

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru
Online kurz zdarma na www.leancanvas.cz

Projekt:

SEO Konzultant

Autor:

Bangho Martin

Datum: 3.05.2021

Verze # 01

Problém Jaké jsou 1-3 nejpálčivější problémy vašich zákazníků? Nízká návštěvnost webových stránek. Malé tržby na webových stránkách. Naše konkurence je lépe vidět na internetu.	Řešení Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků? Příprava obsahové strategie a optimalizace webové stránky, má za následek zvýšení návštěvnosti webu. Analýza funkčnosti webového rozhraní s cílem zvýšit konverzní poměr webu. Zlepšení umístění ve výsledcích vyhledávání	Unikátní nabídka hodnoty Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka? Za pomoci ověřených technik společně navýšíme návštěvnost vaší webové stránky a tržby již během prvních čtyř měsíců.	Neférová výhoda Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy? Orientace v oblasti influencer marketingu. Společné zájmy a názory s mladou generací (18-26).	Zákazníci Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé? Podnikatelé prodávající své služby na internetu. Muži starší 30 let ekonomicky gramotní, základní znalosti Online marketingu, aktivní uživatelé internetu, Při rozhodování se nechají ovlivnit doporučením svých blízkých.
Existující alternativy Jak zákazníci řeší své problémy dnes? - Vlastní úsilí (časově náročné) - Známý(levná alternativa, nejistý výsledek) - Konkurenční specialisté/agentury	Indikátory Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)? V prvním půl roce podnikání získat kladné reference od pěti různých podnikatelských subjektů. V průběhu prvního roku navázat dlouhodobou spoluprací alespoň se třemi klienty	Srozumitelný opis Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících? Zviditelnění webové stránky a zvýšení počtu návštěvníků	Cesty k zákazníkům Jak se dostanete ke svým zákazníkům? Obsazení prvních pozic lokálního vyhledávání pomocí Google My Business. Doporučení od dalších specialistů v oboru. Direct marketing	První vlašťovky S kým můžete začít nejdříve? Filip Veselý - podnikatel České Budějovice a podnikatelé z blízkého kruhu p. Veselého, kterým budou služby na základě vzájemné spolupráce doporučeny
Struktura nákladů Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady? Měsíční náklady: 3 500 (náklady na kancelář) + 5 469 (záloha paušální daně) + 100 (web hosting) + 933 (mobilní paušál) + 1 804 (software) + 2 000 (školení) = 14 306 Kč		Cenový model Jak naceníte vaše řešení problému? Hodinová sazba = 600 Kč/h Sestavení vstupní analýzy = 4 000 Kč		