

## # Popis inkubační a validační fáze KA 4 – Příloha 3

### Zajišťuje:

- Odborný garant vzdělávání
- Odborný garant inkubace
- Komunitní manažerka
- Lektori

### Časový rámec:

- Trvání inkubační fáze 3 měsíce
- Následuje 3 měsíční akcelerační fáze

### Kapacita:

- 20 týmů (10 v 1. cyklu)

### Důležité:

Do inkubační fáze vstupují týmy, které jsou v rané fázi podnikání (early stage, seed stage). Většina aktivit v rámci inkubace je pro týmy povinná, obsah aktivit je z 80% předem definovaný, vedení týmů je více direktivní. Cílem inkubační fáze je zjistit reálný zájem týmu pracovat na projektu a začít podnikat (vzdát se zaběhnutých stereotypů, jít do rizika, pracovat intenzivně a v týmu, muset ustoupit ze svých názorů a přesvědčení...).

### Workshopy

- Workshopy a přednášky v rámci inkubace v rozsahu 12 dní ( 1x za týden 12 x 8 hodin).
- V tomto rozsahu jsou workshopy a přednášky pro všechny týmy v inkubaci **POVINNÉ**.

Cíl: Zlepšení znalostí a praktických dovedností nutných k úspěšnému podnikání se sociálním dopadem (tzv. implementation skills).

### WS 01 / MANAGEMENT & PODNIKÁNÍ

Základem podnikání je vědět, kdo může být můj zákazník, co potřebuje a jak mu to dodám, abych mohl provozovat trvale udržitelný byznys.

#### Obsah

Základem podnikání je vědět, kdo může být můj zákazník, co potřebuje a jak mu to dodám, abych mohl provozovat trvale udržitelný byznys. V bloku Management a podnikání budeme probírat, jak vymyslet svůj obchodní model a jak ho formalizovat v podobě metodiky lean canvas. Seznámíme se s hlavními body právní problematiky podnikání na internetu. Prakticky si nacvičíme základy finančního řízení firmy, naučíme se vytvořit finanční plán byznysu a plán cash flow. Dozvíme se základní praktické vědomosti o provozu e-shopu. A seznámíme se s technikami výběru a řízení spolupracovníků, jejich motivace, odměňování a řešení konfliktů v týmu.

#### Témata

- Finanční řízení — finanční plán, cash flow, výsledovka, rozvaha, které ukazatele si hlídat.

- Právo — zakládání firmy, hlavní povinnosti a rizika, jak najmout právníka a kdy to je potřeba.
- HR a práce s lidmi - individuální psychologie, dynamika skupiny, vztahy, přechod od party kamarádů k firmě, jak nabírat lidi a jak je propouštět.
- Obchodní modely - freemium znáte, ale co Lock-in, Add-on, David a Goliáš, Jánošík, či Holobyt? A je jich mnohem víc.
- Lean canvas - základní schéma úvahy o plánu podnikání. Plus scrum a MVP.

## **WS 02 / TECHNOLOGIE & PŘÍLEŽITOSTI**

### **Obsah**

Někteří jsou technologickými specialisty, jiní znají z této oblasti jen málo. Naučíme se, jak s vývojáři webů a aplikací komunikovat, jak jim tlumočit své představy. Seznámíme se s širokou paletou užitečných softwarových nástrojů, webových a mobilních služeb pro podnikání. Většinu z nich budeme moci ihned začít používat. Na praktickém příkladu se naučíme získávat, zpracovávat a obchodně využít data z veřejných zdrojů. Dozvíme se, jak uvažovat při vývoji mobilní aplikace. A získáme povědomí o technologiích, které budou významné v blízké budoucnosti, a proto se vyplatí zaměřit se na ně už dnes.

### **Témata**

- Nástroje pro byznys— teoreticky i prakticky o softwarových nástrojích a webových službách pro provoz malé a střední firmy.
- Data a práce s nimi — praktické cvičení v extrakci dat a jejich zpracování pomocí jednoduchého volně dostupného nástroje + k čemu je pak použít.
- Přehled technologií z hlediska obchodních příležitostí — co je dobré znát a co už nemusíte.
- Vývoj mobilních aplikací — ty jsou dnes klíčem k úspěšnému byznysu téměř ve všech oblastech.
- V jaké podobě potřebuje vývojář webu či aplikace zadání, jak s ním komunikovat, co očekávat, kde ho sehnat, kolik to bude stát... — zásadně důležité vědomosti pro netechniky (koneckonců i techniky, když se na to podívají opačně).

## **WS 03 / OSOBNÍ ROZVOJ & PREZENTACE**

### **Obsah**

Téměř každý má větší či menší trému, když má vystupovat na veřejnosti. Málokdo dovede opravdu dobře prodat sám sebe. V této oblasti chceme vaše dovednosti radikálně zlepšit. Proto budete především procvičovat své prezentační dovednosti — naučíte se lépe vystupovat, jasněji formulovat, vynechávat nepodstatné, to vše ústně i písemně. Seznámíte se také s tím, jak hospodařit s nejvzácnějším zdrojem — svým časem. Pochopíte koncept kritického myšlení a naučíte se ho aplikovat na každodenní obchodní i osobní situace a scénáře.

### **Témata**

- Prezentační dovednosti teoreticky i prakticky, nácvik vystoupení na veřejnosti.
- Time management — jak zanechat prokrastinace, důraz na praktické dovednosti a tvorbu návyků.
- Kritické myšlení — jak přijímat a zpracovávat informace, vidět skrze ně a nenechat se napálit.
- Jak psát cokoli o čemkoli — prezentační dovednosti v písemné formě.

## **WS 04 / MARKETING & SOCIÁLNÍ MÉDIA**

Zaujmout zákazníka na přesyceném internetovém trhu je velice těžké. Naučíme vás, jak na to.

### **Obsah**

Aby od nás někdo cokoli koupil, musí o nás napřed vědět. Zaujmout zákazníka na přesyceném internetovém trhu je velice těžké. Naučíme se, jak na to. Získáme přehled o internetovém marketingu jako celku, seznámíme se s jeho technikami, budeme je umět porovnat a pro každou konkrétní situaci vybrat tu nejvhodnější. Naučíme se vytvářet obsah pro sociální média a získávat z nich přímo použitelnou zpětnou vazbu. Naučíme se testovat varianty svých produktů a služeb v internetovém prostředí. A dozvíme se, jak za své peníze získat maximální možný užitek při inzerci na webu i na Facebooku.

### **Témata:**

- Internetový marketing — přehled všech jeho technik, co je nezbytné vědět hned a co se můžete doučit kdykoli později.
- Obsah a reklama v sociálních médiích — jak pro sebe nechat pracovat Facebook, Twitter a ty další, aniž byste tím museli trávit příliš mnoho času.
- A/B testování, jak zkoušet varianty (webů, aplikací, textů v e-shopech, čehokoli), jak vyhodnocovat výsledky, výklad z koncepčního i technického hlediska.

## **WS 05/ ŘÍZENÍ INOVACÍ&SOCIÁLNÍ IMPAKT**

Nemá smysl inovovat za každou cenu, jen proto, že inovace jsou trendem. Inovace mají smysl, pokud se potýkáte s konkurencí, pokud klesá zájem o vaše produkty či spokojenost s nimi, pokud cítíte, že se pro lidi stáváte nepotřebnými. Sociální inovace mají smysl, když stávající způsoby řešení sociálních problému nestačí, když se společnost začíná potýkat s novými společenskými fenomény, společenskými problémy. Chcete-li být podnikateli a současně realizovat sociální inovace, musíte neustále přemýšlet, jak vaše podnikání nejen vylepšit, ale mnohdy i zničit či přetvořit, aby mohlo vzniknout něco ještě lepšího. Podnikající inovátoři vstupují na tenký led ...mají odvahu jít do podstatně vyššího rizika. Sociální inovace bez řízení a evaluace není sociální inovací. I těmto tématům se budeme věnovat.

### **Témata:**

- Inovační proces, inovační strategie
- Agilní vývoj
- Human centred design
- Disruptivní inovace
- Sociální inovace
- Sociální kapitál
- Sociální impakt a jeho měření

## Online podpora/Vzdělávací složka

Výše uvedené okruhy budou zpracované do online vzdělávacích modulů určených k samostudiu.

### Mentoring 1-1

Každý projekt je individuální a má své specifické potřeby a rizika s ohledem na produkt/službu či tým. Cílem je co nejrychleji validovat myšlenku, vytvořit první verze byznys modelu a validovat produkt/market fit. Povinný rozsah mentoringu je 12 hodin/týden/tým. V prvních dvou měsících inkubace vytváří týmy spolu s mentory základní parametry byznys plánu, následuje měsíc intenzivního mentoringu, na základě kterého se upravuje byznys model a týmy se pokouší validovat produkt/market fit (případně market experience apod.). Týmy si stanovují své vlastní cíle, mentoři pomáhají přenastavit nerealistická očekávání. Účelem je co nejrychleji validovat nápad, myšlenku a současně vypořádat, zda jsou týmy vůbec schopné akcelerace, jestli to vůbec chtějí, jestli budou ochotni se vzdát např. stávající práce.

Mentoring je povinný v rozsahu 12 hodin / měsíc / tým. Mentoring může probíhat F2F či po Skype.

### Konzultace nad rámec

Každý projekt dle náročnosti trhu, technologie a vyspělosti týmu a dalších aspektů má odlišné potřeby v oblasti znalostí. Rozsah a obsah nelze predikovat přesně, tedy odhadujeme 12 hodin konzultací/měsíc/tým.

### Coworking

V rámci inkubace budou mít týmy k dispozici sdílená pracovní místa v coworkingovém prostoru. Předpokládáme 3 členy na 1 tým. V coworkingu budou probíhat povinné workshopy, mentoring, konzultace a týmy se zde budou moct setkávat a pracovat na projektech.

Dodavatel coworkingových služeb bude vybrán ve výběrovém řízení.

Příklady coworkingových prostor v Praze:

[www.impacthub.cz](http://www.impacthub.cz)

[www.node5.cz](http://www.node5.cz)

<http://coworkingprague.cz/>

### Jak vypadá projekt/tým připravený na akceleraci? (viz Příloha č. 6):

Operativa: existuje důkaz toho, že model nákladů a výnosu funguje (na jednotkách), provozní plán a rozpočet na stávající rok definuje, jak bude projekt za stávající kapacity doručovat produkty/služby, procesní manuály pro každodenní práci jsou hotové

Marketing a prodej: cílové segmenty jsou identifikované a popsány, jsou zavedené první marketingové a prodejní kanály, důkaz toho, že zákazníci jsou ochotni za produkt/službu zaplatit, hotová analýza

konkurence, která dokladuje potenciál prodeje zvoleným segmentům, formalizovaná zpětná vazba od sekundárních beneficentů skrze pozorování, dotazníky, fokusní skupiny...

Management a tým: je vytvořený startupový tým, který je schopný vést sociální podnik do růstové fáze, ošetřené riziko klíčových pozic, identifikování členové rady

Finanční management a plán růstu: finanční výkazy, které ukazují dosavadní investice, výnosy a náklady, jednoletý rozpočet/cashflow po měsících, výhled na 3 roky s ohledem na škálování impaktu, investiční strategie, připravenost na zisky a investice