**Jak zpracovat Innovation Concept Canvas**

Pro vyplnění tabulky Inovation Concept Canvas využijte doporučení v jejích jednotlivých polích:

|  |  |
| --- | --- |
| **INNOVATION CASE CANVAS (ICC)** | **Verze: .....** |
| **Inovační záměr** | *Titul (zkrácený název)*  |
| **Trhy** | **Problém / Přidaná hodnota** | **Zdroje** **know-how** | **Partneři** | **Konkurence** |
| *Které trhy a tržní segmenty inovační záměr oslovuje?* *Jaký je možný teritoriální záběr potenciálního trhu?* | * 1. *Jaký problém inovační záměr řeší?*

*Jaká přidaná hodnota řešením problému vznikne?*  | * 1. *Jaké základní znalostní zdroje jsou nutné k řešení problému?*
 | * 1. *Jací jsou možní partneři pro vývoj a nasazení produktu?*

*Jaké je jeho možná aplikační realizace co do formy a nákladů?*   | * 1. *Jaká je hlavní existující konkurence?*
	2. *Jací jsou potenciální budoucí konkurenti?*
	3. *Jak lze nebezpečí konkurence snížit?*
 |
| **Zákazníci** | **Koncept / Produkt** | * 1. **Potřebné aktivity VaV**
 | **Potřebné aktivity PoC** | **Ochrana DV** |
| *Kdo jsou předpokládaní finální zákazníci?* *Předpokládají se nějací prostředníci?* *Kteří zákazníci jsou nejdůležitější?**Kteří jsou první zákazníci?*  | * 1. *Jaký je koncept řešení problému?*
	2. *Jaké hlavní hodnoty poskytne řešení uživateli?*
	3. *Jaké potřeby zákazníků budou uspokojeny?*
 | * 1. *Které další V&V aktivity jsou nezbytné pro dotažení produktu?*
	2. *Jaké výstupy těchto aktivit jsou nezbytné pro řešení problému?*
	3. *Jaké náklady jsou s těmito aktivitami spojené?*
 | * 1. *Jaké aktivity jsou nutné pro „proof-of-concept“ a umístění produktu k jeho zákazníkům?*
 | * 1. *Jakým způsobem lze chránit podkladové duševní vlastnictví?*
	2. *Jaký má být teritoriální záběr této ochrany? Jaké náklady tato ochrana přinese?*
 |
| **Distribuční kanály** | **Konkurenční výhoda** | **Financování VaV** | **Financování PoC** | * 1. **Financování ochrany DV**
 |
| * 1. *Kterými distribučními kanály lze dosáhnout klienty?*
	2. *Jaké jsou jejich výhody a nevýhody?*
 | * 1. *Jaká je konkurenční výhoda produktu ve srovnání s existujícími řešeními problému?*
 | *Jaké jsou hlavní zdroje financování podkladových V&V aktivit?*  | * 1. *Jaké jsou hlavní zdroje financování pro aktivity „proof-of concept“?*
 | * 1. *Jaké jsou hlavní zdroje financování pro potřebnou ochranu duševního vlastnictví?*
 |
| **Obchodní model(y)** | **Tržní podíl / Škálování / Očekávané výnosy** |
| * 1. *Jaký je základní obchodní model?*
	2. *Jaké jsou jeho PRO a PROTI?*
	3. *Existují alternativní obchodní modely?*
	4. *Jaké jsou jejich PRO a PROTI?*
	5. *Pokud existuje více obchodních modelů, jaká jsou kriteria pro jejich výběr?*
 | * 1. *Jaký podíl na trhu lze získat implementací produktu?*
	2. *Jak lze obchod škálovat?*
	3. *Jaké jsou hlavní překážky tohoto škálování?*
	4. *Jakým způsobem se škálování realizuje?*
	5. *Jaký je řád možných výnosů na horizontu 5 let?*
 |
| * 1. **Zpracoval/-a:**
 |  | * 1. **Dne:**
 |  |