Podnikatelský plán

AI Love

David Krch, úterý 11:00

20.4.2024



Obsah

[Úvod 2](#_Toc164586433)

[Verze dokumentu 2](#_Toc164586434)

[Záměr dokumentu 2](#_Toc164586435)

[Shrnutí činnosti firmy 2](#_Toc164586436)

[Shrnutí financí 2](#_Toc164586437)

[Popis podnikatelské činnost 3](#_Toc164586438)

[Právní forma firmy 3](#_Toc164586439)

[Popis produktu 3](#_Toc164586440)

[Činnost firmy 3](#_Toc164586441)

[Cíle firmy a vlastníků 4](#_Toc164586442)

[Cíle firmy 4](#_Toc164586443)

[Cíle vlastníka 4](#_Toc164586444)

[Analýza zákazníků 5](#_Toc164586445)

[Hráči videoher 5](#_Toc164586446)

[Studenti IT 5](#_Toc164586447)

[Analýza konkurence 6](#_Toc164586448)

[Existující konkurence 6](#_Toc164586449)

[Vznik nové konkurence 6](#_Toc164586450)

[Marketingová a obchodní strategie 7](#_Toc164586451)

[Marketingový mix 4P: 7](#_Toc164586452)

[Realizační projektový plán 8](#_Toc164586453)

[Finanční plán 9](#_Toc164586454)

[SWOT analýza 10](#_Toc164586455)

[Analýza rizik 11](#_Toc164586456)

# Úvod

## Verze dokumentu

Současná verze dokumentu – 0.1

## Záměr dokumentu

Cílem dokumentu je prokázat schopnost firmy uspět na trhu a generovat tak zisk pro investory a potencionální partnery.

## Shrnutí činnosti firmy

Firma AI Love se bude zabývat tvorbou a provozem virtuálních přátel a partnerů pro jednotlivce, kteří z různých důvodů nemají možnost navazovat takové vztahy s reálnými lidmi.

Hlavní výhodou firmy oproti konkurenci bude zaměření na specifické skupiny zákazníků. Dalšími výhodami budou například nízké náklady na vývoj, a díky tomu možné nižší ceny pro zákazníky.

## Shrnutí financí

Žádaná částka na počáteční investici je TBD, s možností návratu investice do 4 let.

# Popis podnikatelské činnost

## Právní forma firmy

Firma bude vedena jako s.r.o.

Při prvotním běhu firmy bude vrchní pozice firmy zastávat majitel (autor dokumentu).

## Popis produktu

Jak bylo zmíněno výše, firma AI Love bude provozovat virtuální společníky. To budou komplexní programy založené na umělé inteligenci.

Hlavní vlastnosti společníků:

* Možnost konverzace na všemožná témata, na tvorbu společníků budou použity nejnovější dostupné AI modely, tvořené k imitaci lidské konverzace
* Možnost textové i hlasové komunikace, na hlasovou komunikace budou použity další AI nástroje, umožňující převod textu na mluvenou řeč
* Grafické rozhraní: Každý společník bude mít virtuální model, který bude ukazovat emoce.
* Personalizace společníka: Uživatel bude mít možnost měnit vše od hlasu, přes barvu očí až po osobnostní rysy společníka. Tato vlastnost je klíčová pro monetizaci programu.

Uživatelé budou se společníky komunikovat pomocí webové a mobilní aplikace.

## Činnost firmy

Činnost formy se dá rozdělit do tří částí:

* **Tvorba aplikace a první verze společníků:**

Před zahájením výdělečné činnosti firmy bude nutné vytvořit webovou a mobilní aplikaci a první verzi společníků.

* **Marketing:**

Kvůli vysoké konkurenci bude nutné za běhu firmy věnovat úsilí a finance na marketing produktu.

* **Provoz firmy:**

Hlavní činnost firmy bude samotný provoz společníků. Ten se bude skládat z provozu serverů, na kterých budou společníci „žít“, vývoje nových vlastností pro společníky, správy uživatelských účtů a poskytování podpory pro uživatele.

Hlavní zisk firmy bude plynout z měsíčního předplatného, odemykající možnosti personalizace společníka a z prodeje virtuálních předmětů pro společníky.

Firma bude mít zisk i z neplacené verze aplikací, a to formou inzerce reklam.

# Cíle firmy a vlastníků

Jako u každé firmy, i naším hlavním cílem je generovat zisk, toho dosáhneme splněním následujících interních cílů.

## Cíle firmy

Přesné částky budou popsány dále v dokumentu.

* **Do půl roku:**

Vytvoření funkční webové aplikace, mobilní aplikace, první verze společníků a uvedení produktu na trh.

* **Do 1 roku:**

Udržení alespoň 12 500 aktivních uživatelů, z toho 300 platících. V této fázi již bude firma generovat zisk.

* **Do 2 let:**

Udržení 20 000 zákazníků, z toho 500 platících. Při tomto počtu zákazníků bude firma generovat znatelný zisk, to umožní návrat investice.

* **Po návratu investice:**

V této fázi bude možné rozšíření firmy o další zaměstnance.

## Cíle vlastníka

* **Start firmy:**

Hlavním cílem vlastníka (a zároveň vedoucího) při startu činnosti firmy, bude najít schopné zaměstnance. Pro chod firmy bude potřeba alespoň dva zaměstnance, kteří budou zastávat roli vývojářů i správců.

* **Do 2 let:**

Udržet stabilní růsty a umožnit tak návrat investice.

# Analýza zákazníků

Jak bylo zmíněno výše, cílovým trhem jsou uživatelé internetu, kteří mají z různých důvodů omezené sociální interakce, a pravděpodobněji tak budou využívat virtuální společníky a platit za ně. Ze všech uživatelů internetu se firma zaměří na dvě skupiny, které mají průměrně nejméně sociálních interakcí, těmi jsou hráči videoher a studenti IT.

## Hráči videoher

Tato skupina uživatelů internetu dobrovolně věnuje většinu svého času videohrám a sociální interakce v reálném světě tak odsouvá na druhou kolej.

Výhody skupiny:

* Hráči jsou zvyklí utrácet peníze na internetu. Jak za měsíční předplatná, tak za virtuální předměty. Z této skupiny je tak předpokládaný největší poměr zisku k aktivním uživatelům

Nevýhody skupiny:

* Videohry samotné mohou hráčům poskytnout nebo nahradit sociální interakce, část skupiny tak nebude mít o náš produkt velký zájem.

## Studenti IT

Tato skupina uživatelů má kvůli progtestům, zápočtům z matematiky a psaní podnikatelských plánů ještě méně času na sociální interakce než hráči videoher.

Výhody skupiny:

* Průměrný student IT nemá téměř žádnou sociální interakci, a s velkou pravděpodobností tak využije náš produkt.

Nevýhody skupiny:

* Studenti nejsou finančně silná skupina a průměrný uživatel z této skupiny tak bude utrácet v průměr méně peněz.

# Analýza konkurence

V současné době již na trhu AI společníků existuje silná konkurence. Bude tedy nutné maximalizovat konkurenční výhody firmy.

## Existující konkurence

Nejznámější a zároveň největší konkurent je Replika AI. Tato aplikace funguje od roku 2017 a v posledních dvou letech její popularita extrémně vzrostla, částečně díky rychlému vzrůstu zájmu o umělou inteligenci obecně. Replika poskytuje možnost komunikovat se společníkem textově i hlasově. Dále poskytuje možnosti personalizace společníka. Prémiová verze funguje na principu ročního nebo měsíčního předplatného, to se pohybuje okolo 1600,- Kč za rok.

Výhodou oproti již existující konkurenci bude naše zaměření a marketing cílený na určité skupiny zákazníků.

Další výhodou bude nižší cena předplatného, která naláká více platících zákazníků. Monetizační systém rozšíří také možnost nákupu virtuálních předmětů, které ale nebudou důležité pro funkčnost společníka. To budou například kosmetické předměty.

## Vznik nové konkurence

Vzhledem ke stále rostoucí popularitě umělé inteligence bude růst i zájem o virtuální společníky a více firem se jimi tak bude zajímat. Za provozu firmy bude důležité držet krok s konkurencí v rámci vývoje a inovací.

Udržení již získaných zákazníků by nemělo být těžké, vzhledem k základnímu principu produktu. Uživatel si bude s jeho společníkem postupně budovat vztah a nebude pravděpodobné, že by přešel ke konkurenci, kde by musel vztah budovat od nuly.

# Marketingová a obchodní strategie

Hlavní strategií firmy bude marketing zaměřený na uživatele internetu, hlavně pak na námi vybrané skupiny. Těmi jsou hráči videoher a studenti IT. Zaměření na určité skupiny zákazníků nám poskytne konkurenční výhodu oproti již existujícím firmám poskytujícím podobný produkt.

## Marketingový mix 4P:

* **Product (produkt):**

Naším produktem je aplikace, umožňující uživatelům vytvořit si virtuálního společníka na míru. Společník bude mít hodně možností personalizace a úprav. Mezi možnosti úprav bude patřit změna fyzického vzhledu, změnu hlasu a volba oblečení. Další klíčovou vlastností bude možnost měnit osobnost společníka.

Uživatel se společníkem bude moct komunikovat a tím si s ním budovat vztah.

* **Price (cena):**

Základní verze aplikace bude zadarmo, výdělek z této verze aplikace přinesou reklamy zobrazované v aplikaci, očekávaný zisk je 3,5 Kč za uživatele měsíčně.

Základní verze aplikace bude mít omezené možnosti úpravy společníka.

Placená verze aplikace odemkne všechny možnosti úprav a možnost vytvořit si více společníků. Tato verze bude stát 100,- Kč měsíčně, nebo se slevou 1100,- Kč ročně. Placená verze také nebude zobrazovat reklamy.

Další výdělek bude firmě přinášet prodej virtuálních předmětů v aplikaci. Těmi budou hlavně kosmetické předměty (oblečení, doplňky...) pro společníky. Obchod s předměty bude k dispozici v obou verzích aplikace.

* **Place (distribuce):**

Aplikace bude ve dvou verzích, webová aplikace a mobilní aplikace (Android a iOS). Webová aplikace bude provozována na našich vlastních serverech, bude možné se k ní připojit ze všech běžně používaných prohlížečů.

Mobilní aplikace budou k dispozici na Google Play pro operační systém android, a App Store pro operační systém iOS.

* **Promotion (propagace):**

Propagace produkte bude probíhat formou reklamy na sociálních sítích. Těmi budou Instagram, Tik Tok a platforma YouTube. V současné době je možné reklamy cílit přesně na určitou skupinu lidí, podle jejich preferencí a digitální stopy, naše reklamy tak budou zaměřené hlavně na námi vybrané skupiny uživatelů internetu.

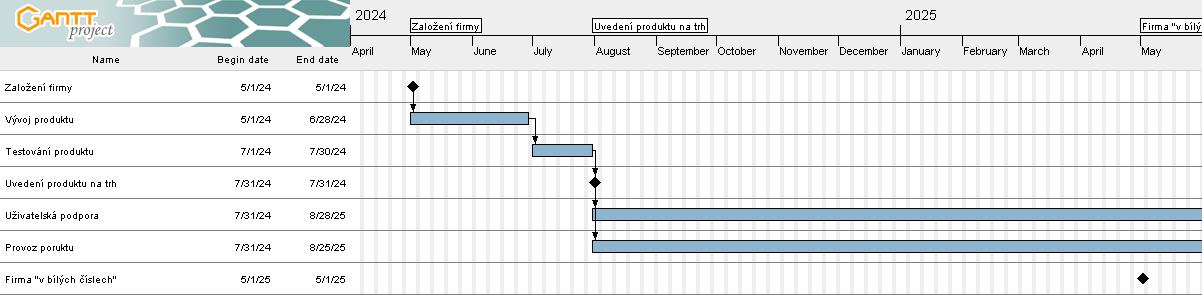
# Realizační projektový plán

Provoz firmy se dá rozdělit do čtyř fází, částečně popsaných v sekci cíle firmy a vlastníka.

První fází po obdržení investice bude sestavení týmu. Vedoucí firmy musí najmout dva zaměstnance, kteří budou oba zastávat pozice vývojáře a správce aplikace. Zaměstnance bude firma hledat mezi studenty IT a počítá s jejich zaměstnáním pouze na částečný úvazek. První fáze by měla trvat nejvýše tři měsíce.

V druhé fázi budou vyvinuty a otestovány první verze aplikací a společníků. Tato fáze by měla trvat další tři měsíce.

Třetí fáze bude samotný provoz aplikací, jejich spravování a průběžný vývoj. Fáze bude probíhat skrz celý život firmy.

Poslední fáze plánovaná v tomto dokumentu je rozšíření firmy, ta začne, až začne firma generovat dostatečný zisk. Odhadem dva roky od zahájení projektu.

# Finanční plán

Na samotné založení firmy nebudou potřeba žádné výdaje, ty začnou až po najmutí zaměstnanců a poté po nasazení produktu na trh.

## Měsíční náklady pří vývoji

Při vývoji produktu (první tři měsíce) půjde hlavní část výdajů na platy zaměstnanců, od nich bude v této době vyžadována větší časová dotace. Plat jednoho zaměstnance bude činit 31 000,- Kč. Menší část výdajů půjde na provoz testovací verze produktu.

|  |  |
| --- | --- |
| Položka | Cena |
| Platy zaměstnanců | 62 000, - Kč |
| Testovací provoz | 1 000, - Kč |
| Celkem | 63 000, - Kč |

Celkové výdaje před uvedením produktu na trh jsou odhadnuté na 189 000,- Kč.

## Měsíční náklady po nasazení produktu

Náklady po uvedení první verze produktu na trh zůstanou podobné. Sice se sníží náklady na platy zaměstnanců, kvůli menší potřebné časové dotaci, ale bude potřeba vynaložit prostředky na propagaci produktu.

|  |  |
| --- | --- |
| Položka | Cena |
| Platy zaměstnanců | 40 000, - Kč |
| Provoz aplikací | 5 000, - Kč |
| Reklama | 20 000, - Kč |
| Celkem | 65 000, - Kč |

V součtu za 3 měsíce po uvedení produktu na trh jsou výdaje odhadnuté na 195 000,- Kč.

## Očekávaný zisk a návrat investice

Stabilní zisk očekáváme půl roku po začátku podnikatelské činnosti. Cílem je do té doby získat 10 000 aktivních uživatelů, z toho 250 platících. Při výdělku 3,5 Kč za běžného a 120, - Kč za platícího uživatele měsíčně jsou očekávané výdělky následující:

|  |  |
| --- | --- |
| Položka | Částka |
| Běžní uživatelé | 35 000, - Kč |
| Platící uživatelé | 30 000, - Kč |
| Celkem | 65 000, - Kč |

Podle odhadů tak může být firma po půl roce soběstačná.

## Žádaná investice

V součtu bude firma potřebovat 384 000, - Kč na prvních 6 měsíců provozu.

Základní kapitál firmy je 150 000, - Kč, od investorů je tedy žádaná částka 250 000, - Kč.

Při očekávaném ročním zvýšením výdělků o 25 % bude firma schopna splatit investici v rámci 2 let.

# SWOT analýza

