

Vyplněný Lean Canvas je povinnou součástí hodnocení v rámci “Ceny primátora”. Tento nástroj umožňuje stručně a přehledně popsat základní aspekty projektu, jako jsou řešené problémy, cílová skupina, hodnotová nabídka, distribuční kanály a finanční model.

Proč je Lean Canvas důležitý?

- **Jasnost myšlenky:** Pomáhá zformulovat klíčové prvky projektu a porozumět jeho podstatě.
- **Strukturované plánování:** Poskytuje ucelený přehled o cílech, strategiích a očekávaných výsledcích projektu.
- **Identifikace rizik:** Umožňuje odhalit potenciální slabiny a rizika ještě před zahájením realizace.
- **Komunikace s porotou:** Zajišťuje, že každý projekt je prezentován srovnatelným způsobem, což usnadňuje hodnocení.

Vyplněný Lean Canvas proto tvoří základní rámec, který doplňuje samotná prezentace projektu, a je klíčovým podkladem pro porozumění nejen samotné vizi projektu, ale také jeho realizovatelnosti a tržnímu potenciálu.

## Prezentace projektu

Prezentace ve formátu Pitch Deck je pro vyhodnocení zásadní, protože:

- **Shrnuje klíčové aspekty projektu:** Umožňuje jasně a stručně vysvětlit podstatu projektu, jeho přínos a způsob realizace.
- **Podporuje srozumitelnost:** Pomáhá porotě rychle pochopit váš záměr a vizi.
- **Zaujme a přesvědčí:** Prezentace je vizuálním a argumentačním nástrojem, který dokáže vzbudit zájem o projekt.
- **Standardizuje hodnocení:** Všichni účastníci jsou hodnoceni na základě stejných kritérií, což umožňuje objektivní srovnání projektů.
- **Trénuje klíčovou dovednost:** Vytvoření a prezentace Pitch Decku připravuje absolventy na reálné situace, kdy budou muset své nápady obhajovat před investory, partnery nebo zákazníky.

Tato prezentace tedy není jen formální náležitostí, ale také nástrojem, který pomáhá rozvíjet prezentační dovednosti, jasnost myšlení a schopnost efektivně komunikovat svou myšlenku.

## Struktura prezentace

Úvodní slide: Název projektu a tým

- Název projektu.
- Logo (pokud existuje).

- Jména a role členů týmu.
- Krátká věta, která vystihuje hlavní myšlenku projektu.

## Problém

- Jaký problém projekt řeší?
- Proč je tento problém důležitý a koho se týká?
- Podložte tvrzení fakty nebo statistikami, pokud jsou k dispozici.

## Řešení

- Jednoduché a srozumitelné představení navrženého řešení.
- Jak se liší od jiných stávajících řešení na trhu?
- Jaké benefity přináší cílovým uživatelům?

## Hodnotová nabídka

- Jakou hodnotu projekt přináší zákazníkům?
- Co je jedinečné na vašem projektu (tzv. unikátní prodejní bod)?

## Cílová skupina

- Kdo jsou vaši hlavní zákazníci nebo uživatelé?
- Definujte demografii nebo specifické segmenty trhu.
- Jaký problém řešíte pro tuto konkrétní skupinu?

## Trh a příležitosti

- Jaký je potenciál trhu (velikost trhu, trendy)?
- Jaký podíl na trhu chcete získat?
- Kdo jsou hlavní konkurenti a v čem jste lepší?

## Obchodní model

- Jak projekt generuje příjmy? (např. prodej produktu, předplatné, licenční poplatky)
- Přehled hlavních nákladů a očekávaných zisků.

## Marketing a distribuce

- Jakým způsobem oslovíte cílovou skupinu?
- Jaké distribuční kanály plánujete využít?

## Plán realizace

- Klíčové milníky projektu a jejich časový plán.
- Jaké zdroje potřebujete k dosažení těchto cílů?

## Závěr

- Shrnutí hlavních bodů projektu.