



Analýza cílového posluchače

Specifické dotazy při byznys prezentacích

- 1) Kolik máte platících zákazníků?
- 2) Jak vyděláváte peníze?
- 3) Kolik to vlastně stojí?
- 4) Co vás odlišuje od konkurence?
- 5) Jak funguje váš byznys model?
- 6) Jaký je váš unikátní prodejní argument (USP - Unique selling proposition)?
- 7) Jak je těžké pro konkurenci, aby vás okopírovala?
- 8) Kdo je vaše konkurence?
- 9) Co (od nás) potřebujete?
- 10) Kdo je váš cílový zákazník?
- 11) Jaké jsou vaše distribuční kanály?
- 12) Jakou máte marži?
- 13) Kdy bude projekt generovat zisk?
- 14) Co je unikátního na vašem týmu?
- 15) Kolik uživatelů máte?
- 16) Jaká je dynamika růstu?
- 17) Jaké jsou vaše další kroky?
(krátká, střední, dlouhá perspektiva)
- 18) Dokážete vyrábět levněji?
- 19) Proč bych vás měl podpořit?
- 20) Proč by mě to mělo zajímat?
(jako uživatele, zákazníka nebo investora)
- 21) Kolik potřebujete peněz?
- 22) Na co peníze přesně využijete?
- 23) S jakou návratností investice počítáte?
- 24) Kdo jsou vaši současní strategičtí partneři?
- 25) Jaká je vaše marketingová strategie?
- 26) Jak zvládnete rychlý růst?
- 27) Co jsou největší slabé stránky?
- 28) Kolik stojí získání dalšího zákazníka?
- 29) Jaká je celoživotní hodnota zákazníka?
(LTV - Lifetime value)
- 30) Proč si myslíte, že zrovna vy uspějete?