Business plán

[Název podniku – vyplnit]

[Název projektu – vyplnit]

[Žádost o režim inkubace: Standard/Plus – vybrat]

[Sektor: AI/Mobility/Creative/Ecotech/Tech4Life/ Advanced tech & materials – vybrat 1]

Business plán je dokument, který se vkládá jako příloha do systému AIS. Po registraci obdržíte wordový formulář pro vyplňování, do AIS vkládejte v pdf formátu.

Pokyny pro psaní:

Před každým odstavcem najdete "tipy pro psaní". Tipy pro psaní slouží jako indikativní vodítko pro vyplnění dané kapitoly. Vzhledem k tomu, že Technologická inkubace (TI) je zaměřena na začínající podniky, předpokládá se, že ne každý žadatel bude schopen dokonale odpovědět na vše. Není tedy povinnost vypisovat vše, co je v tipech uvedeno, ale je vždy nutné popsat situaci vašeho podniku vzhledem k tématu, o kterém kapitola pojednává, s ohledem na technologickou úroveň a připravenost projektu. Než začnete s úpravami, přečtěte si celou šablonu, která vám pomůže při psaní textu v dané kapitole. Vyhýbejte se duplikování obsahu.

Celkový maximální rozsah tohoto podnikatelského plánu je 25 stran, a to **včetně** případných příloh, které nebyly explicitně uvedeny jako povinné (jako např. výpis z obchodního rejstříku):

- Textová část (vyplnění kapitol) může mít **maximálně 20 stran**, dalších 5 stran využijte na nepovinné přílohy.
- Přílohy, které se rozhodnete přidat, by měly mít pouze informativní charakter (např. brožury, životopisy nebo kopie vyjádření zájmu/podpůrných dokumentů od partnerů, jako např. Letters of Support).

Neměňte řádkování ani vzdálenost odstavců!

Používejte pouze písmo Calibri, velikost 11 pro běžný text a do velikosti 13 pro vaše vlastní případné, nečíslované nadpisy!

[Pokud máte další otázky nebo nejasnosti k tipům pro psaní, obraťte se před odesláním žádosti na pracovníky Technologické inkubace (TI).]

Před uložením a odesláním finální verze odstraňte všechny šedivé texty i modrý text pokynů.

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

1 MANAŽERSKÉ SHRNUTÍ

Tipy pro psaní

[Tato část je velmi důležitá! Po jejím přečtení by členové hodnotící komise a odborníci měli pochopit, jak váš podnik funguje, a měli by mít zájem se o něm dozvědět více. Mít dobrý podnikatelský nápad je důležité, ale klíčem k úspěchu je prokázat, že máte jasný plán realizace, přesné cíle a odpovídající manažerský tým, který nápad úspěšně uvede na trh.

Snažte se zaměřit na relevantní data. Pozornost členů hodnotící komise a odborníků nejlépe upoutáte jasnými, relevantními informacemi.

Při tvorbě textu se nesnažte předjímat veškeré otázky, které by ohledně vašeho projektu potenciálně mohly vyvstat, tvořte jej tak, aby byl pro čtenáře co možná nejatraktivnější.

Popište v krátkosti a jednoduše **v rozsahu maximálně 1 strany (!):**

1. Obchodní příležitosti, které vnímáte pro svůj produkt:
    a. popis problému a jeho řešení, které nabízíte pomocí produktu, který hodláte prodávat (technologický průlom, inovace v prodeji, patent atd.);
    b. okolnosti: významný pokrok nebo vývoj vaší technologie, měnící se potřeby trhu, nové regulace atd.
2. trh, na který se zaměřujete;
3. jaké jsou vaše konkurenční výhody, tj. v čem se lišíte od podobných produktů nebo služeb, které jsou již na trhu – pokud existují;
4. váš obchodní model; Jaké jsou vaše zdroje příjmů? Máte nějaká strategická partnerství? Jak je členěna vaše nabídka? Jaký je váš prioritní cílový trh? Jak jsou vaše produkty dodávány zákazníkům?
5. krátkodobé a dlouhodobé vize, které máte pro svou společnost, včetně strategie růstu a zdrojů: jaké jsou vaše krátkodobé cíle? (např. počet klientů, přítomnost na místních a/nebo zahraničních trzích, cílové příjmy...)? Jaké zdroje budete mít k dispozici pro dosažení svých cílů? Co již bylo uděláno a/nebo co je ještě třeba udělat (např. dokončení produktu, ochrana duševního vlastnictví, marketingová strategie, lidské a technické zdroje...)? Jaký je váš potenciál pro mezinárodní růst? Jaká je škálovatelnost vašeho podnikání?
6. jak je váš vynález chráněn, např. patenty, a kdo je vlastníkem duševního vlastnictví.
7. Know-how, znalosti a dovednosti, kterými zakladatel a jeho tým disponují a mohou použít pro naplnění cílů.]

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

2 SLOŽENÍ TÝMU A PODNIKU

2.1 Tým

Tipy pro psaní

[Představte prosím zakladatele a hlavní členy týmu a uveďte, kdo je jeho leaderem. Uveďte stručné životopisy v rozsahu 10-20 řádků. Popište odborné znalosti, formu spolupráce (úvazek, externista atd.) a zkušenosti členů týmu, které jsou relevantní pro nový podnik (technické, obchodní, sektorové). Pokud tým nemá určité specifické dovednosti pro projekt, vysvětlete, jak je získáte.

Seznam případných podporovatelů (např. podpůrné subjekty, partnerství, finanční podporovatelé, zákazníci).

Text

2.2 Podnik

Tipy pro psaní

[Uveďte prosím stručnou historii popisující vaše současné zkušenosti a dosavadní úspěchy; popište motivaci k založení vašeho podniku, jeho právní formu a vlastnickou strukturu včetně jmen podílníků a jeho současný stav. Zároveň uveďte i jiné hospodářské nebo finanční činnosti přímo nesouvisející s předkládaným projektem.]

Text

3 ZPŮSOBILOST A PŘIPRAVENOST PRODUKTU

3.1 Relevance pro technologický sektor

Tipy pro psaní

Zdůvodněte relevanci pro vámi zvolený sektor:

(AI/Mobility/Ecotech/Creative/Tech4Life/Advanced tech & materials).

Doložte, že máte k uvedeným technologiím přístup. Uveďte rozsáhlejší popis toho, jak přesně technologii do svého produktu integrujete.

Text

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

3.2 TRL – Úroveň připravenosti produktu

Tipy pro psaní

[V jaké fázi vývoje je v současné době technologie a váš produkt? Jaká je vyspělost vašeho produktu? Např. zda jsou všechny komponenty k dispozici na trhu a jde již jen o to výsledný produkt dát dohromady. Nebo v případě služeb např. jaká je náročnost programování potřebná k tomu, aby se nápad na službu proměnil v reálnou aplikaci. Uveďte rovněž současnou úroveň připravenosti a také to, jaké úrovně hodláte dosáhnout ke konci inkubace.

Použijte přehled úrovně technologické připravenosti níže. Tabulku s přehledem můžete pro finální verzi, kterou budete odevzdávat, rovněž smazat].

Úrovně technologické připravenosti (TRL)		
TRL 0	Nápad	Neověřený koncept, neproběhlo žádné testování
TRL 1	Základní výzkum	Popsání nějakého jevu na základní úrovni
TRL 2	Technologická formulace	Vypracování technologického záměru
TRL 3	Aplikovaný výzkum	Experimentální ověření schůdnosti záměru
TRL 4	Prototyp malého rozsahu	Ověření záměru na laboratorní úrovni
TRL 5	Prototyp velkého rozsahu	Ověření technologie na úrovni laboratorního prototypu v modelovém prostředí
TRL 6	Prototypový systém	Funkce technologie prokázána ve skutečném prostředí
TRL 7	Vzorový systém	Provoz technologie ve skutečných souvislostech a prostředí
TRL 8	První komerční systém	Kompletní systém připravený pro výrobu
TRL 9	Plné komerční nasazení	Technologie dostupná zákazníkům

3.3 Duševní vlastnictví

Tipy pro psaní

[Uveďte všechny patenty, které vlastníte, nebo licence, které jste získali pro svůj produkt (v případě potřeby přiložte doklad o podaném patentu nebo ochranné známce). Jak dlouho budou platit? Kdo je držitelem patentu (patentů)? Na jaké země se patent (patenty) vztahuje (vztahují)? Pokud máte uzavřenou smlouvu o používání patentu mimo vlastní společnost, jaké jsou smluvní podmínky (exkluzivita, zeměpisné zóny, časové období atd.)?

Pokud doposud žádný patent nebo licenci nevlastníte, ale plánujete je získat, popište prosím svou strategii. V případě znalostí či know-how, které nelze patentovat, vysvětlete svou strategii ochrany vašeho nápadu na produkt (zisk trhu, obchodní tajemství atd.) a případné plánované patentové aktivity, pokud by to bylo nutné].

Text

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

4 Inovativnost

Kapitola Inovativnost, resp. její podkapitoly, jsou klíčovým podkladem pro hodnocení žádosti a jejího souladu se zákonem č. 130/2002 Sb. (Zákon o podpoře výzkumu, experimentálního vývoje a inovací z veřejných prostředků a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o podpoře výzkumu, experimentálního vývoje a inovací)

4.1 Technologie a strategie výzkumu a vývoje

Tipy pro psaní

[Uveďte podrobný popis technologie, která tvoří inovativní základ vašeho projektu. Nezapomeňte, že cílovým publikem nejsou pouze technologičtí experti, ale také investoři, manažeři apod., a že vaše vysvětlení by proto mělo být stručné a k věci.

Jaké jsou hlavní technické termíny, které používáte k popisu vašeho produktu? Jaké jsou současné nejvyšší standardy ve vašem oboru? Uveďte současné nejvýznamnější pokroky a jejich vliv na trh. Jaké jsou další perspektivy technologického vývoje ve vašem oboru a v jakém časovém horizontu? Existují nějaké další projekty nebo probíhající technologický vývoj, které mohou mít silný dopad na vaši technologii v budoucnosti?]

[Popište hlavní předvídané výzvy/problémy a způsob jejich řešení. Uveďte informace o materiálech/softwaru/datech, které pro rozvoj svého produktu potřebujete, strategii jejich získávání (co lze udělat svépomocí, co již vlastníte, na co potřebujete externí partnery) a také odhadovanou dobu vývoje. Popis této části je zejména důležitý pro projekty, u nichž je úroveň připravenosti produktu nízká].

Text

4.2 Přidaná hodnota

Tipy pro psaní

[Uveďte prosím stručně, jaké problémy řešíte, jakou potřebu zákazníků jste schopni naplnit a jaké řešení nabízíte svým produktem, který hodláte prodávat. Stručně popište svou prodejní nabídku, tj. proč váš produkt přinese zákazníkovi větší přidanou hodnotu než jiné podobné nabídky. Přidaná hodnota může být kvantitativní (např. cena, rychlost služby) nebo kvalitativní (např. design, zákaznická zkušenost). Můžete uvést příklad použití vašeho produktu?]

Text

4.3 Analýza trhu

4.3.1 Poptávka

[Popište poptávku po vašem produktu za použití následujících ukazatelů:

- Potenciální údaje a trendy:

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

- Uveďte obecný popis trhu. Jedná se o potenciální trh (případně vytváříte zcela nový trh), vznikající, rozvíjející se, vyspělý nebo upadající? Jak se bude vyvíjet v čase? V jakých zemích se tento trh nachází? Jak citlivý je trh a na čem závisí jeho vývoj?
- Jak velký je trh, který máte svým produktem šanci oslovit nyní a jak odhadujete vývoj budoucích tržních příležitostí s ohledem na vaše řešení. Stejným způsobem vyhodnoťte celkový tržní potenciál vašeho produktu, tj. tu část celkového trhu, kterou jste reálně schopni oslovit. Berte v potaz jak geografickou vzdálenost, tak kvalitu a přidanou hodnotu vámi navrhovaného řešení.
- Odhadněte celkový tržní potenciál vašeho produktu, tj. tu část vámi cíleného trhu, kterou byste realisticky mohli získat s ohledem na konkurenci, velikost vašeho podniku a jakékoli další překážky, kterým jste nuceni čelit
- Jak jste shromažďovali údaje? Jak jsou spolehlivé?
- uveďte, jakým způsobem a na jak velkém vzorku jste ověřovali poptávku.

- Analýza a segmentace
  - Představte fungování cílového trhu vašeho podniku, jak vypadá vztah mezi podnikem a jeho zákazníky.
  - Který ze segmentů trhu má pro váš podnik prioritu?
  - Vysvětlete, jak funguje vámi zvolený trh. Jaké jsou hlavní podmínky a překážky vstupu na trh a jak je lze překonat?
- Ověření na trhu
  - Pokud již uživatelé měli možnost vyzkoušet si váš produkt, doložte jejich zpětnou vazbu. Uveďte analýzu vážných zájemců: z jakého důvodu mají o váš produkt zájem? Měli uživatelé nějaké návrhy, jak by se produkt mohl dál vyvíjet nebo vylepšit? Jakou cenu jsou ochotni zaplatit? Použijte i negativní zpětnou vazbu: proč někteří potenciální zákazníci neměli zájem a co jste se z toho důvodu rozhodli změnit?

Text

4.3.2 Konkurence

Tipy pro psaní

[Dokonalá znalost konkurence je klíčem k úspěchu. Shrňte výsledky vlastní analýzy podle níže uvedených bodů. Zohledněna by měla být přímá i alternativní konkurenční řešení, která jsou momentálně na trhu. Analýza by rovněž měla obsahovat výhled konkurenčních řešení do budoucna.

- Pronikání na trh: Zhodnoťte sílu konkurence na cílovém trhu, ať už je přímá, nepřímá, aktuální nebo teoretická. Existují konkurenti, kteří prodávají stejný nebo podobný produkt? Kolik konkurentů existuje? Jak jsou velcí? Jak jsou aktivní? Jaké jsou jejich podíly na trhu? Jak se jejich podíl na trhu v poslední době změnil? Existují nějaké důvěryhodné informace o příchodu nových konkurentů v blízké budoucnosti (oznámení nových produktů, úniky informací v tisku, osobní informace)?]
- Srovnávací analýza produktu: Analyzujte produkty svých konkurentů. Odhadněte míru spokojenosti, kterou tyto výrobky přinášejí s ohledem na potřeby trhu. Které výrobky

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

v současné době splňují očekávání zákazníků v souvislosti s potřebou, kterou hodláte řešit? (identické výrobky a/nebo výrobky založené na jiných technologiích). Jaké jsou jejich hlavní charakteristiky: cena, kvalita, rychlost dodání a technická podpora? Jak jsou tyto výrobky distribuovány? Pokud je váš produkt zcela nový, je potřeba trhu v současné době uspokojována něčím jiným? Do jaké míry? Jak?

Text

4.4 Odlišnost od jiných projektů žadatele

Tuto kapitolu vyplňte pouze v případě, že vaše firma se svým produktem/službou aktuálně prochází nebo dříve prošla některým z dotačních či inkubačních programů (tzn. programů financovaných z veřejných prostředků, jako jsou např. krajské, národní či evropské programy podpory, programy typu ESA BIC apod).

Pokud byla podpořena jiná fáze vašeho projektu (např. idea stage), doplňte prosím detaily podpory (poskytovatel, účel podpory, rozsah financování, doba realizace projektu). Dále uveďte, čím se bude lišit výstup TI od dříve podpořeného projektu, jak je projekt odlišný z hlediska používaných technologií, jak se liší ve výrobním postupu a přidané hodnotě, jak je odlišný svými technickými parametry a funkcionalitami.

Stejně tak prosíme o uvedení informací o podaných žádostech do dotačních či inkubačních programů, u nichž ještě neznáte výsledné stanovisko poskytovatele.

Pokud váš projekt nebyl podpořen v jiném dotačním či inkubačním programu, uveďte „NERELEVANTNÍ". Prohlašujete tím, že stejné aktivity nebyly a nebudou dotovány z více veřejných zdrojů.

Uveďte, čím se liší výstup inkubace od dříve podpořeného projektu. Jak je odlišný z hlediska používaných technologií? Jak je odlišný z hlediska výrobního postupu? Jak je odlišný z hlediska přidané hodnoty zákazníkům? Jak je odlišný svými technickými parametry? Jak je odlišný z hlediska svých funkcionalit?

Text

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

5 OBCHODNÍ MODEL

Obchodní model popisuje zdůvodnění toho, jak organizace vytváří, poskytuje a zachycuje hodnotu. Pro podnik je základem generování zisku. Váš podnik může stále být v počáteční fázi a v takovém případě může být obchodní model ještě velmi předběžný. V takovém případě použijte níže uvedený text jako vodítko a popište své dosavadní závěry. Podnik, který má již zavedený obchodní model, by měl v této kapitole popsat jeho klíčové prvky.

Uveďte shrnutí, které se bude týkat následujících bodů:

- Komunikační, distribuční a prodejní kanály – Jak zvyšujete povědomí o produktech vašeho podniku? Jakými kanály můžete oslovit segmenty (potenciálních) zákazníků? Jaký způsob je nákladově nejefektivnější? Jak integrujete komunikaci, distribuci a prodej se zaběhnutými procesy vašich zákazníků?
- Stanovení ceny – Na základě čeho se stanoví cena (např. náklady plus marže nebo hodnota)? Jakou cenu očekáváte, že zákazníci budou ochotni zaplatit? Kolik platí nyní za srovnatelné služby?
- Klíčová partnerství – jaké partnery potřebujete a z jakých důvodů? Potřebujete strategické partnerství, spolupráci s konkurencí, společné podniky, partnerství s odběrateli a dodavateli? Potřebujete snížit riziko, získat přístup k unikátnímu know how či znalostem nebo zdrojům?

Text

6 Analýza rizik

Tipy pro psaní

[Uveďte prosím seznam nejdůležitějších rizik, která identifikujete při rozvoji vašeho podniku v inkubační fázi i po ní, jejich pravděpodobnost a opatření k jejich zmírnění či odstranění. Zabývejte se technickými riziky souvisejícími s navrhovaným řešením a jeho vývojem i komerčními/obchodními riziky. Snažte se uvažovat v co nejširším kontextu.

Poznámka: Čím nižší je vyspělost technologie a/nebo podniku, tím důležitější je, aby byla rizika dobře identifikována.

Pro zadání údajů použijte tabulku Analýza rizik níže:

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

Popis rizika	Dopad	Pravděpodobnost výskytu (%)	Závažnost možných následků	Opatření proti výskytu rizika nebo plán jeho odstranění	Náklady na odstranění rizika
Popište riziko, které by mohlo projekt po dobu inkubace ovlivnit	uveďte, na co může mít riziko dopad (např. na náklady, harmonogram, technické potíže...)	Uveďte odhadovanou pravděpodobnost výskytu rizika v inkubační fázi projektu	prosím použijte barevnou výplň a naznačte nízkou/střední/vysokou intenzitu žlutou/oranžovou/červenou barvou	Popište opatření vedoucí k prevenci, zmírnění, nebo odstranění rizika	Pokud riziková situace nastane, jaké budou náklady na její odstranění: nízké/únosné/vysoké

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

7 STRUKTURA NÁKLADŮ, FINANCOVÁNÍ A FINANČNÍ PROJEKCE

Tipy pro psaní

[Jaké jsou nejdůležitější náklady na provoz podniku? Jaké jsou nejnákladnější klíčové činnosti a zdroje? Jaké jsou vaše fixní náklady? Jaké jsou vaše variabilní náklady? Uveďte prosím klíčová čísla.

Jaké jsou vaše nejdůležitější zdroje financování, jejich výše a jak velké budou vaše plánované příjmy?

Uveďte prosím čísla očekávaných zisků nebo ztrát pro příští tři roky. **Rok 0 je 12 kalendářních, po sobě následujících měsíců před podáním žádosti do inkubace.** Vysvětlete, jaké financování je zapotřebí a jak bude zajištěno.

Upozorňujeme, že v rámci programu Technologická inkubace jsou způsobilé pouze náklady na služby. V případě dalších dotazů se neváhejte obrátit na pracovníky programu Technologická inkubace.

Využijte prostor nad tabulkou pro vysvětlení a popsání předložené projekce. Uveďte, zda v projekci zahrnujete i příjmy z TI. Pokud předpokládáte příjmy z jiných produktů, uveďte je do tabulky pod jejich názvem, a zde krátce popište, o co se jedná.

[Použijte Wordovou tabulku na poslední stránce, přidávejte řádky podle potřeby. Pro automatický výpočet můžete využít níže vloženou Excelovou tabulku, kterou můžete otevřít dvojklikem nebo klikem na pravé tlačítko myši/Objekt Worksheet/otevřít. Získáte tak přístup k jejím funkcím, můžete ji vyplnit a následně hodnoty překopírovat do Wordové tabulky. Excelovou tabulku následně smažte]

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

Tabulka 1 pro automatický výpočet

Tržby z prodeje				
	Rok 0	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Produkt/služba 1				
Produkt/služba 2				
…				
Produkt/služba n				
Celkem	- CZK	- CZK	- CZK	- CZK
Přímé náklady spojené s prodejem				
Produkt/služba 1				
Produkt/služba 2				
…..				
Produkt/služba n				
Přímé náklady celkem	- CZK	- CZK	- CZK	- CZK
Hrubý zisk celkem	- CZK	- CZK	- CZK	- CZK
Provozní náklady				
Náklady na sales a marketing				
Náklady spojené s výzkumem a vývojem				
Osobní náklady				
Externí služby				
Další (reprezentace, nájem, internet, energie, pojištění, údržba…)				
Provozní náklady celkem	- CZK	- CZK	- CZK	- CZK
Další příjmy a daně				
Další příjmy				
Daně				
Provozní zisk	- CZK	- CZK	- CZK	- CZK
Čistý zisk	- CZK	- CZK	- CZK	- CZK

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.

Tabulka pro finální verzi business plánu

Tržby z prodeje				
	Rok 0	**Rok 1**	**Rok 2**	**Rok 3**
Produkt 1				
Produkt 2				
…				
Produkt n				
Celkem	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**
Přímé náklady spojené s prodejem				
Produkt 1				
Produkt 2				
…..				
Produkt n				
Přímé náklady celkem	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**
Hrubý zisk celkem	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**
Provozní náklady				
Náklady na sales a marketing				
Náklady spojené s výzkumem a vývojem				
Osobní náklady				
Externí služby				
Další (reprezentace, nájem, internet, energie, pojištění, údržba…)				
Provozní náklady celkem	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**
Další příjmy a daně				
Další příjmy				
Daně				
Provozní zisk	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**
Čistý zisk	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**	**- CZK**

Tento projekt byl realizován za finanční podpory z prostředků státního rozpočtu prostřednictvím Ministerstva průmyslu a obchodu v programu The Country for the Future.