

Úkol č. 5 Příprava na Den D

Odevzdání: 10. 12. 2013, 21:00

„Představte si, že váš tým je mladá firma, která se snaží prorazit na trh s novou aplikací, o které jste přesvědčeni, že může uživit i váš vývojářský tým. Problém je, že na vývoj aplikace dosud nemáte zajištěny odpovídající zdroje. To se však může změnit. 11. 12. 2013 se vám naskytne příležitost ukázat váš projekt 4 – 5 investorům, kteří se pohybují ve světě designu služeb, ve vývojářském prostředí a světě mobilních aplikací.

Cíl: *Implementujte výsledky uživatelského testování do vašeho finálního prototypu. Vytvořte vlastní byznys plán, který by investory přesvědčil, že se jim jejich investice do vás vrátí. Připravte si 7 minutovou prezentaci, kterou investory ohromíte.*

- **Implementujte výsledky uživatelské testování do finálního prototypu.** Využijte závěry z uživatelského testování a vytvořte finální verzi vašeho produktu. Pokuste se reflektovat všechny tři nejvýraznější chyby, na které jste přišli. Napište o tom krátkou zprávu na Inflow a přiložte odkaz na finalizovaný prototyp.
- **Vytvořte konkrétní byznys plán.** Protože předstupujete před skupinu investorů, budete si muset pořádně promyslet, co jim



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

vlastně řeknete a jak je přesvědčíte, že váš prototyp je nejlepší. K tomuto účelu vám poslouží vypracovaný byznys plán.

Váš byznys plán bude mít tuto strukturu:

- **Titulní strana**
- **Shrnutí** – měli byste být schopni ve dvou větách sepsat o čem váš projekt je. Inspiraci hledejte [v prezentaci Jean Trojan, expertky na přípravu Elevator Pitch](#). Elevator Pitch je základem vašeho byznys plánu, dejte si na něm záležet.
- **Popis projektu** – obsahuje vlastně vše, co jste chtěli říci ve shrnutí, ale nebyl na to čas. Zamyslete se nad tím, co nabízíte, co potřebujete, kdo je vaše cílová skupina, kdo je vaším konkurentem, jaké jsou vaše cíle a jak jich dosáhnete. Většina těchto informací je již uveřejněna v blogu na Inflow, stačí je tedy vytáhnout.
- **Obchodně-marketingová strategie** – jak budete svůj produkt nabízet a prodávat? Kolik předpokládáte, že budete potřebovat vstupních financí, za co je utratíte a kolik bude činit váš zisk?
- **Časový harmonogram** – vypracujte časovou osu, kam zanesete jednotlivé milníky – vývoj aplikace, uvedení na AppStore, výdaje a příjmy, atd.
- **SWOT analýza** – vytvořte krátkou SWOT analýzu a zaměřte se na slabé a silné stránky produktu a týmu. Jaké máte



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

příležitosti? Čím se odlišujete od konkurence? V čem jste inovativní? Zamyslete se i nad hrozbami.

- **Představení týmu** – nezapomeňte na sebe, vaše foto a schopnosti. Investoři mají rádi dobrý tým, který šlape.

Váš byznys plán nahrajte na SlideShare nebo Scribd a vložte jej do příspěvku na Inflow.

Inspirace:

[Jak napsat chytrý byznys plán? Přinášíme pár základních tipů, jak na to.](#)

[Jak napsat business plán aneb píšeme podnikatelská plán.](#)

[Jak sepsat podnikatelský plán.](#)

- **Připravte si jedinečnou prezentaci pro investory.** Vytvořte ppt (nebo cokoli jiného) a představte svou aplikaci. Co jste doposud dělali – heuristickou analýzu, uživatelské testování, ukažte, že váš prototyp je kompletně připraven na vývoj. Ukažte, jaké problémy jste v průběhu projektu řešili a vyřešili. Představte svůj byznys plán. Pamatujte: obrázky, grafy a jednoduchost slaví úspěch. Vy jste ti, co vlastní aplikaci věří a chtějí s ní prorazit. Buďte vášniví a žijte prezentací. Připravte si tablet (zapůjčím) s prototypem, ať můžete investorům váš produkt ukázat a demonstrovat, co vše umí. Prezentace proběhne na hodině 11. 12. 2012, budete na ni mít 7 min.

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

- Při vytváření prezentace vám může pomoci [Lukáš Hrdlička](#).
-

Hodnocení

<p>10 – 7 b. perfektní zpracování</p>	<p>Příspěvek v blogu obsahuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Odkaz na finalizovaný prototyp a krátký popis toho, co jste opravili (nejméně 3 problémy vzešlé z uživatelského testování). • Odkaz nebo embed na váš byznys plán, který obsahuje titulní stranu, shrnutí, popis projektu, obchodně-marketingovou strategii, SWOT analýzu a představení týmu. • Příspěvek na blogu je napsán čtivou formou. <p>Tým bude prezentovat vlastní produkt na závěrečné hodině před potenciálními investory.</p>
<p>6 – 3 b. dostatečné zpracování</p>	<p>Příspěvek v blogu obsahuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Odkaz na finalizovaný prototyp s malým komentářem. • Nejméně jednu opravenou chybu z uživatelského testování. • Vložený odkaz na byznys plán, který bude obsahovat minimálně shrnutí, popis projektu a obchodně-marketingovou strategii. <p>Tým bude prezentovat vlastní produkt na závěrečné hodině před potenciálními investory.</p>
<p>2 – 0 b. nedostatečné zpracování (nutná oprava do</p>	<p>Takto hodnocený úkol nedosahuje kvality úkolu</p>



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

3 prac. dnů)	zpracovaného dostatečně.
--------------	--------------------------

Tomáš Bouda

boudatomas@gmail.com