

## **Problém** (Business Problem)

- Jakým problémům vaše cílová skupina čelí?
- Jak má váš produkt/ služba pomoci tyto problémy vyřešit?

**1**

## **Nápady na řešení** (Solution Ideas)

- Sepište myšlenky a nápady, které se zaměřují na vaši cílovou skupinu a nabídnou jim hledaná řešení.

**5**

## **Výsledky**

(Business Outcomes)  
Changes in customer behaviour

- Čeho chcete dosáhnout (např. zvýšení prodeje o 20 % apod.)?
- Jak výsledky změříte?
- Jaké změny v chování zákazníků vám naznačí, že jste jim nabídli řešení, která hledají a která jim přinesou přidanou hodnotu?

**2**

## **Zákazníci** (Users & Customers)

- Jaká je hlavní skupina uživatelů, pro kterou je určený produkt/služba?

**3**

## **Přidaná hodnota pro zákazníky** (User Benefits)

- Jakou přidanou hodnotu vašim zákazníkům nabídnete?
  - Proč by by měli váš produkt/službu využít?

**4**

## **Hypotézy** (Hypotheses)

- Použijte informace z části 2, 3, 4 a 5 a vytvořte hypotézu:  
Výsledku dosáhnu (2), pokud zákazník (3) využije přidané hodnoty našeho produktu/služby (4) a přijme naše řešení (5).

**6**

## **Rizika** (Risks)

- Jaká existují možná rizika spojená s hypotézami?
  - Jak minimalizujete tato rizika?

**7**

## **Experimenty** (Experiments)

- Otestujte hypotézy a zhodnoťte rizika.

**8**

<b>Problém</b> (Business Problem)	<b>Nápady na řešení</b> (Solution Ideas)	<b>Výsledky</b> (Business Outcomes)
<b>Zákazníci</b> (Users & Customers)		<b>Přidaná hodnota pro zákazníky</b> (User Benefits)
<b>Hypotézy</b> (Hypotheses)	<b>Rizika</b> (Risks)	<b>Experimenty</b> (Experiments)

1

2

3

5

4

6

7

8

