



1 MÁM NÁPAD NA PODNIKÁNÍ

Přicházím s nápadem nebo myšlenkou na začátek podnikání. Tato fáze je kreativní a budoucí podnikatelský záměr zatím neprošel rešerší ani průzkumem trhu. Nápad nemá pevný koncept a je možné ho upravovat.

CO DÁL?

- Rešeršenápadu/produktu/služby
- Rešerše stávajícího řešení, zmapování konkurence



2 REŠERŠE PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU

Již jsem si zmapoval/a trh a potenciál svého nápadu. V této fázi znám svou konkurenci a můžu přicházet s novým řešením na stávající problém ve své oblasti

CO DÁL?

- Průzkum trhu v cílové skupině
- Zmapování potřeb v cílové skupině
- Tvorb prvniho mikro prototypu / beta verze
- Rozhodnutí o právní subjektivitě
- Vyplnit Lean Canvas (Business plán)



3 PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR S PEVNÝM KONCEPTEM

Můj podnikatelský záměr má jasný koncept, který se z větší části nebude měnit. Byznys plán jsem zaznamenal/a v Lean Canvas.

CO DÁL?

- Tvorba týmu
- Cashflow (tvorba struktury nákladů a prvotní cenotvorba)
- Vznik IČ

PRE-SEED



4 MÁM FIRMU

Založil/a jsem firmu a postavil/a kvalitní tým. Spočítal/a jsem si, kolik musím vydělat a kdy budu mít bod zvratu a vytvořil/a jsem prvni cenotvorbu.

CO DÁL?

- Vývoj produktu/služby



6 GO TO MARKET

Vím jak a za kolik to prodám, a jak a na čem budu kolik vydělávat – produkt je připravený na trh. Znovu jsem prošel/prošla předchozí kroky a aktualizoval/a Cash Flow, Business Model atd.

CO DÁL?

- Pitch deck a prezentační dovednosti
- Dotace
- Investoři (Angel, VC)
- Busyman.cz



5 MÁM MVP

Mám připravený prodejní produkt se základními funkcemi, tak aby mě stál co nejméně to jde, ale řešil zákazníkovi nejpalčivější potřeby, tzv. MVP (minimal viable product)

CO DÁL?

- Marketing (tvorba marketingové strategie a mediálního plánu, rešerše cílové skupiny, atd)
- Sales (strategie distribuce produktu/služby, freemium, atd)
- Finální cenotvorba
- Obchodní model

PRE-SEED

7 JSEM SEED

PRE-SEED