

ROZHODNUTIE: GO · REALITY: 1 dôkaz / 5 indícia / 0 predpoklad · KRITICKÝ PREDPOKLAD: Nevieme, či zákazník reálne zaplatí našu cenu.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>PROBLEM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Počas obednej prestávky strácajú študenti čas čakáním v preplnených prevádzkach a často nevedia dopredu, koľko ich obed bude stáť.</li> </ul> <p><b>EXISTING ALTERNATIVES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Čaká v rade v reštaurácii alebo bufete</li> <li>prinesie si jedlo z domu</li> <li>prípadne využije donáškovú aplikáciu.</li> </ul> <p>• indícia</p> | <p><b>SOLUTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Študent si vyberie obed ešte pred prestávkou.</li> <li>Vopred pozná cenu.</li> <li>Jedlo bude pripravené na konkrétny čas a vyzdvihnutie potrvá maximálne dve minúty.</li> </ul> <p>• indícia</p> <p><b>KEY METRICS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Koľko reálne zaplatí ★ hlavné</li> <li>Koľko % z oslovených kúpi · cieľ/odhad 12%</li> <li>Koľko sa vráti alebo kúpi znova</li> <li>Bod zvratu: 300 predajov / mes.</li> </ul> <p>• indícia</p> | <p><b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b></p> <p><b>HODNOTA PRE ZÁKAZNÍKA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Obed si objedná vopred a pri univerzite si ho vyzdvihne pripravený do 2 minút. Pre zákazníka je to dôležité, pretože Má krátku prestávku medzi vyučovaním. Vďaka rýchlemu vyzdvihnutiu sa stihne v pokoji najesť a vrátiť sa načas na vyučovanie.</li> </ul> <p><b>JEDNA VETA, KTORÁ ZAUJME</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Obed pripravený pri univerzite do 2 minút – bez čakania počas krátkej prestávky.</li> </ul> <p>• indícia</p> | <p><b>UNFAIR ADVANTAGE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zatiaľ nemáme. Budujeme: Dohodneme dlhodobejšiu spoluprácu s prvými gastroprevádzkami v okolí univerzity, získame prvých 50 pravidelne objednávajúcich študentov a začneme budovať komunitu používateľov CampusBite priamo v kampuse.</li> </ul> <p><b>CHANNELS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vlastný e-shop / web</li> <li>Partner / distribútor / reseller</li> <li>Short-form video / sociálne siete</li> <li>Community / ambasádori</li> </ul> | <p><b>CUSTOMER SEGMENTS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vysokoškolskí študenti, ktorí trávajú väčšinu dňa v škole a majú medzi vyučovaním krátku obednú prestávku.</li> </ul> <p><b>EARLY ADOPTERS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vysokoškolskí študenti vo veku 18–26 rokov, ktorí trávajú väčšinu dňa v kampuse, majú medzi vyučovaním krátku obednú prestávku a aspoň dvakrát týždenne si kupujú obed v okolí školy.</li> </ul> <p>• indícia</p> |
| <p><b>COST STRUCTURE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Variabilný náklad: 6 € / predaj</li> <li>Príspevok na úhradu: 0,5 € / predaj</li> <li>Fixné náklady: 150 € / mes.</li> <li>Materiál / nákup: 5,85 € / predaj</li> <li>Platforma / platba / API: 0,15 € / predaj</li> <li>Web / e-shop: 10 € / mes.</li> <li>Software: 20 € / mes.</li> </ul>                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p><b>REVENUE STREAMS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cena: 6,5 € / 1 objednávka</li> <li>Platí: Zákazník sám</li> <li>Provízia z transakcie</li> <li>Študent zaplatí 6,50 € za jednu objednávku obeda cez CampusBite. Z tejto transakcie si CampusBite ponechá približne 10 % a zvyšok patrí partnerskej gastroprevádzke.</li> </ul> <p>• indícia</p>                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

ĎALŠÍ EXPERIMENT: Ukážeme 20 študentom ponuku troch konkrétnych obedov za 6,50 € a umožníme im urobiť reálnu objednávku na nasledujúci deň. · vzorka: 20 · pokračujeme ak: Minimálne 5...