













**Lean Planas:** gali padėti verslininkui atsakyti į pagrindinius klausimus, kaip jis turėtų parengti verslo planą ir kaip jis turi tai padaryti. “



Strategija	 <b>Tapatybė</b> Jūsų verslo apžvalga vienu sakiniu			
	 <b>Problema, kurią verta spręsti</b> Kokią problemą sprendžiate savo klientams?	 <b>Jūsų sprendimas</b> Kokie jūsų problemos sprendimai? Čia apibūdinkite savo produktus ar paslaugas.		
	 <b>Tikslinė rinka</b> Kas yra jūsų klientai?	 <b>Konkurentai</b> Kas yra jūsų konkurentai? Kokius alternatyvius sprendimus dabar perka ar naudoja jūsų klientai?		
Taktikos	 <b>Pardavimų kanalai</b> Kaip jūs parduosite produktus ar paslaugas savo klientams?	 <b>Rinkodaros veiklos</b> Kokius pagrindinius dalykus ketinate daryti, kad pasiektumėte savo klientus?		
	 <b>Komanda ir pagrindiniai vaidmenys</b> Kokių pagrindinių vaidmenų jums reikia jūsų versle, kad jis būtų sėkmingas?	 <b>Partneriai ir ištekliai</b> Ar jums reikia dirbti su kitais verslais, kad jūsų verslas veiktų?		
Tvarkaraštis	 <b>Etapai</b> Koks yra jūsų verslo starteginis planas, skirtas išbandyti ir pradėti jūsų verslą?			
Prognozės	 <b>Pajamos</b> Kaip ketinate uždirbti pinigų?	 <b>Išlaidos</b> Kokios yra pagrindinės jūsų išlaidos, kai vykdate savo veiklą?		



Lean” įmonės valdymo planas yra paprastas sąrašų, lentelių ir svarbiausių punktų rinkimas. Todėl potencialus verslininkas galės sutelkti dėmesį į mažus žingsnius, peržiūrės savo rezultatus ir laipsniškai kurs patobulinimus.

**Pratimas 1:** Verslininkas turi užpildyti Lean plano šabloną su savo verslo idėja atsakydamas/-a į klausimus:

- Ką ketina verslininkas daryti? [strategija]
- Kaip jis/ji tai padarys? [taktika]
- Kas, ką ir kada daro? [vykdymas]
- Kaip verslininkas ketina uždirbti pinigų? [esmė]

**Pratimas 2:** Verslininkas gali toliau plėtoti savo verslo idėją atsižvelgdamas į **penkis pagrindinius “Lean” plano principus**. Šie pagrindiniai principai padės verslininkams analizuoti klientų poreikius (vertę) ir nustatyti, kaip šiuos poreikius galima efektyviai patenkinti (vertės srautas, srautas, patrauklumas ir tobulumas).

1. Ko reikia mūsų klientui? Kodėl ir kada jiems to reikia? (vertė)
2. Kas vyksta toliau ir kas tai daro? (vertės srautas)
3. Kaip galime protingai ir racionaliai mąstyti, kad sumažintume veiksmus, kurių reikia, kad klientui būtų suteikta didžiausia vertė? (srautas)
4. Kaip mes galime pakeisti savo požiūrį taip, kad turėtume tiek, kiek klientams reikia, būtent tada, kai jiems to reikia? (traukti)
5. Ar mes įvykdėme savo planą ir supratome, kaip padidinti efektyvumą? Kur dar galime patobulinti savo požiūrį į vertės kūrimą klientams? (tobulumas)



**Pratimas 3:** Verslininkas, vykdydamas „Lean“ plano 4 žingsnių procesą, turi užpildyti 4 savo verslo idėjos žingsnius. Šis pratimas padės verslininkams išbandyti ir peržiūrėti jo planą bei nustatyti visus koreguojamus veiksmus, kurių reikia imtis.

### Lean Plan kaip 4 žingsnių procesas

#### 1. Sukurkite Lean planą:

“Lean” planavimo metodika prasideda nuo to, kad sudarytas tik vienas puslapis, per kelias minutes..

#### 2. Išbandykite planą:

“Lean” plano idėjos gali būti patvirtintos atsakant į šiuos klausimus:

- Ar klientai turi problemą, kurią verta išspręsti?
- Ar siūlomas sprendimas iš tikrųjų išsprendžia klientų problemą?
- Ar klientai nori mokėti už sprendimą?

#### 3. Peržiūrėkite rezultatus:

Peržiūrint klientų poreikių rezultatus ir visą kitą surinktą informaciją, yra galimybė patikslinti sprendimus, ar net pakeisti problemos, kuriai siūlomas sprendimas, apibrėžimą.

#### 4. Pataisykite planą:

Kadangi “Lean” planas yra procesas, ne tik dokumentas, jį galima nuolat tobulinti. Planavimas niekada nesibaigia. Tai efektyvesnio verslo vykdymo procesas.

