

# Úvod do Start-up scény

## KPC MFF

Presented by: Jiri Blazek

Date: 4. 4. 2017



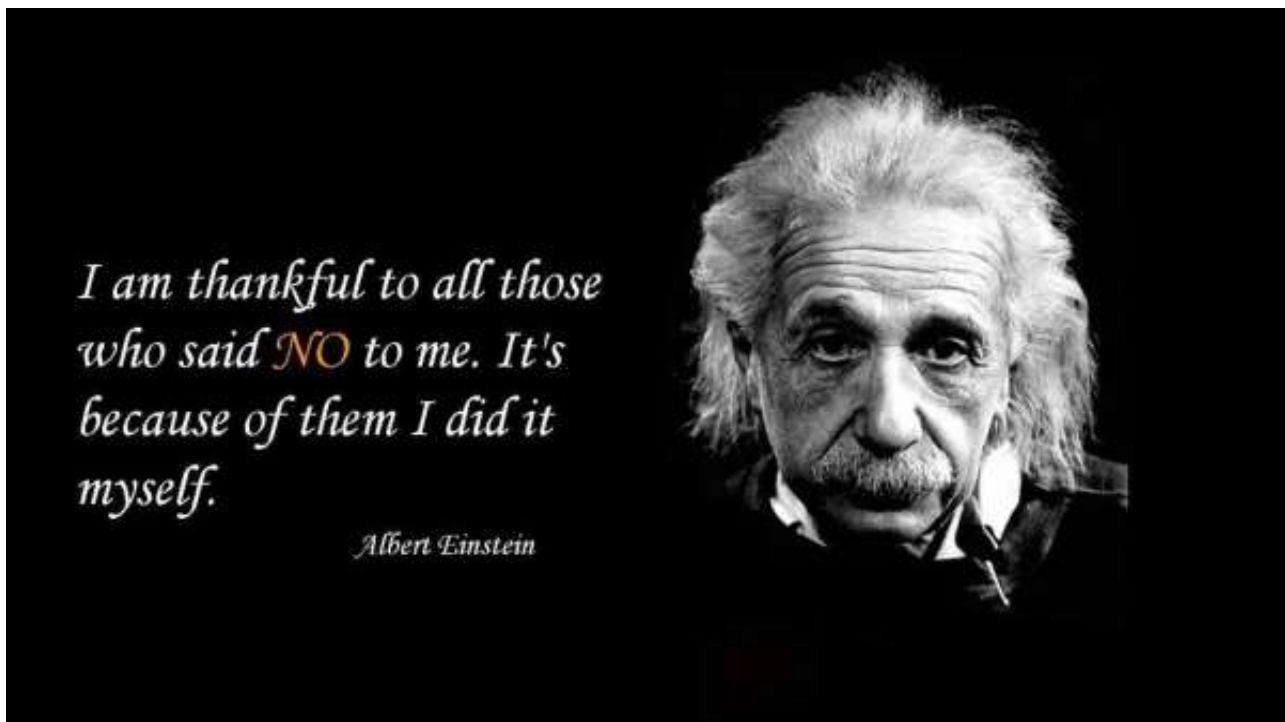
Mláďí = dostatek energie

Období mezi 18-30  
rokem je ideální část  
života ke zkoušení  
všeho nového....než  
bude pozdě. →



***Řeknu vám definici pekla:  
"Poslední den na Zemi se potká  
člověk, kterým jste se stali, s  
člověkem, kterým jste se mohli  
stát."***

*Anonym*



## Co je start-up

- Nová firma
- Potenciál exponenciálního růstu – např. FB, Uber
- 85% nových firem zemře
- Smrt vaší firmy vás posílí a zvedne vaše šance na úspěch

## Moudrost indiánů

- Když zjistíte, že jedete na mrtvém koni, sesedněte.

Přísluví Utahů

- Scale fast or die.

Přísluví startupistů

## Mám nápad, co dál?

- Rozšiřte svou mysl
- Rozšiřte své srdce

## Mám nápad, co dál?

- Řeší můj nápad velký problém?
- Kolik lidí tento problém bolí?
- Kolik lidí je ochotno zaplatit za to, že jim tento problém vyřeším?

-> Business plán

## Nemám nápad, co mám dělat?

- Užívejte života.
- Otevřete svou mysl.
- Otevřete své srdce.
- Věnujte 10 minut každý den přemýšlením o komunitě, o lidstvu...co ho trápí. Zapište si to.


## Business Case – Lean Canvas

Je výborný nástroj pro získání vzájemného porozumění o podstatě projektu a něco, co můžete ukázat investorům.

<http://leanstack.com>

<b>PROBLEM</b> <i>List your top 1-3 problems.</i>	<b>SOLUTION</b> <i>Outline a possible solution for each problem.</i>	<b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b> <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i>	<b>UNFAIR ADVANTAGE</b> <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i>	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b> <i>List your target customers and users.</i>
	<b>KEY METRICS</b> <i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i>		<b>CHANNELS</b> <i>List your path to customers (inbound or outbound).</i>	
<b>EXISTING ALTERNATIVES</b> <i>List how these problems are solved today.</i>	<b>HIGH-LEVEL CONCEPT</b> <i>List your X for Y analogy e.g. YouTube = Flickr for videos.</i>	<b>EARLY ADOPTERS</b> <i>List the characteristics of your ideal customers.</i>		
<b>COST STRUCTURE</b> <i>List your fixed and variable costs.</i>		<b>REVENUE STREAMS</b> <i>List your sources of revenue.</i>		

## Jak to uvést do života

- Začněte prvním krokem !
- Uděltejte ho ještě dnes !!!
- Než přijde 

## Akcelerátory a inkubátory

- Akcelerátor – Akceleruje existující firmu/projekt
- Inkubátor – Inkubuje nápad do konkrétní podoby

Termíny se překrývají

## Akcelerátory a inkubátory

### Co pro vás mohou udělat:

- Kancelářské prostory
- Mentoring a zkušenosti
- Vzdělávání
- Financování
- Atmosféra sdílení s ostatními start-upy
- Synergický efekt s ostatními start-upy

## Akcelerátory a inkubátory

### Komerční:

- UP21
- StartupYard
- TechSquare
- Creative Dock
- Chefstarter
- Czech Accelerator



## Akcelerátory a inkubátory

### Akademické a ostatní:

- VŠE - xPort
- ČVUT - InnoCentrum - InovaJET (inkubátor)
- ČZU - Point One
- STARCUBE - Jihomoravské Inovační Centrum - JIC
- Technologické centrum Hradec Králové – Akcelerátor
- Business akcelerátor v CEVRO Institutu

## Prezentace pro investory

### 4 minuty

- Máte 4 minuty udělat dojem
- První dojem (vaše nadšení a víra v sebe a nápad) rozhodne, jestli vás budou zbývajících 4 minuty poslouchat
- Příklady na webu a FB Startup World Cup

## Prezentace pro investory

4 minuty

- Osobní příběh – proč já/my
- Jak bude vypadat svět, po kterém chodí tisíce/miliony spokojených uživatelů našeho produktu/služby
- Jak to uděláme
- Co (produkt, služba)
- Hlavní body z Lean Canvas

## Prezentace pro investory

OBSAH:

- [Simon Sinek - How great leaders inspire action](#)

FORMA:

- [Amy Cuddy - Your body language shapes who you are](#)

## Financování

- Angel investment – desítky/stovky tisíc Kč
- Rodina, přátelé
- **Seed investment**
  - Od inkubátorů – 1 mio CZK nebo 100 000 EUR ve světě (nebo 4,5 mio v UP21)
- **Venture Capital** – 1 mio USD a víc

## Nudné věci - papírování

- Živnostenský list – jeden člověk, 1050 CZK, Živnostenský úřad (google one in your neighborhood)
- Společnost s ručením omezeným (s.r.o.) – náklady 10-11 CZK, hodně běhání po úřadech
- Ready-made společnost s.r.o. – CZK 20 000, otázka hodin až jednotek dnů
- Nepoužívejte akciovou společnost (a.s.)

## Co potřebujete vědět

- Máte velké štěstí, že jste tady
- Nezapomínejte na ty, kteří takové štěstí neměli

## Komunikace

- Komunikujte otevřeně a radostně
- Pokud věci nejdou dobře, komunikujte to otevřeně se svým týmem
- Pokud vyhráváte, sdílejte úspěch, peníze a zásluhy s týmem.
- Obrázek vlny



## Management založený na hodnotách

- Výsledek vašeho projektu je PRAVDA
- Nesnižujte neúspěchy, nenařekujte úspěchy
- Přijímám výsledky v KLIDU, poučím se a ponaučení použiju k TVOŘENÍ nové, úžasné skutečnosti

Nezůstávejte v MINULOSTI (už minula),  
Nefantazírujte o BUDOUCNOSTI (je to fata morgána)

→

TVOŘTE v PŘÍTOMNOSTI



Chronofág – žere váš čas

Corpus Clock, Cambridge

