

# Oponentura – Obchodní analýza, Projekt **Sivihoklubik**

---

Oponenti: SINners

**Safrankov Matvej**

**Panyukov Arseniy**

**Fryšarová Kateřina**

**Anokhina Veronika**

**Zlochevskyi Vladyslav**

## **Shrnutí silných stránek:**

- Business domain model
- Business requests
- Vizualizace financí

## **Shrnutí slabých stránek:**

- Nedotažené business procesy
- Nerealistický finanční model

27.10.2024

## Business Goals:

Dobré: BG01 a BG02 - specifické, realistické

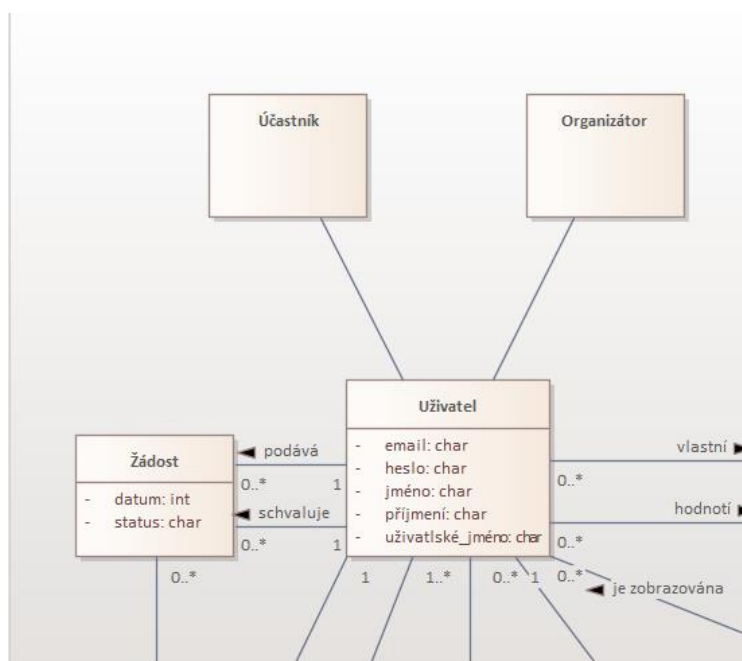
Špatné: BG03 - připadá mi hodně obecný, aplikovatelný kdekoliv

**Business requests:** kvalitní, ale nemělo by jich být více? (některé zdroje uvádí 3x - 5x více než business cílů - nevím zda je to nutné v tomto předmětu)

## Business domain model:

### Nejasnosti:

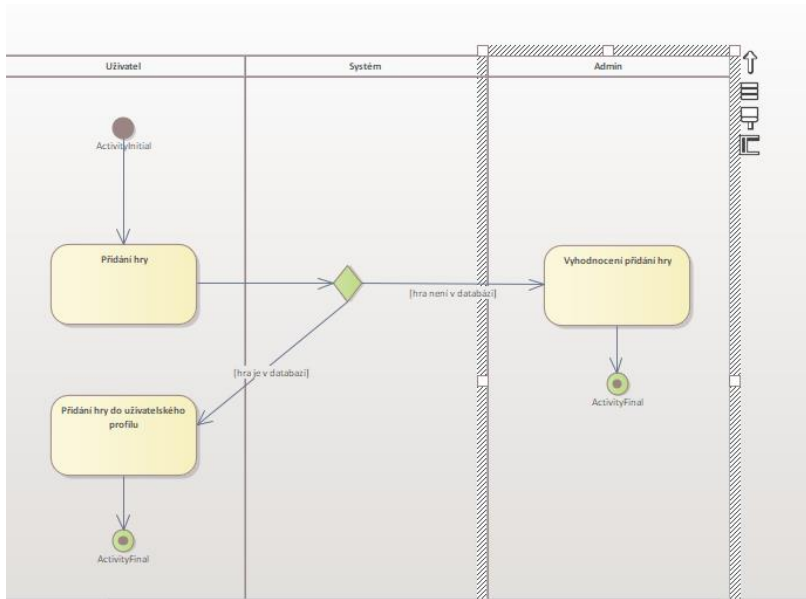
- proč nejsou konkrétní akce (např schvalovat žádost asi může jen organizátor?) navázané přímo na potomky?
- proč tam jsou char a ne varchar?



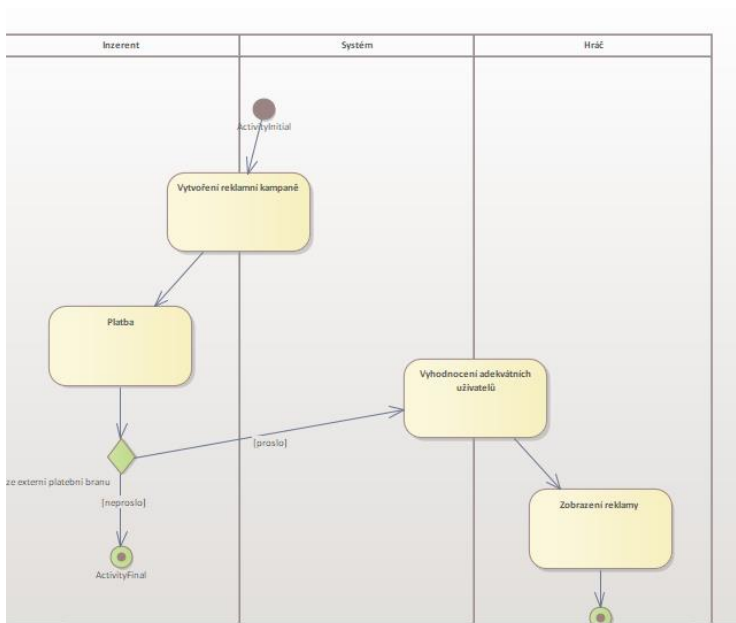
## Business procesy:

### Chyby a podivnosti:

**1)** co se stane po vyhodnocení přidání hry? (neměl by proces nějak pokračovat? např přidáním hry do databáze a následně do uživatelova profilu, anebo zamítnutí přidání hry do databáze + oznámení uživateli?)



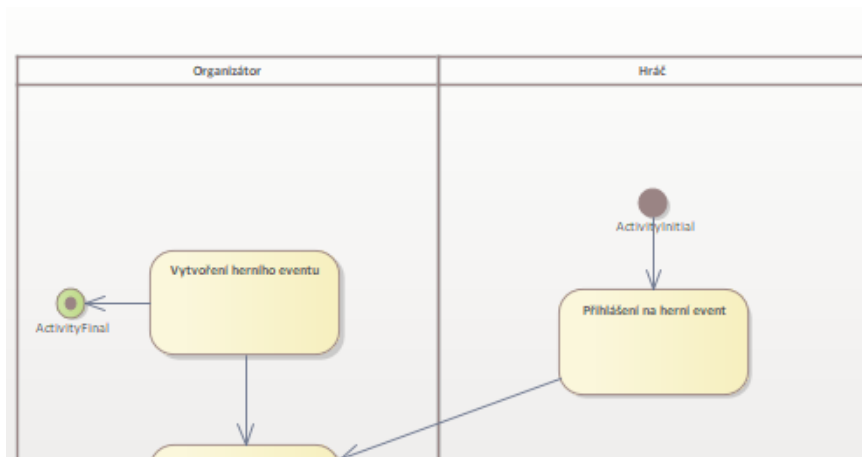
**2)** Považuji za zvláštní nejdříve tvořit v systému reklamní kampaň (to stojí peníze) a pak teprve chtít platbu (která pokud neproběhne, tak diagram proces zkrátka končí) -tedy pokud se platba nezdaří, vytvořili jsme za vlastní peníze zbytečný produkt, který nikdo nezaplatil.



**3)** Proces vyhodnocení akce je OK.

**4)** Jak se dostaneme v diagramu procesu do Vytvoření herního eventu? (špatně šipky)

U Odhlášení z eventu chybí popisek "ANO" u dané možnosti (je trochu matoucí, když tam není).



## Projekce počtu uživatelů:

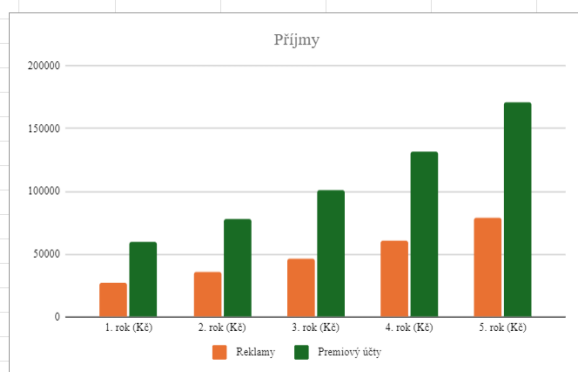
Typ uctu	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok		
Basic	4750	6175	8028	10436	13566		
Premium	250	325	423	549	714	Počet uživatelů na začátku	5000
Celkový počet	5000	6500	8450	10985	14281	Za 1 rok přijde nových	1.30
						Procento uživatele s premien	0.05

Předpoklad dosažení 5000 uživatelů během prvního roku se jeví jako nerealistický, zejména vzhledem k investici do marketingu ve výši 20 tisíc Kč. Pokud by byl tento počet uživatelů získán čistě díky marketingovým aktivitám, hodnota Customer Acquisition Cost (CAC) by činila pouze 4 Kč na osobu, což je výrazně podhodnocené.

Nákladové položky	1. rok (Kč)
<b>Celkové náklady</b>	<b>220,000.00 Kč</b>
Cloud	30,000.00 Kč
Vývojáře	160,000.00 Kč
Marketing	20,000.00 Kč
Ostatní	10,000.00 Kč

## Příjmy:

Příjmové položky	1. rok (Kč)	2. rok (Kč)	3. rok (Kč)	4. rok (Kč)	5. rok (Kč)	Celkové příjmy (Kč)	
příjmy za rok	87,500.00 Kč	113,750.00 Kč	147,875.00 Kč	192,237.50 Kč	249,908.75 Kč	791,271.25 Kč	
Reklamy	27,500.00 Kč	35,750.00 Kč	46,475.00 Kč	60,417.50 Kč	78,542.75 Kč	248,685.25 Kč	Počet uživatelů na začátku
Premiový účet	60,000.00 Kč	78,000.00 Kč	101,400.00 Kč	131,820.00 Kč	171,366.00 Kč	542,586.00 Kč	Za 1 rok přijde nových
							Obrat reklamy na uživatele za rok
							Premium účet na měsíc



1. Příjmy z reklamy jsou odhadovány na základě počtu uživatelů, avšak doporučujeme opačný postup. Nejdříve by měl být odhadnut parametr obrat reklamního příjmu na uživatele za rok, a až poté stanoven odhad celkových

příjmů. Současná metodika vypadá jako subjektivní odhad nákladů na reklamu.

2. Projekce nepočítá s postupným růstem počtu uživatelů. Pokud je očekáváno dosažení 5 000 uživatelů na konci roku, pak lineární růst předpokládá průměrný počet o polovinu menší, což vede k polovičním příjmům z prémiových účtů i z reklamy za první rok.
3. Parametry počátečního počtu uživatelů a růstu jsou duplicitně uvedeny v tabulkách „Příjmy“ a „Uživatelé“, což může vést k nekonzistenci finančních údajů při změnách v předpokladech.

## Náklady:

Nákladové položky	1. rok (Kč)	2. rok (Kč)	3. rok (Kč)	4. rok (Kč)	5. rok (Kč)	celkové náklady (Kč)
Celkové náklady	220,000.00 Kč	104,500.00 Kč	74,675.00 Kč	80,626.25 Kč	82,470.19 Kč	562,271.44 Kč
Cloud	30,000.00 Kč	34,500.00 Kč	39,675.00 Kč	45,626.25 Kč	52,470.19 Kč	202,271.44 Kč
Vývojáře	160,000.00 Kč	40,000.00 Kč	15,000.00 Kč	15,000.00 Kč	15,000.00 Kč	245,000.00 Kč
Marketing	20,000.00 Kč	20,000.00 Kč	10,000.00 Kč	10,000.00 Kč	5,000.00 Kč	65,000.00 Kč
Ostatní	10,000.00 Kč	10,000.00 Kč	10,000.00 Kč	10,000.00 Kč	10,000.00 Kč	50,000.00 Kč

Položka	Hodnota	Podrobnosti
Počáteční AWS	30,000	
Roční nárůst AWS	1.15	
Apka	160000	Apka details: Developeri 2 hodina sazba 250.00 Dni vyvoje 40 Cena MD 2000
Vývoj additional features	40,000	

Náklady

Year	Cloud (Kč)	Vývojáře (Kč)	Marketing (Kč)	Ostatní (Kč)
1. rok (Kč)	30,000	160,000	20,000	10,000
2. rok (Kč)	34,500	40,000	20,000	10,000
3. rok (Kč)	39,675	15,000	10,000	10,000
4. rok (Kč)	45,626.25	15,000	10,000	10,000
5. rok (Kč)	52,470.19	15,000	5,000	10,000

1. Odhad mzdy ve výši 250 Kč za hodinu (tj. 40 tisíc Kč měsíčně na full-time zaměstnance) se zdá podhodnocený. Medián mzdy vývojářů v Praze je podle [glasdoor.com](#) přibližně 72 tisíc korun, přičemž zaměstnavatel nese další daní v hodnotě 34%, což tvoří 96 tisíc celkem. Je sice možné zaměstnat méně zkušené zaměstnance za nižší mzdu, ale uvedená částka je výrazně nižší než medián, což vyvolává otazníky.
2. Odhad doby vývoje (40 dní) v týmu z dvěma vývojáři vypadá příliš optimisticky, pokud chcete za tuto dobu vyrobit produkční verzi aplikace. Rozpočet 160 tisíc Kč na vývoj v prvním roce neobsahuje žádné další náklady na údržbu, případně je tento rozpočet již s údržbou zahrnutý, což by dále zkracovalo dobu vývoje samotné aplikace.
3. Další plánované náklady na vývoj a údržbu ve druhém roce (40 tisíc Kč) a ve třetím až pátém roce (15 tisíc Kč ročně) by odpovídaly pouhým 13

hodinám měsíčně ve druhém roce a 5 hodinám měsíčně ve zbytku období.  
Tato alokace času se zdá být nedostatečná.

## **Shrnutí:**

Tato finanční analýza zjevně přeceňuje počet uživatelé a podceňuje náklady na vývoj, údržbu a marketing. Navzdory uvedeným předpokladům dosahuje projektovaný zisk za 5 let pouze 230 tisíc Kč v „realistickém“ scénáři. Kdyby odhady byly skutečně realistické, projekt by pravděpodobně nebyl ziskový ani po 5 letech. Současný obchodní model se zdá být neudržitelný; doporučujeme jej přehodnotit, například zvážení zvýšení ceny předplatného, jelikož 20 Kč měsíčně je velice nízká částka.