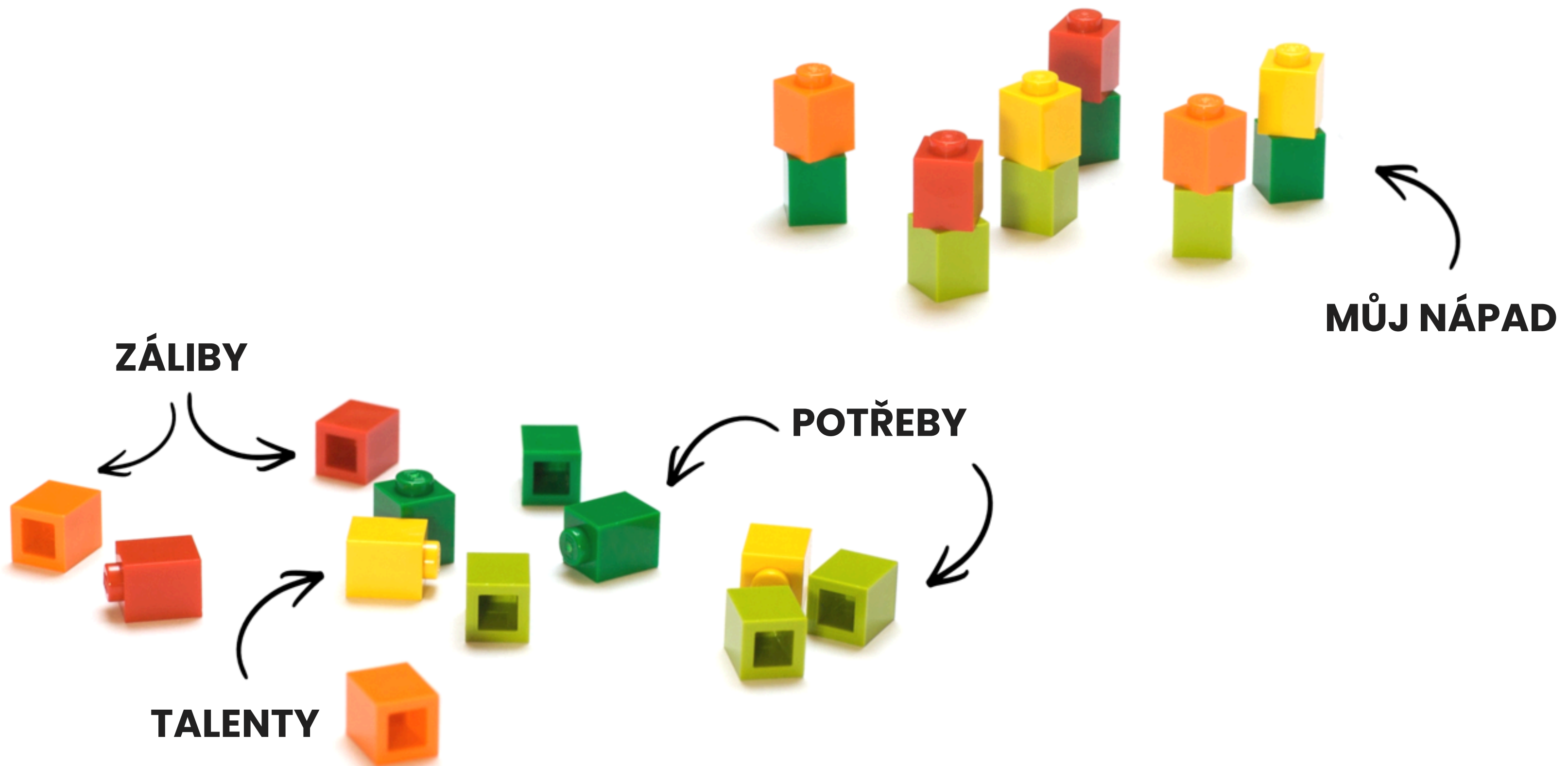






INTENZITA →

Nevím, co se děje v telefonu mé dcery

Hrbím se u počítače a bolí mě záda

Nevím, jestli je květina správně zalitá

Nevím, kam jsem odložil mobil

FREKVENCE →

INTENZITA →

**Potrápí, ale děje
se zřídka**

**Vysoká konkurence,
děje se často,
potrápí hodně**

**Nízká priorita,
neděje se často,
moc netrápí**

**Děje se často,
ale moc netrápí**

FREKVENCE →

Jak najít nápad

Dvě otázky, které z obyčejného pozorování udělají první nápad.



VŠIMNI SI



Co mě štve nebo mi vadí?



OTOČ TO



Co bych s tím mohl/a udělat?



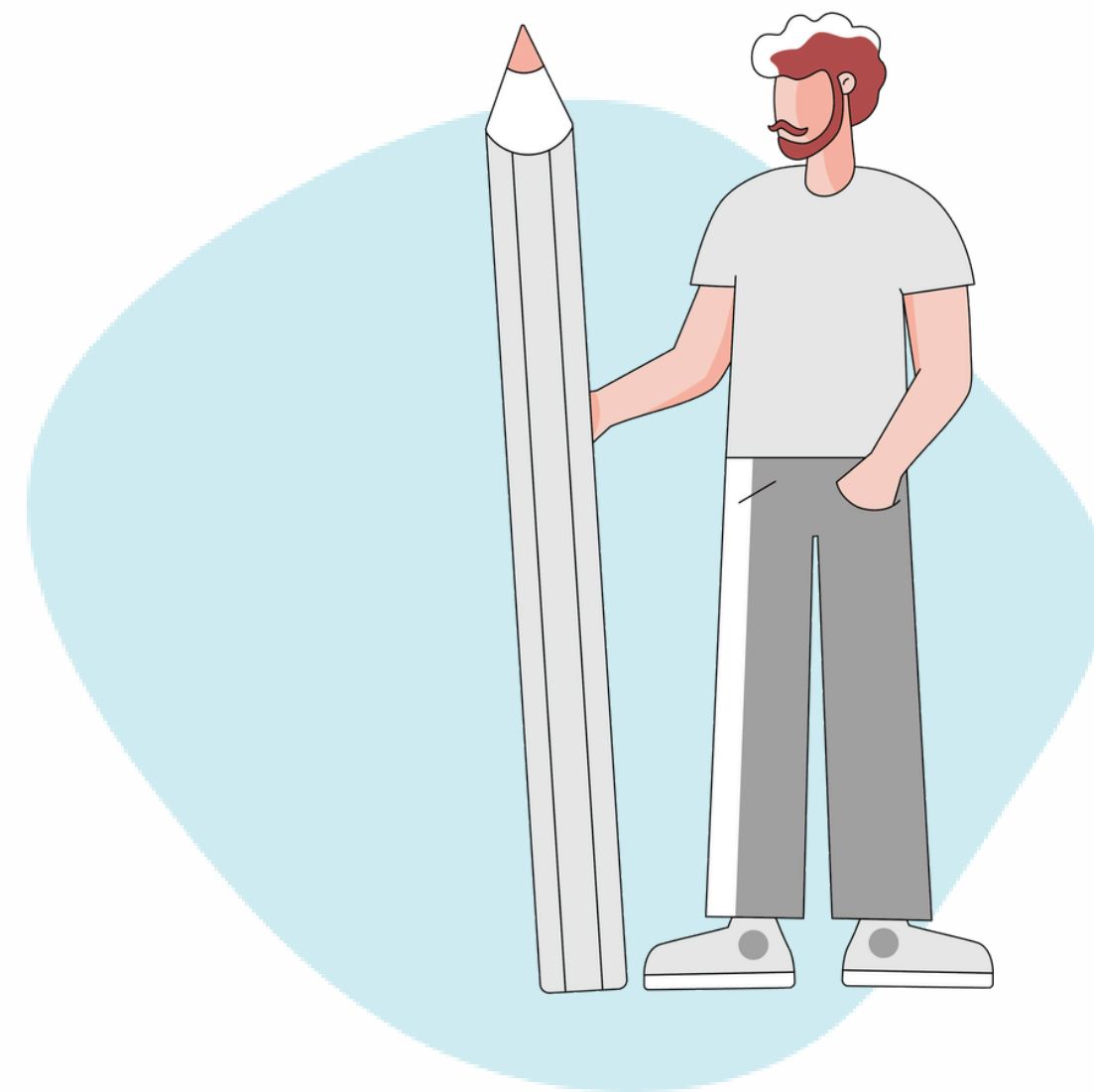
Co mě baví nebo mi jde?



**Jak bych tím mohl/a pomoci
jiným?**

Crazy 8

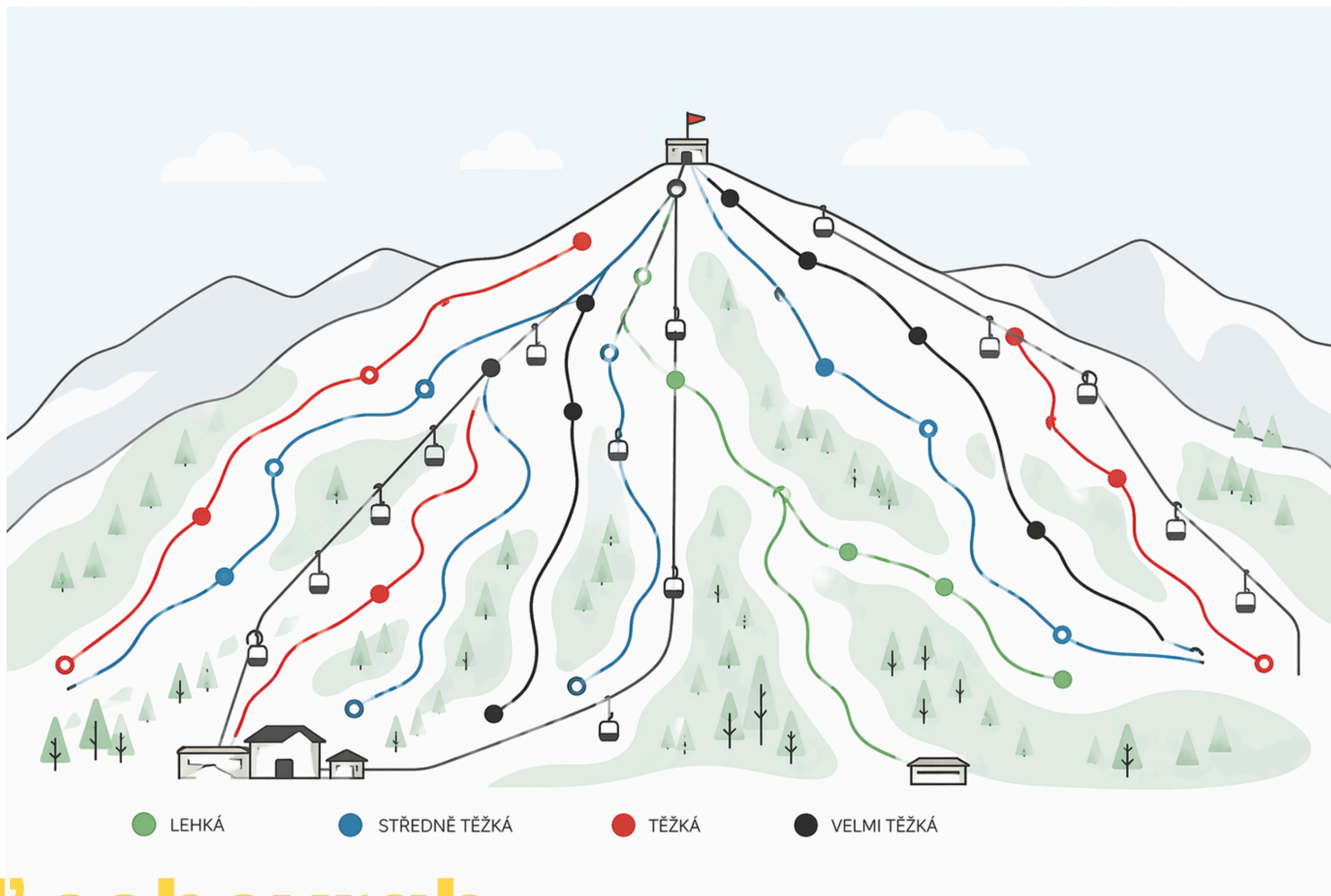
Přelož si papír na **8 částí**.
Během **8 minut** napiš
8 nápadů na tvé téma.



AI Generátor nápadů

Zkus zadat své téma
do Generátoru byznys nápadů
a nech se překvapit tím, co vymyslí
umělá inteligence.





Nebud' sebevrah

KO

OK



Potřebujeme měsíce
vývoje a sériovou výrobu.

1. TECHNOLOGICKÁ NÁROČNOST

Umíme produkt vyrobit
v domácích podmínkách.



Abychom začali,
potřebujeme statisíce korun.

2. INVESTIČNÍ NÁROČNOST

Začátek můžeme financovat
z prvních příjmů.



Začne to fungovat
při tisícovkách
uživatelů.

3. TRŽIŠTĚ

Můžeme prodávat od
začátku.



Nemáme na to v týmu know-
how.

4. ZNALOSTI TÝMU

Klíčové know-how
máme
nebo se ho naučíme.



Aby to fungovalo, musí se
změnit systém/zákony.

5. SFÉRA VLIVU

Nápad může fungovat při
současné legislativě/systému.



Byznys model mého nápadu



Popis nápadu 5–8 slov: _____

CO prodávám?

Produkt nebo služba jednou větou. Napiš 4–6 jeho parametrů.

JAK to funguje?

Stručně vysvětli, jak to bude fungovat.

KOMU prodávám?

Kdo je můj ideální zákazník? Jméno, věk, profese, potřeby – proč chce můj produkt?

PROČ je to 2× lepší?

V čem je moje řešení výrazně lepší než to, co lidé používají dnes?

Přestaň přemýšlet a začni testovat



Takhle ne

~~Online dotazník~~

~~Ptát se lidí, kteří nikdy nebudou
zákazníky~~

~~„Za kolik byste to chtěli?“~~

Takhle ano

- ✓ **5–10 osobních rozhovorů s reálnými potenciálními zákazníky**
- ✓ **Otázky na konkrétní zkušenost: kdy, jak, co vás to stojí**
- ✓ **Jasná nabídka s cenou a výzva k dalšímu kroku (rezervace, předobjednávka)**

Přestaň přemýšlet & začni testovat



Co je to MVP?

minimum, se kterým ověříš nápad v praxi a dost možná získáš zpětnou vazbu, která ti to pohřebí, celé překope nebo naopak potvrdí.

Proč začít s MVP?

Ušetříš čas, peníze a zjistíš, jestli to lidi opravdu chtějí, jestli za to jsou ochotni platit a kolik.

Jak může vypadat?

Např. jednoduchý prototyp, Instagram post, landing page

Založím si street food bistro...



Založím si street food bistro...



Aplikace náročná na vývoj...



Aplikace náročná na vývoj...



Vlastní hudební klub...



Vlastní hudební klub...



Demo snímek



Nadpis (hodnota, kterou nabízíš)

Podnadpis vysvětlující tvou
nabídku

Akční krok za XX Kč

*"Reference popisující reakci tvého
testovacího zákazníka a přidanou
hodnotu, kterou získal."*

Benefit č. 1

*Popis benefitu a
krátké vysvětlení, jak
funguje*

Benefit č. 2

*Popis benefitu a
krátké vysvětlení, jak
funguje*

Benefit č. 3

*Popis benefitu a
krátké vysvětlení, jak
funguje*

Demo snímek



Zvládni přijímačky bez stresu za 14 dní

Naučím tě, jak se učit chytře,
ne víc – konkrétní plán + tipy
z praxe

První workshop za 199 Kč

*“Díky tomu plánu jsem se poprvé
učil bez stresu a věděl jsem, co dělat.”*

– Klára, 4. ročník

Benefit č. 1



*Konkrétní plán učení
na 14 dní, který tě
posune každý den.*

Benefit č. 2



*Tipy, jak si zapamatovat
víc informací za
kratší čas.*

Benefit č. 3



*Techniky, jak zvládnout
stres u zkoušky a zůstat
v klidu.*

SPOUŠTĚČ A PRVNÍ POKUS



Patrika štválo, že když si v kavárně dává čaj, zalepí si ruce od medu nebo citronu. Napadlo ho převést pradědovy bylinkové recepty do čajových kapslí 3 v 1 – s bylinkami, medem a citronem. Baví ho experimentovat, a tak doma za pár hodin připravil první prototypy.

CO NÁSLEDOVALO

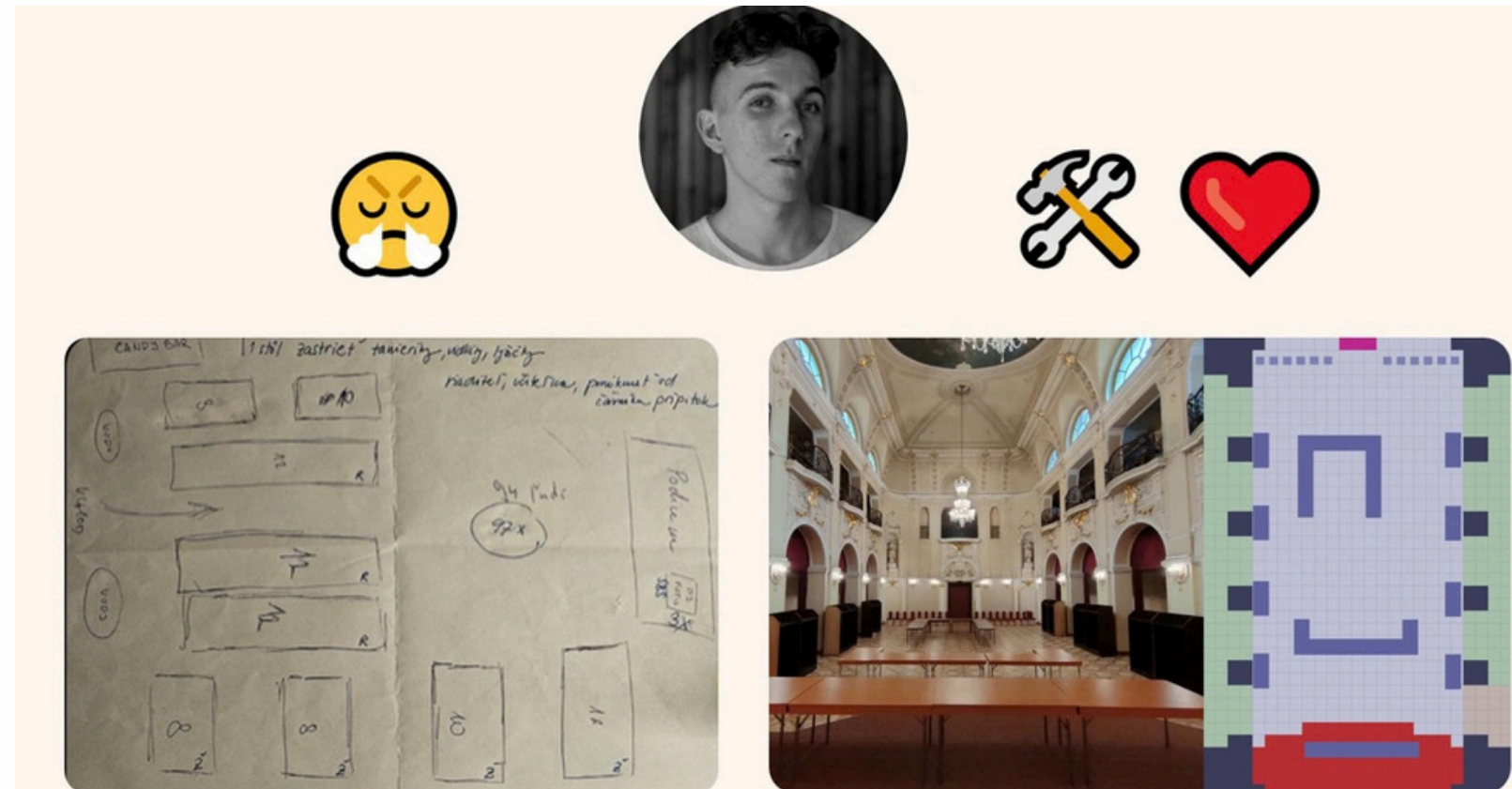


Patrik v nápadu pokračuje. Jeho značka LovaTea funguje a v prvním roce mu přinesla 4 000 €.

Erik / Hallify

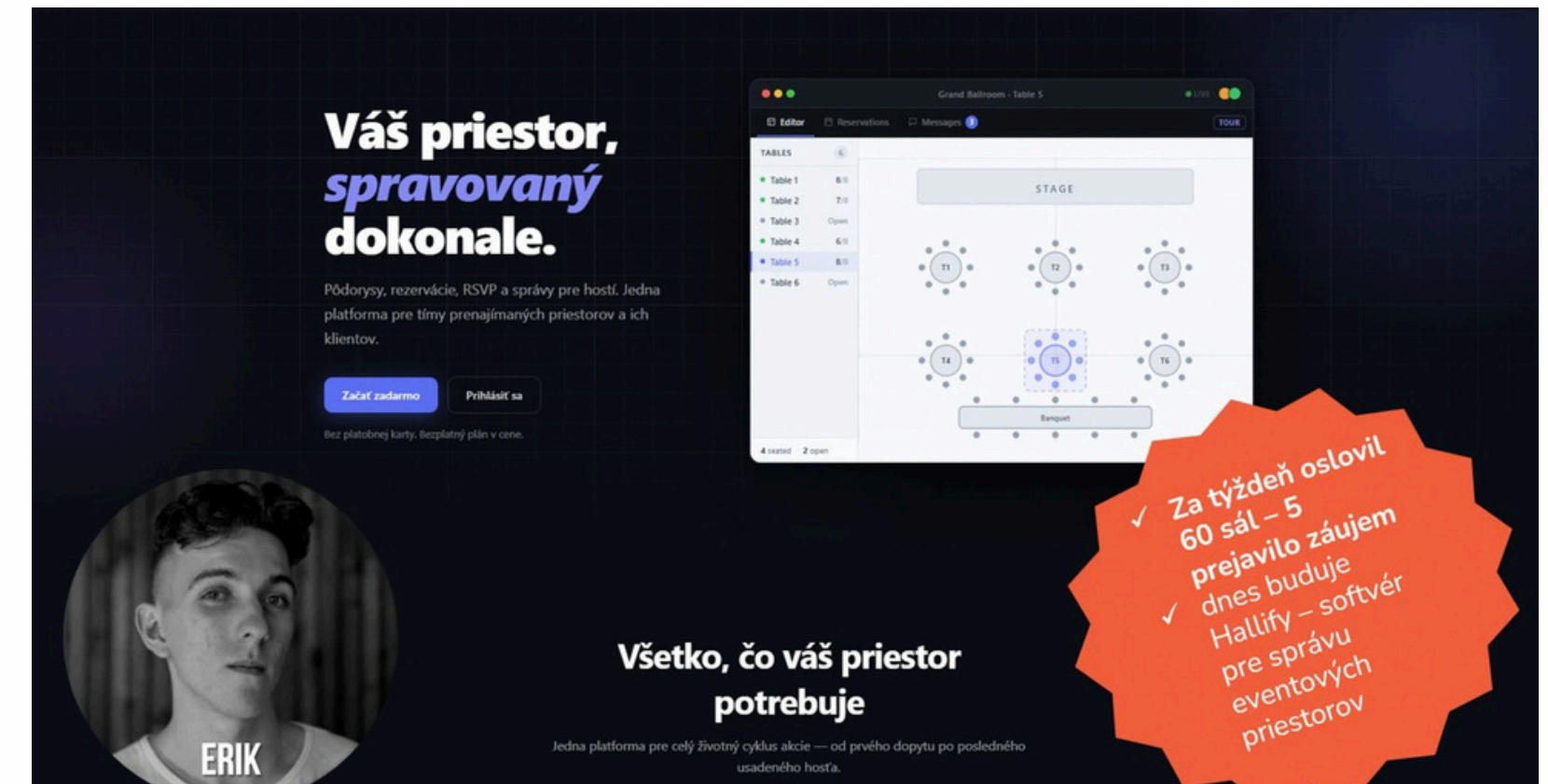
Příběh 2 ze 3

SPOUŠTĚČ A PRVNÍ POKUS



Erik brigádničil v Redutě ve Spišské Nové Vsi. Šéf ručně kreslil rozmístění stolů bez přesného měřítka, takže plán často neodpovídal realitě. Erik sál překreslil do přesné sítě a vytvořil jednoduchý digitální nástroj pro přehlednější plánování i pro klienty.

CO NÁSLEDOVALO

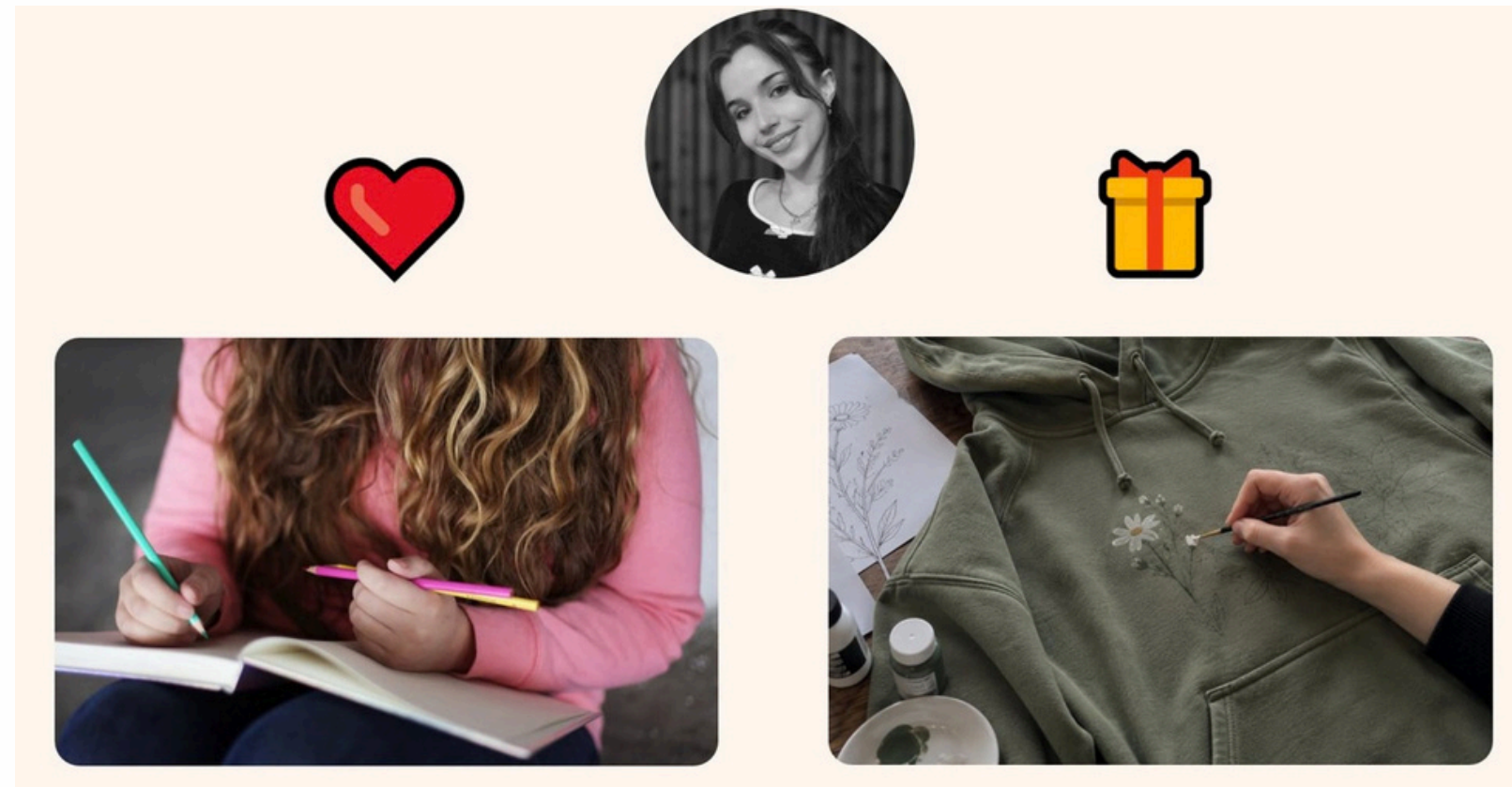


Erik pak ověřil problém v dalších sálech i ochotu platit. Za týden oslovil 60 sálů, 5 z nich projevilo zájem. Dnes na této zkušenosti buduje Hallify – software pro správu eventových prostor.

Silvia / malované mikiny

Příběh 3 ze 3

SPOUŠTĚČ A PRVNÍ POKUS



Silvia ráda kreslí, maluje a tvoří. Zkusila přenést kreativitu na oblečení a namalovala první mikinu pro kamarádku. Kamarádce se líbila – první malý signál, že by podobné výrobky mohly zaujmout i další lidi.

CO NÁSLEDOVALO



Silvia začala mikiny ukazovat a nabízet dalším lidem, hlavně přes Instagram. Postupně získala předobjednávky zhruba za 1 000 € a dnes navrhuje a maluje mikiny na míru.

4 projekty, 5 tváří, spousta inspirace

Podnikatelé a podnikatelky z Ostravy nám v rozhovorech vyprávěli o svých podnikatelských cestách, úspěších i překážkách, které museli překonat. Jejich příběhy ukazují, že začít se dá už velmi brzy a právě to jim dnes dává velký náskok.

