

TRANSCRIBE.ME

Podnikatelský plán

Naším podnikatelským záměrem je poskytnout uživatelům Speech Recognition technologie offlinové řešení (ve formě SDK a také krabicové řešení s GUI), které by mohlo být spouštěno na počítači zákazníka.

Transcribe.me, s.r.o.
Antala Staška
Praha 4

Duben 2017

Andrey Babushkin
Středa 11:00

Obsah

I. Úvod	3
II. Shrnutí.....	4
III. Popis podniku.....	6
IV. Popis podnikatelské příležitosti	7
V. Časový plán.....	9
VI. Konkurence a stanovení ceny.....	10
VII. Marketing	11
VIII. Základní finanční plán.....	12
IX. SWOT Analýza.....	14
X. Závěr.....	15
XI. Příloha 1 “Konkurence”	16

I. Úvod

Tento podnikatelský plán podrobně popisuje plán zahájení nové epochy technologie Speech Recognition.

Bude probráno, jak bude vypadat podnik s pohledu právnícké strany (kapitola II), jaké má plány rozvoje v blízkém budoucnu a také dlouhodobé úkoly (kapitola V), jak bude financován a z jakých prostředků, jak bude vydělávat (kapitola VIII), kdo je dnes konkurentem (VI). Také bude udělána plná a komplexní analýza trhu, stanovení ceny na produkt Transcribe.me (kapitola VI) a zanalyzovány všechny silné a slabé strany, hrozby a příležitosti ve krásné tabulce SWOT analýzy (kapitola IX). Marketingová strategie je popsána v kapitole VII.

II. Shrnutí

Podnikatelský záměr

Naším cílem je vytvořit novou větev technologie Speech Recognition (technologie převodu hlasu na text). Každá část našeho řešení bude co nejvíce automatizovaná, sběr dat a učení modelu bude probíhat plně automaticky. Navíc, celý software bude schopen se přizpůsobovat ke každému uživateli a tím způsobem zlepšovat celkovou přesnost rozpoznání.

Faktory úspěchu

Základním faktorem úspěchu by měl být způsob distribuce produktu Transcribe.me, který nemá žádný z konkurentů. Ne každý systém má internetové připojení, kde by technologie Speech Recognition mohla být použita. Náš produkt žádné připojení potřebovat nebude. Důležitým faktorem také je plná automatizace, která způsobí růst kvality rozpoznání beze změny zdrojových kódů. Pro úspěšné rozběhnutí představeného projektu bude nutné zajistit dostatečný objem prostředků dostačujících na vytvoření základní kostry produktu.

Cíle projektu

Hlavním cílem projektu je generování zisku postačujícího na to, abychom mohli dostát závazkům vyplývajícím z rozvoje a podpory produktu, ale i závazkům plynoucích ze splácení počáteční investice.

Pro dosažení hlavního cíle je nutné vytvoření základní architektury a hotového řešení během prvního roku, tj. start prodeji první stabilní verze už v lednu roku 2019. Navíc, budeme potřebovat poskytnutý dlouhodobý úvěr v hodnotě 10 mil. Kč. Také musíme správně oslovit kritické třídy zákazníků. Pro oslovení co největšího počtu zákazníků se marketingově zaměříme na tři různé skupiny, které budou diferencované cenou roční licence.

- První skupinu studentů oslovíme na základě kampaně, ve které budeme porovnávat jejich běžný život, jako studentů, a život s těmi možnostmi, které přináší náš produkt.
- Druhou skupinu držitelů call-centrů budeme oslovovat na základě video vizuální kampaně, ve které budeme ukazovat, jaké finanční výhody přináší náš software a také jak selepší a urychlí se práce centrů, když budou používat naši technologii.
- Třetí skupinu vývojářů budeme oslovovat na základě videí a tabulek, ve kterých ukážeme, jak selepší rozhraní jejich programů pro jejich konečné uživatele, když

místo desítek různých tlačítek budou používat technologie na hlasové ovládání aplikace.

Číslo zákazníků z první skupiny pozitivně ovlivní v budoucnu číslo zákazníků z jiných skupin kvůli velkému počtu studentů technických oborů, kteří po ukončení studia budou propagovat náš software ve svých produktech, protože měli s ním dobré zkušenosti během studia.

III. Popis podniku

Forma podnikání

Jsme společnost s ručením omezeným hl. m. Prahy hospodařící s peněžní prostředky získanými vlastní činností. V případě prodeje softwarového produktu bude tedy hlavní zdroj příjmů tvořen tržbami z ceny licence.

Lokalita provozu

Hlavní vývojový tým se bude nacházet v kanceláři v Praze 4. Adresa kanceláře je Antala Staška 2027/77 ([odkaz](#)). Kancelář je už vybavena tak, že hned můžeme začít vývoj produktu.

Způsob vedení účetnictví

Účetnictví organizace Transcribe.me bude vedeno v souladu s platnou legislativou o vedení účetnictví pro společnosti s ručením omezeným.

Pojištění

Mimo zákonného pojištění odpovědnosti zaměstnavatele za škodu při pracovním úrazu nebo nemoci z povolání bude sjednáno i pojištění majetku, a to jak samotné prostory kanceláře, tak i počítače zaměstnanců.

IV. Popis podnikatelské příležitosti

Popis poskytované služby

Naším cílem je vytvořit novou větev technologie Speech Recognition (technologie převodu hlasu na text). Na rozdíl od konkurenčních produktů, každá část našeho řešení bude co nejvíce automatizovaná, sběr dat a učení modelu bude probíhat plně automaticky, také bude distribuovaný jako krabicové řešení a SDK bez nutného internet připojení. Celý software bude schopen se přizpůsobovat ke každému uživateli a tím způsobem zlepšovat celkovou přesnost rozpoznání. Na začátku bude podporovat 3 jazyky: Čeština, Angličtina a Ruština.

Konkurenční výhoda

Naši konkurenční výhodu vidíme ve čtyřech bodech:

- Offlinové řešení, které může být spouštěno na zařízení zákazníka.
- Plná automatizace algoritmu učení a využití moderních technik Deep Learning, Machine Learning, Evolutional Programming a Artificial Neural Networks.
- Přizpůsobení modelu učení ke každému zákazníkovi.
- Flexibilní cenový model.

Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů

Základní požadavky na úspěšný start produktu je třeba rozdělit do několika kategorií, a to na samotnou kancelář, výběr vhodných vývojářů a v poslední řadě SEO specialisty a pracovníka v marketingu. Tyto jednotlivé kategorie vstupů detailně popíšeme v následujících bodech:

- **Kancelář** bude dlouhodobě pronajata za účelem vývoje produktu Transcribe.me. V současnosti je tato kancelář už přizpůsobena ke komfortní práci programátorů. Měsíční pronájem prostorů bude krytý z počáteční investice.
- **Zaměstnanci** vývojového týmu Transcribe.me musejí být odborníci v oboru Speech Recognition a Machine Learning. Během vývoje první verze budeme potřebovat pouze architekta a několik programátorů. Až produkt vyjde, bude se jednat o několik nových pracovníků, jako například tým podpory klientů.
- **SEO pracovník a pracovník v marketingu** můžou být lidé, kteří budou schopní vytvořit kampaň aktivní a agresivní propagace našeho produktu na trhu existujících řešení. Jde o dočasné zaměstnání.
- **Rizika** vyplývající z jednotlivých vstupů se vážou hlavně:
 - K nalezení kvalitního týmu programátorů potřebného pro rychlý vývoj kompletního řešení.

- K problémům, které se mohou nastát během vývoje produktu a které mohou zabránit splnění vývojového harmonogramu.

V. Časový plán

Z pohledu časování jednotlivých úkolů je můžeme rozdělit na krátkodobé (v rozmezí několika měsíců), střednědobé (jednoho až dvou let) a dlouhodobé (v rozmezí delším než 2 roky).

Krátkodobé úkoly

- Do 1. měsíce: získání oficiálního potvrzení pronajmu kanceláře a hledání vhodných lidí na pozice programátorů.
- Do 2. měsíců: vytvoření vnitřní architektury aplikace Transcribe.me, analýza všech potřebných frameworků.
- Do 4 - 6. měsíců: vytvoření první fungující verze aplikace bez žádných jazykových modelů a bez modulů automatizovaného učení.
- Do 8. měsíců: vytvoření web-crawleru a modulů učení jazykových modelů.
- Souběžně se začíná vyvíjet český jazykový model.
- Do 9. měsíců: dokončení jazykového modelu Čeština.
- Do 10. měsíců: nasazení slovníku Angličtina na kostru jazykového modelu.
- Do 11. měsíců: nasazení slovníku Ruština na kostru jazykového modelu.
- Do 12. měsíců: zabalení aplikace do balíčků SDK.

Střednědobé úkoly

- Provádění reklamní kampaně, domluva s českými univerzitami na použití softwaru v rámci studia.
- V průběhu tohoto období budeme se převážně zabývat reklamou a případným doladěním naší aplikace, abychom dosáhli dobrého počtu zákazníků.

Dlouhodobé úkoly

- Rozšíření naší prezence na trhu prostřednictvím aktivní reklamy na internetu a na vysokých školách.
- Vylepšení algoritmů učení modelu
- Přidání nových jazyků včetně Němčiny, Francouzštiny, Španělštiny, Čínštiny.

VI. Konkurence a stanovení ceny

Na trhu existují produkty, které nabízí Speech Recognition řešení. Jedním z nejlepších a používanějších softwarů je Google Speech Cloud. Nedostatkem jejích řešení je cenová politika, kde uživatel platí za každou analyzovanou minutu. Také je velmi silný produkt je Wit.ai. Výrobcem Wit.ai je společnost Facebook, která nabízí jejích produkt zadarmo. Ale Wit.ai je velmi specifický software, který umožňuje pouze vytvářet konečné hlasové příkazy, které mohou být rozpoznány softwarem vyrobeným vývojářem. Naše řešení bude obsahovat v sobě tuto funkcionalitu jako jeden z případů užití (viz kapitola “Cíle projektu”, třetí skupina uživatelů). Také existuje řešení Newton Dictate, velmi známý produkt na českém trhu české společnosti NEWTON Technologies, a.s. Jejích řešení ukazuje velmi dobré výsledky, ale způsob distribuce není vhodný pro vývojáře, prodává se jako krabicový uzavřený software, který se nedá integrovat do žádného produktu třetí strany. Tyhle tři softwary jsou nejsilnějšími konkurenty našeho produktu.

Existují také další řešení, která podporují český jazyk. Prvním takovým produktem je řešením české společností, která se nazývá SpokenData. Jejích řešení ale je hrozně pomalé a nepřesné. Analýza minutové nahrávky trvala 2,5 minut, navíc kvalita rozpoznání byla na velmi nízké úrovni.

Další možnost je servis Speechmatics. Ukázalo se také příliš velké zpoždění (kolem 2 minut) a možná o trochu lepší přesnost, než má SpokenData.

Všechny popsáné softwary (kromě Newton Dictate) poskytují online služby a jsou nedostupné jako SDK. A je to pro nás obrovskou konkurenční výhodou.

Popisy všech softwarů, které byly popsány výše a také jiné, které byly nalezeny během analýzy konkurence, lze najít v Příloze 1 “Konkurence”.

Cena našeho produktu bude stanovena na základě velmi pečlivé analýzy trhu.

Cena licence pro použití studenty se zákazem používat náš produkt pro komerční účely bude nulová, tj. studenty dostanou kopii našeho produktu zadarmo. Ale podmínkou bude stále internet připojení v rozsahu univerzitních IP adres. Pro nás taková charita je velmi dobrým reklamním tahem, protože, za prvé, rozšíříme naši bázi zákazníků, za druhé, budeme sbírat anonymní data a tím vylepšovat náš produkt.

Cena licence pro Call - centry a vývojáře bude 4000 Eur za jeden rok s možností použití software na jakémkoli počtu zařízení. Taková cena je vhodná pro větší společnosti, ale takovou cenovou politikou ztratíme obrovský kousek trhu menších zákazníků. Proto bude existovat možnost měsíční platby 200 Eur za měsíc s podmínkou, že tato licence nemůže být použita firmami s ročním obratem více než 1.000.000 dolarů.

VII. Marketing

Jednou z nejvýhodnějších pro budoucnost skupin je skupina studentů. Na začátku budou tvořit obrovskou část všech zákazníků a tím, že používají náš produkt, budou pomáhat rozvíjet efektivitu a přesnost výsledků našeho systému Speech Recognition. Navíc, jako už bylo zmíněno, během své kariéry, když bude potřeba použít nástroj rozpoznání řeči, budou vědět o existenci Transcribe.me a tím pádem se přestěhují do skupiny placených zákazníků. Proto se zaměříme na spolupráci s technickými univerzitami a propagaci našeho produktu na vysokých školách. Budeme používat docela standardní techniku “nakrmí a povídej”. :) Dále se domluvíme s některými přednášející, aby zapínali na pozadí Transcribe.me a vytvářeli záznamy z přednášek, které by byly sdílené na fakultním webu.

Pro velké firmy a vývojáře budou vytvářeny dobrá a reprezentativní webová stránka a krátké a informativní video. Také náš produkt bude nabízen v podobě otevřené demo verze, aby každý mohl vyzkoušet náš systém. Jelikož jsme zaměřeni na světový trh, nemá smysl provádět drahou a neefektivní v našem případě reklamní kampaň jako TV, radio a obrovské plakáty. Jediným zdrojem informace pro zahraniční firmy bude pouze webová stránka a nejlepší pozice v search engine, jako Google, Yahoo, Yandex (Rusko) atd. Proto se zaměříme na web design a SEO.

VIII. Základní finanční plán

Výdaje pro zahájení podnikání budou kryté poskytnutým dlouhodobým úvěrem v hodnotě 10 mil. Kč.

Půlka tohoto úvěru bude použita na platy programátorům během prvního roku vývoje. Zbytek bude použit na startovní reklamní kampaň, pronájem a počítače. Ty tvoří **variabilní náklady**. Splátka dlouhodobého úvěru v odhadované výši 50 tis. měsíčně tak bude tvořit **fixní náklady**.

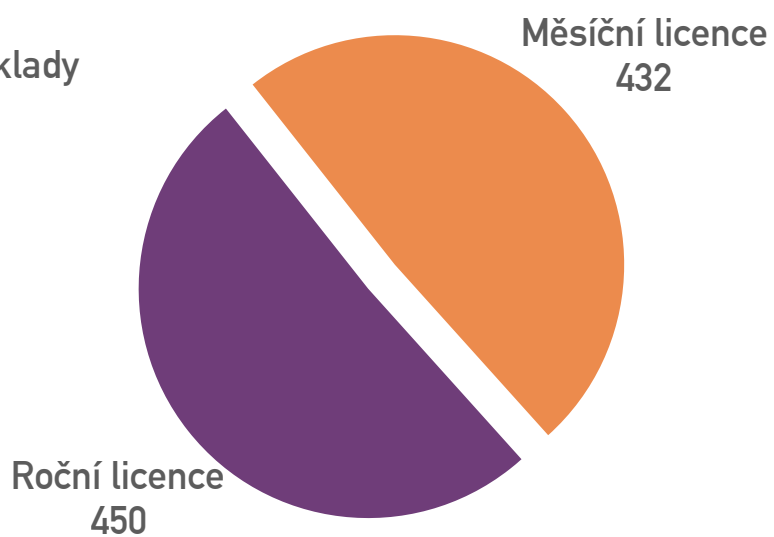
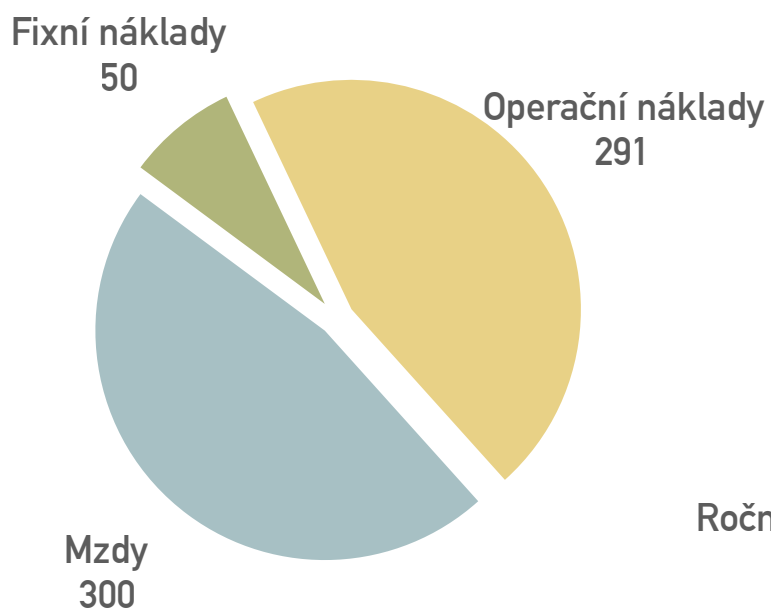
Na straně **příjmu** bude hlavní část tvořena příjmem z každé prodané licence. Budeme rozdělovat každou prodanou roční licenci a měsíční licence. Studentskou bezplatnou licence počítat nepočítáme.

Plán výdajů (měsíčně v tisících)

<i>Fixní náklady</i>	<i>50</i>
<i>Mzdy</i>	<i>300</i>
<i>Operační náklady</i>	<i>291</i>
<i>Celkové náklady</i>	<i>641</i>

Plán příjmů (měsíčně v tisících)

<i>Příjmy z prodaných ročních licencí (50 zákazníků)</i>	<i>450</i>
<i>Příjmy z prodaných měsíčních licencí (80 zákazníků)</i>	<i>432</i>
<i>Celkové příjmy</i>	<i>882</i>



IX. SWOT Analýza

Silné stránky <ol style="list-style-type: none">1. Offline SDK2. Plná automatizace3. Zaměření na rychlost a přesnost4. Flexibilní cenový model	Slabé stránky <ol style="list-style-type: none">1. Vývoj dobrého modelu může trvat roky2. Nedostatek odborných znalostí
Příležitosti <ol style="list-style-type: none">1. Existence Open-Source projektů2. Obrovské množství teoretických zdrojů3. Lze použít výsledky Wit.ai na učení modelu	Hrozby <ol style="list-style-type: none">1. Složitost získat zákazníky2. Konkurence ze strany Google a Facebook

Je vidět, že jedna z hrozeb našeho produktu může být použita jako příležitost. Nikdo nám nezakazuje používat servery 3. strany, servery našich konkurentů, abychom vylepšovali náš model. Protože modely strojového učení potřebují data se jmény (labeled data), můžeme nahrávky našich zákazníků odesílat na server Wit.ai (zdarma) a tím získávat dobré datasety na učení našeho modelu.

X. Závěr

Probrali jsme všechny aspekty našeho budoucího produktu. Povídali jsme o tom, jak budeme vyvíjet Transcribe.me, jak budeme vést finance a provádět reklamní kampaň. Také jsme zanalyzovali konkurenci a cílové trhy, vytvořili jsme několik cenových modelů a rozepsali jsme plán oslovení každé cílové skupiny. Udělali jsme taky kompletní SWOT analýzu, ze které vidíme, jak můžeme využívat konkurenční produkty ve svých cílech.

Z devíti kapitol našeho finančního plánu vidíme, že produkt má všechny šance být úspěšným a přinášet obrovské zisky. Proto považujeme náš podnikatelský plán za kompletní a projekt za slibný.

Děkujeme moc za Váš čas a za to, že jste si přečetli tento dokument.

XI. Příloha 1 “Konkurence”

Byla provedena kompletní analýza trhu a celá tabulka se všemi podrobnostmi sem nevejde. Kvůli tomu byla vytvořena tabulka na Google Drive, kde je uloženo všechno. Tabulka může být nalezena [tady \(odkaz\)](#).

Když odkaz se nezobrazuje, tady je textová verze odkazu:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1GLfGPz8OxKEsVmG6ZHR8vYYb3vsAsNBPk8rieAUj74I/edit?usp=sharing>