



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Platforma průmyslové spolupráce

CZ.1.07/2.4.00/17.0041

### Název

- Produkty v rámci Inovačního akcelérátoru s podporou Jihomoravského inovačního centra (JIC)
- Využití executive summary při práci na projektech v rámci předmětu inovace a podnikání v IT (PV242)

### Popis a využití

- Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán
- výuka: Inovace a podnikání v IT

### Jazyk textu

- český, anglický

### Seznam produktů, autoři

- CaverSoft – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán (Barbora Kozlíková, Vilém Šustr)
- Food Graph – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán + 1x printscreen webu foodgraph.cz (David Gešvidnr)
- BioTube – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán (Lukáš Smiga)
- TouchFlow – Executive Summary (Martin Rusyniak, Martin Vlach)
- AB Android dev - Executive Summary (Jozef Marko)
- Cannibal – Executive Summary (Ivan Homola, Pavel Slabý, Boris Valo)
- Sharkart – Executive Summary (Matej Briškár, Samuel Briškár)
- Achiever – Executive Summary (Jakub Adamus, Andrej Makovický, Milan Seman, Tomáš Truben)

- IceBreaker – Executive Summary, Business Model Canvas (Marek Osvald)
- Doucme.cz – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán + 5x printscreen webu bankovník.cz (Tibor Szabo)
- ChlapskaZasilka.cz – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán + 4x printscreen webu chlpskazasilka.cz (Martin Březina, Tomáš Brychta)
- TestWorkers – Executive Summary, Business Model Canvas + 3x printscreen webu TestWorkers (Martin Svoboda, Peter Privalinec)
- Skypicker – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán + 2x printscreen webu Skypicker (Jozef Kepési, Oliver Dlouhý)
- Joymind – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán + 3x printscreen webu Joymind (Jan Mayer)
- Science&More – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán (Martin Kubeš)
- Videoflot – Executive Summary, Business Model Canvas, Finanční plán + 10x printscreen webu Videoflot (David Spáčil, Jakub Dubrovský)

Oficiální stránka projektu:

- <http://lasaris.fi.muni.cz/pps>

Dostupnost výukových materiálů a nástrojů online:

- [ftp://mic:micbrno\\_2014@ftp.jic.cz](ftp://mic:micbrno_2014@ftp.jic.cz)

# VYUŽITÍ EXECUTIVE SUMMARY PŘI PRÁCI NA PROJEKTECH V RÁMCI PŘEDMĚTU INOVACE A PODNIKÁNÍ V IT (PV242)

Zpracovali: Michal Hrabí, Hana Šudáková & kolektiv JIC  
©2014



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Každý potencionální, začínající i zkušený podnikatel by se měl při rozjezdu nového podnikatelského projektu do hloubky zamyslet nad svým záměrem, vytyčit své cíle, uvědomit se veškerá úskalí a překážky, které bude muset překonat a nastavit si co možná nejvíc reálný časový plán. A tyto informace potom nenesit v hlavě, ani si je nezapisovat do poznámkového bloku, ale zpracovat je jasnou a srozumitelnou formou business plánu. Ten se může stát jakousi mapou podnikatelské budoucnosti a může zároveň sloužit jako výchozí dokument, se kterým bude moci jít za mentorem pro radu a za investorem nebo do banky pro finance, které bude potřebovat pro začátek podnikání. Na první představení projektu na takovýchto schůzkách ale nemusí nosit celý business plán. Stačí jen jeho stručný výtah, tzv. executive summary.

Tvorba business plánu i executive summary je bohatě popsána v mnoha zdrojích, často dostupných i online (např. [zde](#)). My se v tomto textu budeme soustředit na executive summary jako dokument, který pomůže rozvést původní myšlenku a jehož rozšířením a doplněním se můžeme přiblížit vytvoření samotného business plánu. Právě tak fungoval executive summary v případě většího studentských projektů, se kterými jsme se setkali v průběhu projektu Platforma průmyslové spolupráce (č. projektu: CZ.1.07/2.4.00/17.0041), jejichž autoři prošli předmětem PV242 Inovace a podnikání v IT a/nebo akcelerátorem StarCube v letech 2012 – 2014.

Sloužit má studentům předmětu PV242, kteří budou poprvé pracovat na podnikatelském projektu a díky názorným příkladům z praxe se na něm mohou poučit z chyb i úspěchů svých předchůdců. V příložených ukázkách executive summaries nabízíme možnost srovnat si různé formy tohoto dokumentu, nahlédnout pod pokličku jednotlivých projektů a v některých případech si o nich udělat širší obrázek z dalších dokumentů (např. z [business model canvasu](#) a v některých případech i finančního plánu). Jednotlivé dokumenty jsou opatřeny stručným zhodnocením, v textu také najdete řadu odkazů na zdroje informací na internetu, ale pro správné pochopení všech souvislostí je potřebná účast na jednotlivých seminářích předmětu PV242.

Text vypracoval tým zaměstnanců JIC pod vedením Michala Hrabího, manažera startup programu, který je zodpovědný za rozvoj podnikatelských znalostí a dovedností mezi studenty vysokých škol, kteří o podnikání uvažují, a začínajícími podnikateli.



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Obsah

Co to je Executive summary? .....	4
Proč ho potřebujeme?.....	4
Co by měl obsahovat? .....	5
Jakých základních chyb bychom se měli vyvarovat při jeho tvorbě?.....	6
<b>Executive summaries reálných projektů .....</b>	<b>8</b>
FoodGraph .....	8
AB Android Development .....	9
Achiever .....	9
Bankovník .....	10
BioTube.....	10
Cannibal   Kanibal System .....	11
Caversoft.....	11
Doucme.cz .....	12
ChlapskáZásilka.cz.....	12
IceBreaker .....	13
Joymind.....	13
Science&more.....	14
SharkART.....	14
Skypicker .....	15
Testworkers .....	15
Touchflow .....	16
Videoflot .....	16



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost



FACULTAS ARTIS INFORMATICE  
UNIVERSITAS MASARYKIANA



CZ1.07/2.4/00/17.0/041  
pps  
Platforma  
průmyslové  
spolupráce  
FI MU

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Co to je Executive summary?

Executive summary (dále jen ES) je základním kamenem dokumentu, bez kterého se neobejde žádný podnikatel při rozjezdu nového projektu, totiž business plánu. ES je jednoduchá a přehledná verze následně rozvinutého mnoho stránkového business plánu, která se vejde na ideálně jednu stranu, maximálně dvě strany A4.

Po přečtení ES by mělo být jasné, o jaký projekt se jedná, jaký problém řeší a jak ho řeší, kdo je jeho potencionálním zákazníkem, jaké má hlavní výhody proti konkurenci, jaký je plánovaný business model a jaký tým na projektu pracuje.

Formát ES může být různý, obecně se má za to, že by měl být co možná nejpřehlednější a nejstručnější, ale zároveň postihující všechny nejdůležitější aspekty daného podnikatelského záměru.

## Proč ho potřebujeme?

Představte si, že máte v hlavě projekt, nápad, chuť rozjet nové podnikání a chcete se do toho vrhnout. Před tím než ale začnete reálně něco dělat, je potřeba si promyslet všechny důležité věci a dát na papír to hlavní, na čem váš projekt stojí. Právě pro rozmyšlení toho nejdůležitější a zformulování základních hypotéz o vašem podnikání je ideální ES.

Velmi brzy se dostanete do bodu, kdy budete potřebovat slyšet názor dalších lidí na svůj projekt, budete chtít oslovit investory nebo jít do banky pro půjčku na rozjezd podnikání, nebo se třeba budete chtít přihlásit do akcelérátoru, který vám může na začátku projektu hodně pomoci.

A tam všude budou lidé chtít vědět víc o vašem projektu, aby ho byli schopni kvalifikovaně posoudit. Představíte jim ho během několika málo minut (tzv. [elevator pitch](#)) a pokud je zaujme, tak první dokument, který od vás dostanou do ruky, bude právě ES.

Při práci na studentském projektu pro vás bude ES vodítkem, které vám pomůže konkrétně pojmenovat jednotlivé body vašeho podnikatelského záměru, specifikovat problém, na který jste se zaměřili, i jeho řešení, najít vaše největší konkurenční výhody a ujasnit si celou řadu aspektů úspěšného podnikání. To vše v jasné a přehledné formě.

Právě stručnost ES pomáhá studentům si ujasnit myšlenky a projekt lépe zaměřit, „neokecávat“ problém ani jeho řešení a konkrétně pojmenovat všechny jeho klady a zápory.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Co by měl obsahovat?

ES by měl obsahovat stručný nástin základních aspektů vašeho podnikatelského záměru (bližší rozbor jednotlivých témat je součástí podnikatelského plánu). Klíčové otázky, na které by měl odpovídat každý ES:

- Jméno projektu a kontakt na zodpovědnou osobu, případně logo a/nebo odkaz na webové stránky
- Jaký je problém, který váš projekt řeší?
- Jak tento problém řešíte?
- Na jakém trhu budete podnikat?
- Jaké jsou vaše konkurenční výhody? Čím se odlišujete od svých přímých konkurentů a substitutů?
- Kdo jsou vaši cíloví zákazníci, jakým potřebám odpovídá váš výrobek/služba?
- Jaký tým na projektu pracuje?
- Jaký je váš obchodní model?

Navíc může ES obsahovat:

- Stručný elevator pitch nebo popis „[mise](#)“ vašeho projektu.
- Bližší informace k investici (Kolik chcete? Co za to nabízíte?)
- Jaké jsou vaše finanční cíle do budoucna (tržby, náklady a zisk)?

ES pro různé příležitosti může lehce variovat – např. při jednání s investorem budete uvádět podrobněji informace o podmínkách investice, ty ale nemusíte a nebudete uvádět v ES určeném mentorovi nebo v rámci přihlášky do startup soutěže nebo akcelérátoru.

Pro všechny „klienty“ JIC vypracoval tým našich konzultantů vzorový formulář, který umožní jednoduše ES vypracovat, nezapomenout na nic důležitého, ale zároveň silně omezuje prostor, na kterém můžete informace o projektu prezentovat a tak vás nutí být stručnými a výstižnými.

Pro účely předmětu PV242 využijte vzor, který najdete v příloze (1\_vzor ES JIC.pdf). Pro ostatní případy ale můžete využít jakýkoli jiný formát, mnoho jich najdete online (např. [zde](#) nebo [zde](#)).



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Jakých základních chyb bychom se měli vyvarovat při jeho tvorbě?

Co by naopak ES obsahovat neměl, jsou některé časté neduhy, kterými bohužel tyto dokumenty často trpí. Uvádíme ty nejčastější:

### Formální chyby

- Dokument je příliš dlouhý  
*ES má být stručný. Jde konec konců o ES a ne o business plán. Profesionálové (investoři, potencionální mentoři, lidé z akcelérátorů nebo inkubátorů), kterým ho předkládáte, nemají většinou čas ani zájem, jeho čtení věnovat víc než pár minut.  
Během těch pár minut, které budou tito lidé věnovat vašemu ES, byste je měli zaujmout natolik, aby se s vámi chtěli sejít a/nebo věnovat čas podrobnějšímu pohledu na váš business plán. Není prostor na zbytečnou „omáčku“ a dlouhé popisy. A věřte, že i ten nejsložitější projekt lze popsat jasně a srozumitelně.*
- Text je nesrozumitelný neodborníkům  
*Častý problém u projektů z akademického prostředí. Pokud ES nepředkládáte specialistovi ve svém oboru, tak se snažte vyvarovat přílišných technikálií. To, že váš projekt je založený na Java aplikaci, pracuje s programovacími jazyky C++ nebo Python atd., uveďte tehdy, pokud je na tom založena vaše konkurenční výhoda.*
- Dokument není přizpůsoben pro jednotlivé typy jeho čtenářů  
*Při tvorbě ES by mělo být jasné, pro koho je určený. Investor bude klást důraz na jiný typ informací, než PR specialista nebo lidé, kteří budou rozhodovat o vašem přijetí do akcelérátoru.*

### Obsahové chyby

- Nejasně popsany problém a jeho řešení.  
*Jste si jistí, že problém, který váš projekt řeší, je opravdu problémem většího množství lidí? Popisujete opravdu problém svých zákazníků nebo jen svůj vlastní?*
- Nadužívání superlativů a nadhodnocování projektu.  
*Zdravé sebevědomí není na škodu, ale přílišné používání slov jako „jedinečný“, „bezkonkurenční“ a „úžasný“ snižuje hodnotu projektu v očích čtenáře ES.*
- Projekt nemá jasné zaměření.  
*Řada začínajících podnikatelů věří, že čím víc, tím líp. Jejich produkt je určen pro široké spektrum cílových skupin nebo nabízejí celou řadu na sebe navazujících služeb a produktů. A to jim může symbolicky zlomit vaz. Při začátku podnikání je lepší se soustředit na jeden konkrétní problém jedné konkrétní cílové skupiny a ten vyřešit.*
- Chybí informace, jak bude projekt vydělávat.  
*Kdo a jak za produkt zaplatí? Bude uživatel vašeho produktu i vaším platícím klientem? Nebo budete vydělávat jinak? Pro úspěch projektu může být tato otázka rozhodující. A při rozjezdu podnikání bývá jednou z nejtěžších k zodpovězení. Není neobvyklé, že se business model během plánování projektu několikrát změní.*
- „Nemáme žádnou konkurenci“  
*Pozor na toto prohlášení, většinou to tak totiž není. I když nemusíte mít přímou konkurenci, která řeší stejný problém stejným způsobem jako vy, tak je na trhu určitě substitut, který stejný problém řeší prostě jen jinak.*



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



### Co ještě může zkazit první dojem?

- Chaos na papíře (různé fonty, špatná velikost písma, ...).
- Chyby v gramatice.
- Opakující se text.

### Co ho může naopak vylepšit?

- Máte logo? Použijte ho. Fungující web? Výborně, potom do ES rozhodně patří jeho adresa.
- Pokud máte zpracované logo a vizuál je silnou stránkou vašeho projektu, tak se nebojte ES udělat ve vlastním „stylu“. Samozřejmostí je ale zachování všech potřebných náležitostí.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Executive summaries reálných projektů

Studenti předmětu PV242 a/nebo účastníci akcelérátoru StarCube pracují ve skupinách na vlastních podnikatelských nápadech. Během několika měsíců si ujasní detaily svého záměru, vypracují celou řadu analýz, zpracují koncept [minimum viable product](#), ověří si možnosti trhu a zájem potencionálních klientů a zejména pracují s ES projektu, jako se základním kamenem, na kterém potom staví veškerou ostatní práci a dle potřeby ho revidují. V tomto případě tak ES slouží jako výchozí dokument podnikatelského záměru, na kterém mohou později stavět při rozjezdu reálného podnikání.

Studenti a jejich projekty, jejichž dokumentaci najdete v přílohách, prošli předmětem PV242 a/nebo akcelérátorem StarCube v letech 2012 – 2014. Během tří ročníků se měnila podoba výstupů v závislosti na úrovni projektů i v závislosti na novinkách a trendech v oblasti startupů a podnikání. V příložených ukázkách zpracovaných dokumentů jednotlivých projektů se tak setkáte jak s čistě studentskými pracemi, tak s projekty, které dnes úspěšně podnikají. Jednotlivé projekty i s upozorněním na případné pochybení nebo naopak dobrý příklad pro tvorbu ES uvádíme níže:

### FoodGraph

Projekt jednou větou: *mobilní aplikace, která pomáhá plánovat zdravý a vyvážený jídelníček*  
PV242 absolvoval: 2013  
StarCube absolvoval: 2013  
Statut: *projekt ukončen v roce 2014*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán a printscreen homepage webu*

Executive summary:

#### POZITIVA

- Doložené logo i (v době předložení ES) funkční web.
- Dobře popsání řešení problému – stručné a výstižné.
- Promyšlený business model i budoucí náklady a zdroje financí.

#### NEGATIVA

- nikde v ES není specificky uvedeno, že se jedná webovou a mobilní aplikaci. Stačilo by přitom přidat jedno slovo do jednovětého popisu projektu.
- Hodně široký rozptyl cílové skupiny a široce popsání problém, který aplikace řeší.
- Popis týmu, který na projektu pracuje, je zaměřen pouze na CEO. Hodilo by se uvést i kvality a zkušenosti ostatních členů týmu.



## AB Android Development

Projekt jednou větou: *hra pro mobilní zařízení na platformě Android*

PV242 absolvoval: *2014*

StarCube absolvoval: *-*

Statut: *studentský projekt*

Dokumentace: *Executive summary*

Executive summary:

### POZITIVA

- Doložené logo.
- Doložené a relevantní zkušenosti autora projektu
- Předchozí úspěšný obdobný projekt.

### NEGATIVA

- Místo stručného popisu projektu najdeme pouze nic neříkající misi.
- Obecně velmi všeobecné a o projektu příliš mnoho neříkající informace. ES sám o sobě nepřesvědčí o unikátnosti a originalitě projektu.

## Achiever

Projekt jednou větou: *motivační webová aplikace*

PV242 absolvoval: *2014*

StarCube absolvoval: *-*

Statut: *studentský projekt*

Dokumentace: *Executive summary*

Executive summary:

### POZITIVA

- Zajímavý nápad.

### NEGATIVA

- Nikde v ES není vlastně uvedeno, o jaký produkt se jedná.
- Zcela nejasný popis problému i jeho řešení.
- Hodně široký rozptyl cílové skupiny a široce popsany problém, který aplikace řeší.



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Bankovník

Projekt jednou větou: *online finanční poradce*  
PV242 absolvoval: *2012*  
StarCube absolvoval: *2012*  
Statut: *projekt ukončen v roce 2014*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán a printscreen webu*

Executive summary:

### POZITIVA

- Doložené logo i (v době předložení ES) funkční web.
- Dobře popsané řešení problému i problém samotný.
- Dobře zpracovaný elevator pitch.

### NEGATIVA

- Nejasně popsáný business model i budoucí náklady a zdroje financí.
- Chybí popis trhu a potencionálního klienta.
- Chybí kontakt.

## BioTube

Projekt jednou větou: *informační multimediální kiosky*  
PV242 absolvoval: *-*  
StarCube absolvoval: *2012*  
Statut: *projekt ukončen v roce 2013*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán*

Executive summary:

### POZITIVA

- Zajímavý nápad.

### NEGATIVA

- Nedostatečný elevator pitch – nevysvětluje, co vlastně projekt chce dělat (Hardware? Platformu? Software?).
- Problém, který projekt řeší, není příliš dobře popsán.
- Konkurenční výhody daného produktu jsou popsány velmi zběžně (až nedostatečně vzhledem k povaze projektu).



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Cannibal | Kanibal System

Projekt jednou větou: *content management system pro gastro-průmysl*  
PV242 absolvoval: 2014  
StarCube absolvoval: -  
Statut: *studentský projekt*

Dokumentace: *Executive summary*

Executive summary:

### POZITIVA

- V tomto případě bohužel žádná.

### NEGATIVA

- Velmi málo poskytnutých informací, minimální vypovídající hodnota o kvalitě projektu.
- Začínající projekt (po 3 měsících práce) by měl umět zodpovědět tyto základní otázky více do hloubky.
- Toto je ukázkově špatný příklad – takto by ES neměl vypadat!

## Caversoft

Projekt jednou větou: *software pro proteinovou analýzu*  
PV242 absolvoval: -  
StarCube absolvoval: 2012  
Statut: *spin-of projekt Masarykovi univerzity, fungující společnost*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán*

*Pozn.: Projekt Caversoft je založen na několikaletém výzkumu na půdě Masarykovi univerzity, jde o typický případ komercializace výsledků vědecké práce. Samotný projekt má velký potenciál. Software totiž mnohonásobně zlevňuje farmaceutický výzkum díky možnosti testování ve virtuálním prostředí. Krom úspěchu na StarCube Show v zimě 2012, uspěl tento projekt i na soutěži [Best of Biotech](#) a software ve free beta verzi používají například laboratoře firmy DuPont, nebo univerzity v Oxfordu a Cambridge.*

Executive summary:

### POZITIVA

- Jasně popsán problém i jeho řešení.
- Jasně popsána konkurenční výhoda – výborné je doložení konkrétních úspor při použití popisovaného softwaru.
- Doložení referencí z odborného tisku a počtu zaregistrovaných uživatelů a stažení.
- Na jedné A4 straně je většina důležitých informací, které zaujmou čtenáře natolik, aby se o projektu chtěli dozvědět víc.
- Grafická úprava ES v souladu s logem a vizuálem projektu.

### NEGATIVA

- Text je hodně odborný, pokud by byl určen pro „neodborníky“ bylo by potřeba ho převést do srozumitelného jazyka.
- Podrobněji by mohl být popsán obchodní model.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Doucme.cz

Projekt jednou větou: *webová platforma spojující tutorý a studenty, kteří potřebují doučování*  
PV242 absolvoval: *2012*  
StarCube absolvoval: *2012*  
Statut: *projekt ukončen v roce 2013*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán a printscreeny webu*

Executive summary:

### POZITIVA

- Dobře zpracovaný elevator pitch.
- Jasně popsany problém i jeho řešení.
- Dobře popsaná cílová skupina včetně statistických dat.
- Funkční web (v době předložení ES).

### NEGATIVA

- Chybí obchodní model.

## ChlapskáZásilka.cz

Projekt jednou větou: *pravidelné dodávky spodního prádla pro muže*  
PV242 absolvoval: *2012*  
StarCube absolvoval: *2012*  
Statut: *fungující společnost*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán a printscreeny webu*

Executive summary:

### POZITIVA

- Dobře zpracovaný elevator pitch.
- Jasně popsany problém i jeho řešení.
- Funkční web.
- Výborně zpracovaný finanční plán.

### NEGATIVA

- U služby tohoto typu by bylo dobré uvést už v rámci ES, jestli byl proveden průzkum trhu a jaký je o službu mezi potencionálními zákazníky zájem.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## IceBreaker

Projekt jednou větou: *webová platforma spojující rodilé mluvčí se studenty cizích jazyků*  
PV242 absolvoval: 2014  
StarCube absolvoval: -  
Statut: *studentský projekt*

Dokumentace: *Executive Summary*

Executive summary:

### POZITIVA

- Zajímavý nápad s potenciálem.

### NEGATIVA

- Místo popsání problému je popsána cílová skupina (dokonce dvakrát). Popis problému zcela chybí.
- Řešení problému je popsáno velmi zběžně.

## Joymind

Projekt jednou větou: *nový systém výuky cizích jazyků pomocí obrázků a asociací*  
PV242 absolvoval: 2012  
StarCube absolvoval: 2012  
Statut: *projekt ukončen v roce 2012*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán a printscreeny webu*

Executive summary:

### POZITIVA

- Nová metoda učení cizích jazyků – k pochopení projektu v tomto případě pouze ES nestačí.
- Funkční web (v době předložení ES).

### NEGATIVA

- Elevator pitch by měl být lépe zpracovaný, aby lépe popsal, na čem je projekt založen.
- U tohoto typu projektu by bylo vhodné uvést v rámci konkurenčních výhod i tým a jeho zkušenosti, případně na čem (výzkum, studie) je projekt založen.
- Chybí jakákoli zajímavá statistická data, v tomto případě bez problémů dohledatelná.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Science&more

Projekt jednou větou: *webová stránka určená pro pracovníky VaV v biotechnologiích*  
PV242 absolvoval: 2012  
StarCube absolvoval: 2012  
Statut: *projekt ukončen v roce 2012*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán*

Executive summary:

### POZITIVA

- Zpracovaný elevator pitch.

### NEGATIVA

- Projekt by rád vyřešil příliš mnoho problémů (právě to nakonec vedlo k jeho ukončení).
- Řadu tvrzení o cílové skupině a konkurenčních výhodách by bylo potřeba konkrétně prokázat, stačila by i informace, že se členové týmu v této oblasti aktivně pohybují.
- Chybí jasnější obchodní model.

## SharkART

Projekt jednou větou: *webový portál zaměřený na výtvarníky*  
PV242 absolvoval: 2014  
StarCube absolvoval: -  
Statut: *studentský projekt*

Dokumentace: *Executive summary*

Executive summary:

### POZITIVA

- Tým relevantní pro daný projekt.

### NEGATIVA

- Bod „the problem“ zcela špatně pochopen / popsán. Vypívá z něj, že vlastně nikdo nemá problém, který chce tento projekt řešit.
- Jen velmi zběžně popsán obchodní model. V ES by se neměli objevovat obraty „chtěli bychom“, „mohli bychom“, ale „chceme“ a „můžeme“.
- Konkurenční výhoda není konkurenční výhodou.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



## Skypicker

Projekt jednou větou: *search engine pro letenky za nejuhodnější cenu*

PV242 absolvoval: 2012

StarCube absolvoval: 2012

Statut: *fungující společnost*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán a printscreeny webu*

Pozn.: *Velmi úspěšný projekt, který v r. 2014 dosahoval milionových obrátů měsíčně, získal investici v řádu desítek milionů korun a má klienty v Evropě, Asii a USA. Na dokumentech ze samotného začátku projektu lze srovnat záměry a plánované cíle zakladatelů s jejich skutečným pozdějším rozvojem.*

Executive summary:

### POZITIVA

- Dobře zpracovaný elevator pitch.
- Jasně popsán problém i jeho řešení.
- Jasně popsána konkurenční výhoda.
- Funkční web.
- Podrobně zpracovaný finanční plán.

### NEGATIVA

- Chybí popis cílové skupiny.
- Z ES není příliš jasný obchodní model.

## Testworkers

Projekt jednou větou: *platforma pro vývojáře, která umožňuje rychlé testování formou crowdtestingu*

PV242 absolvoval: 2012

StarCube absolvoval: -

Statut: *studentský projekt*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas a printscreeny webu*

Executive summary:

### POZITIVA

- Nejlépe zpracovaný ES ze studentských projektů.
- Dobře zpracovaný elevator pitch.
- Jasně popsán problém i jeho řešení.
- Dobře popsána cílová skupina – vývojáři vs. testeři.
- Funkční web (v době předložení ES).

### NEGATIVA

- Mohl by být lépe popsán obchodní model.



evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

## Touchflow

Projekt jednou větou: *externí touchpad pro notebooky*

PV242 absolvoval: *2014*

StarCube absolvoval: *-*

Statut: *studentský projekt*

Dokumentace: *Executive summary*

Executive summary:

### POZITIVA

- Zajímavý hardwarově založený projekt.

### NEGATIVA

- Není jasné, či problém vlastně projekt řeší?
- Špatně určená cílová skupina pro tento typ projektu.
- Velmi obecně popsané řešení a jeho konkurenční výhody.

## Videoflot

Projekt jednou větou: *webová platforma spojující videotvůrce a jejich zákazníky*

PV242 absolvoval: *2012*

StarCube absolvoval: *2012*

Statut: *fungující projekt*

Dokumentace: *Executive summary, business model canvas, finanční plán a printscreeny webu*

*Pozn.: Další z úspěšně fungujících projektů. Videoflot absolvoval mimo jiné i akcelerátor v Chile, získal tak cenné mezinárodní kontakty a po dvou letech fungování dostal investici ve výši 30 milionů korun. Tým, který na projektu od začátku pracuje, je složený jak z kreativců, tak z programátorů.*

Executive summary:

### POZITIVA

- Dobře zpracovaný elevator pitch.
- Jasně popsaný problém i jeho řešení.
- Výborně zpracovaná dokumentace (vč. business model canvasu a finančního plánu) vzhledem ke kreativnímu zaměření projektu.
- Jasně popsané konkurenční výhody.
- Funkční web.

### NEGATIVA

- Obchodní model je blíže popsaný až v business model canvasu.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ