|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Link Academy - | | |
|  |  |  |
| Startup Checklist | | |

# Segmentarea clientilor- cine va cumpara de la mine?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 🗸 | 1. Care este tipul de client? | |
|  |  | * 1. B2B |
|  |  | * 1. B2C |
|  | 1. Care este plaja de varsta pe care o doresti sa-ti fie clienti? | |
|  | 1. Fa o scurta descriere a clientulului ideal | |
| 🗸 | 1. Care sunt trasaturile de baza ale segmentului tau de clienti ? | |
|  |  | * 1. Ce venituri trebuie sa aiba ? |
|  |  | * 1. Ii place sa isi assume riskuri ? |
|  |  | * 1. Este familiarizat cu technologia ? |
| 🗸 | 1. Ce ii va influenta decizia de a cumpara ? | |
|  |  | * 1. Care este dorinta lui finala ? |
|  |  | * 1. Ce il motiveaza , ce il bucura ? |
|  |  | * 1. Ce il frustreaza si il supara ? |

# Propunerea de valoarea- de ce sa cumpere de la mine?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 🗸 | 1. Care este numele produsului sau serviciului tau? 2. Care este propunerea de valoare? | |
|  | 1. Care este concurenta ta? | |
|  |  | * 1. Nume competitorului? |
|  |  | * 1. Ce fac bine? |
|  |  | * 1. Ce poate fi imbunatatit? |

# Planul de marketing – cum ii fac sa cumpere de la mine?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Cum castig clienti? | |
|  |  | * 1. Cum afla de mine? |
|  |  | * 1. Cum ii fac sa cumpere de la mine? |
|  | 1. Pastrare clientilor ? | |
|  |  | * 1. Brand |
|  |  | * 1. Fidelizare |
|  | 1. Cum cresc cifra de afaceri ? | |
|  |  | * 1. Cross selling |
|  |  | * 1. Up selling |
| 🗸 | 1. Cum ii fac sa ma recomande altor clienti ? | |

# Canale de vanzare – cum ajunge marfa in fata clientului ?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Care este canalul de vanzare ales | |
|  |  | * 1. Direct |
|  |  | * 1. Indirect |

# Activitati cheie – ce trebuie sa fac pentru inceput

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Development |
|  | 1. Engagement |
|  | 1. Delivery |

# Resurse cheie

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Development |
|  | 1. Engagement |
|  | 1. Delivery |

# Parteneri strategici

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Development |
|  | 1. Engagement |
|  | 1. Delivery |

# Costuri - cheltuieli

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Costuri fixe |
|  | 1. Costuri variabile |

# Venituri

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Costul de vanzare al produsului |
| 🗸 | 1. Numar estimate de bucati care vor fi vandute |

# Sustenabilitate

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Sustenabilitate sociala |
|  | 1. Initiative de protectia a mediului |

# Testare ipotezelor

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Observatie directa |
| 🗸 | 1. Cercetare on-line |
|  | 1. Conversatii / Interviuri |
|  | 1. Prototipuri / MVP |