

# SPRINT ZAŁOŻYCIELSKI

## Zeszyt ćwiczeń

Na podstawie książki:

*Klik. Twórz to, czego ludzie naprawdę pragną*

# Podstawy

Klient

Problem

## Atuty

Potencjał

Biegłość

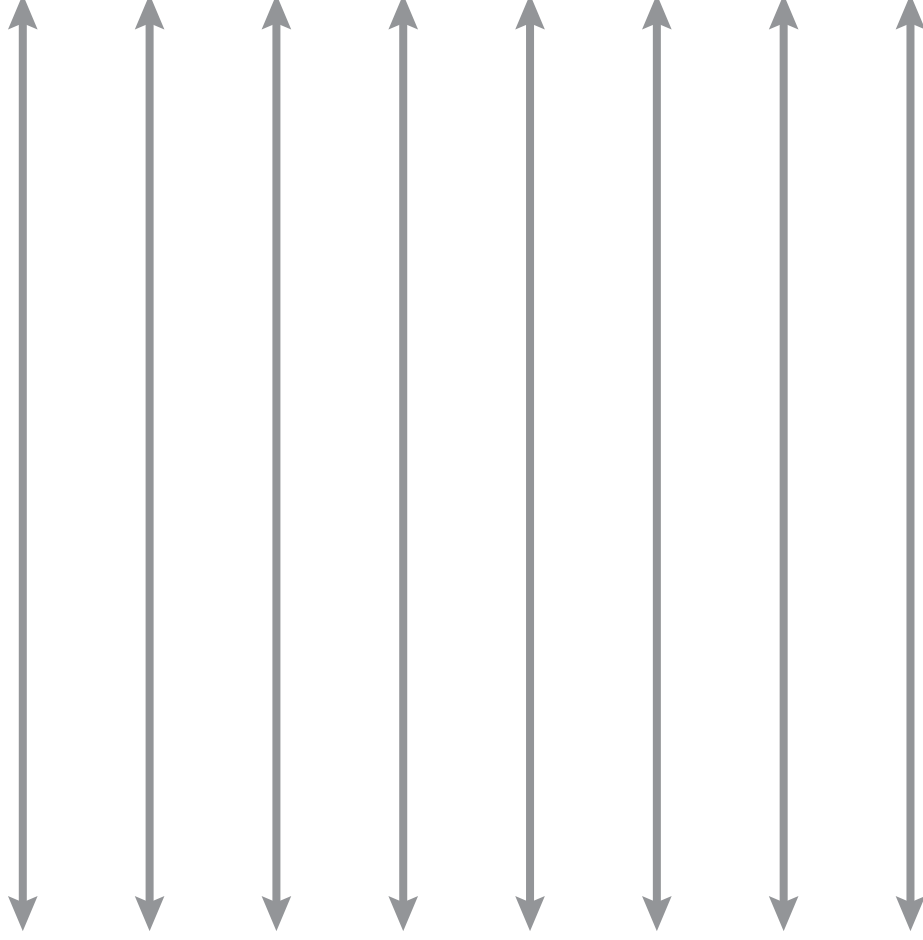
Motywacja

## Konkurencja

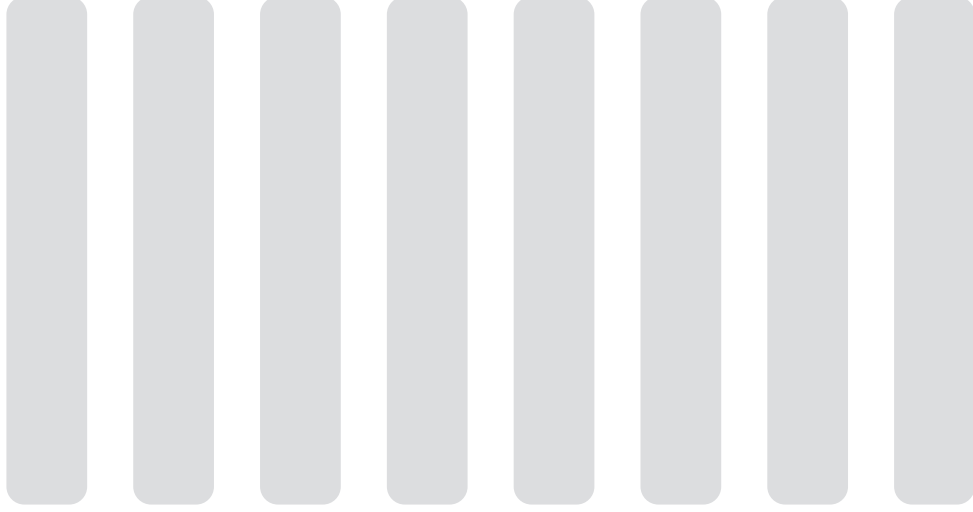
200-kilogramowy goryl

Najlepsze alternatywy

Pozytyw



Negatywne przeciwieństwo



# Wyróżnianie się

Pozytyw

Twój  
projekt

Negatywne  
przeciwieństwo

Pozytyw

Negatywne przeciwieństwo

# Minimanifest

## Wyróżnianie się



## Zasady

- 1.
- 2.
- 3.

# Streszczenie podejścia

Co to jest (wpisz tytuł podejścia)

Dlaczego to dobry pomysł (jedno zdanie)

Jak wszystko mogłoby działać (prosty szkic)

# Soczewka klienta

Łatwe w użyciu


Dobre  
rozwiązanie  
problemu  
klienta

Doskonałe  
rozwiązanie  
problemu  
klienta

Trudne w użyciu

# Soczewka pragmatyczna

Niski koszt budowy


Długi czas  
budowy

Krótki czas  
budowy

Wysoki koszt budowy



# Soczewka rozwojowa

Łatwa adaptacja

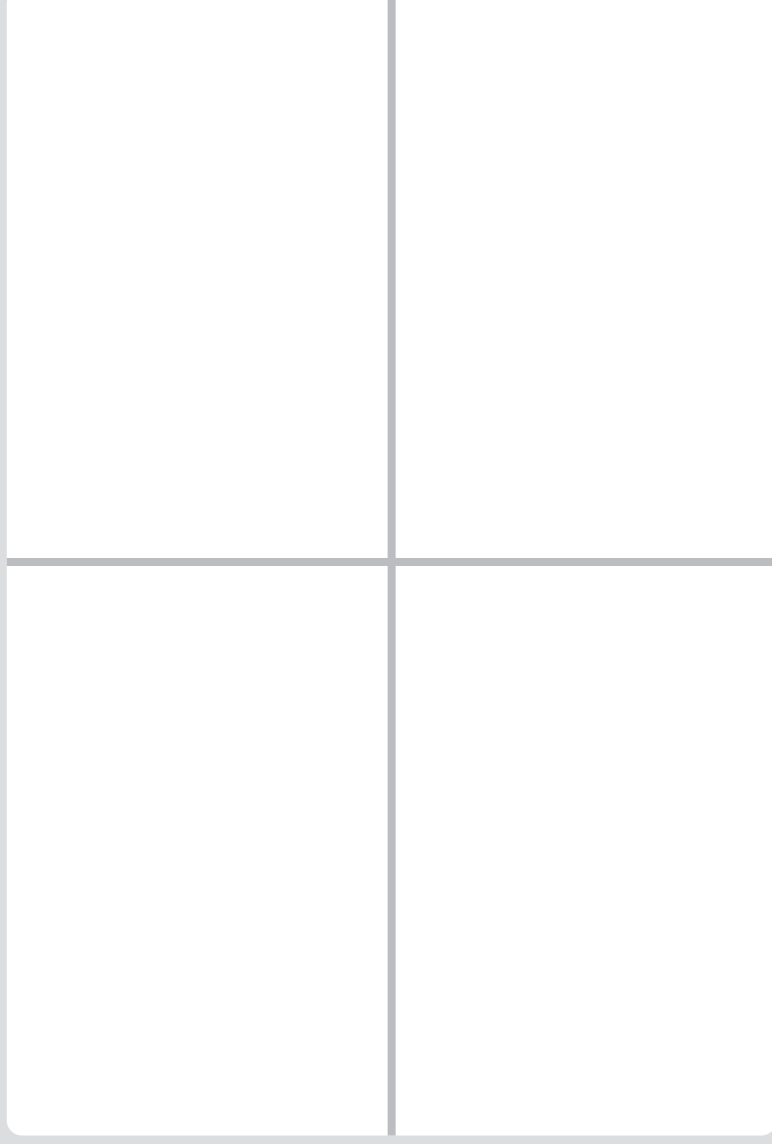

Mniej  
potencjalnych  
klientów

Więcej  
potencjalnych  
klientów

Trudna adaptacja

# Soczewka finansowa

Większa wartość długoterminowa



Mniej  
potencjalnych  
klientów

Więcej  
potencjalnych  
klientów

Mniejsza wartość długoterminowa

# Hipoteza założycielska

Jeśli pomożemy

klientom

rozwiązać

problem

za pomocą

podejścia

wybiorą to zamiast

ofert konkurencji

bo nasze rozwiązanie

wyróżnia się na tle innych

## Karta wyników

- ☐ Właściwy klient?
- ☐ Właściwy problem?
- ☐ Właściwe podejście?
- ☐ Czy wybiorą  
(nasze rozwiązanie)?
- ☐ Odpowiednio skuteczne  
wyróżnianie się?
- ☐ Klika czy nie klika?