z kanceláře a v reálném světě otestovat svůj podnikatelský model u reálných zákazníků

Je to opravdu pro vás? Chcete vědět více? Potřebujete další podrobnosti?

Konzultace zdarma: kontaktní formulář na www.pilvs.cz