



Jak pracovat s nápadem a zaujmout investora?

Masarykova univerzita, Brno, 23.04.2024

Vytvořte prosím dvojice.

— Jaké kolem sebe vidíte problémy? Který z nich vás trápí natolik, že by vám stál za vyřešení?

Problém, který pálí mě a/nebo lidi v mém okolí.



- Chci se naučit cizí jazyk, ale...
 - Učebnice a podobně pasivní metody nejsou efektivní a je těžké u nich vydržet
 - Skupinová výuka například v jazykovce se neslučuje s mým denním rytmem (dojíždění, pevně stanovený čas) a ani ji nepovažuji za dostatečně efektivní
 - Nemám k dispozici osobního tutora (např. rodilý mluvčí) nebo si ho nemůžu dovolit
 - Duolingo jsem vyzkoušel, ale nevedlo to k velkému pokroku

Jak by šel takový problém řešit?

Problém, který pálí mě a/nebo lidi v mém okolí.



- Chci se naučit cizí jazyk, ale...
 - Učebnice a podobně pasivní metody nejsou efektivní a je těžké u nich vydržet
 - Skupinová výuka například v jazykovce se neslučuje s mým denním rytmem (dojíždění, pevně stanovený čas) a ani ji nepovažuji za dostatečně efektivní
 - Nemám k dispozici osobního tutora (např. rodilý mluvčí) nebo si ho nemůžu dovolit
 - Duolingo jsem vyzkoušel, ale nevedlo to k velkému pokroku

Návrh možného řešení



- Digitální tutor, který
 - Vás učí personalizovaně, aktivně
 - Využívá nejefektivnější výukové metody, vhodně je kombinuje
 - Má čas kdykoli
 - Je cenově dostupný

Jak ověřit, že by o vaše řešení na trhu byl reálný zájem?

Možné cesty k ověření vašeho nápadu

Metoda	Na co se hodí
Desk research	<ul style="list-style-type: none">• Průzkum existujících řešení / konkurence• Odhad velikosti trhu• Trendy
Problem-focused customer interviews	<ul style="list-style-type: none">• Hlubší porozumění problému, který řeší váš zákazník; jeho aktuální situace• Informuje design řešení• Pomáhá definovat cílovou skupinu
Solution-focused customer interviews (ideálně s prototypem)	<ul style="list-style-type: none">• Ověřuje, zda vámi navržené řešení uspokojivě řeší problém vaší cílové skupiny• Poskytuje zpětnou vazbu, na základě které upravujete své řešení
Minimum viable product (MVP)	<p>= Nejmenší možná verze produktu, kterou lze někomu <u>prodat</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Za minimální náklady si poprvé vyzkoušíte, zda je pro někoho vaše řešení užitečné natolik, aby za něj byl ochoten zaplatit• Získáváte zpětnou vazbu od reálných <u>platicích</u> uživatelů, na základě které rozvíjíte produkt
Pre-sales & crowdfunding	<p>= V některých případech můžete produkt prodat ještě předtím, než ho vůbec vytvoříte, čímž získáte tu nejlepší indikaci reálného zájmu o vaše řešení</p>

— Udělat kvalitní rozhovor s potenciálním zákazníkem chce trochu umu. Pojd'me si to vyzkoušet.

Na co si dát pozor:

- Vyhněte se návodným otázkám.
 - Například se neptejte: „Byl by pro vás tento produkt užitečný?“ Ptejte se: „Jak byste popsal/a to, jak problém XY řešíte nyní?“
- Používejte otevřené otázky.
 - „Co vám na nynějším řešení problému XY neseďí?“
- Pokud narazíte na zajímavý nebo nečekaný poznatek, jděte vždy o úroveň hlouběji.
 - Ptejte se „Proč?“ nebo „Můžete mi k tomu říci více?“
- False positives! (Lidé vás chtějí potěšit.)

Jak zaujmout investora?

„Lifestyle business“ vs „Startup“

Investor	Kdy typicky hraje roli	Co je pro něj nejdůležitější?
Bootstrapping / FFF	Vždy na úplném začátku, někdy po celou dobu	<ul style="list-style-type: none">• Osobnost zakladatele
Angel	V rané fázi, zhruba od prototypu po MVP	<ul style="list-style-type: none">• Osobnost zakladatele• Palčivý problém (často osobní zkušenost)• Unikátnost řešení (často odborný vhled)
VC	Od MVP dál (ale někteří VCs i dříve)	<ul style="list-style-type: none">• Tým – osobnost, kompetence• Porozumění problému ze strany zakladatelů, unikátnost řešení, ověření v praxi (snižuje riziko)• Potenciál růstu (velikost trhu, konkurence, škálovatelnost)
Granty / dotace	Spíše na začátku, ale může to být různé	<ul style="list-style-type: none">• Splnění dotačních kritérií

Q&A



Let's Build Together!

Jakub Losenický

`jakub.lozenicky@vsharp.vc`

[LinkedIn](#)

V# Venture Studio

Kde se dozvědět více o podnikání, startupech a investování

V angličtině

Startupová škola od nejlepšího akcelérátoru na světě

<https://www.startupschool.org/>

Startupová škola od nejlepšího evropského akcelérátoru

<https://www.antler.co/academy>

Nejlepší podcast o startupech a VC investicích (pro pokročilé)

<https://www.acquired.fm/>

Moje nejoblíbenější epizody

<https://www.acquired.fm/episodes/benchmark-capital>

<https://www.acquired.fm/episodes/benchmark-part-ii-the-dinner>

V češtině

Startupový rozcestník

<https://startupbeat.cz/>

Český průvodce začátkem podnikání

<https://www.startupbox.cz/>

Rozhovory o podnikání

<https://mladypodnikatel.cz/>

Nebo si najděte rozhovory například s:

- Tomáš Čupr (Rohlík)
- Hubert Palán a Daniel Hejl (Productboard)
- Jan Bednář (ShipMonk)
- Jakub Nešetřil (Apiary, Cesko.Digital)
- Ondřej Bartoš (Credo Ventures)
- ...