

Obsah

Motivace projektu	2
O projektu	2
Cíle podnikatelského záměru	2
Popis produktu	3
Analýza trhu	4
Zákazníci	4
Konkurence	4
Vymezení se ke konkurenci	4
Analýza zdrojů	5
Lidé	5
Majetek	5
Finance	6
Finanční plán	7
Rozvaha	7
Výsledovka	9
Cash Flow	10
Bod zvratu/rentability	11
Citlivostní analýza	12
Analýza rizik	13
Pesimistický scénář	13
Realistický scénář	14
Optimistický scénář	14
Závěr	14

Motivace projektu

Naše společnost slouží uměleckým galeriím, výstavním prostorům a místům pro konání akcí pro umělce a organizátory. Aktuální způsob rezervace uměleckých míst je zatížen manuální prací a značným časovým zpožděním, což výrazně snižuje efektivitu a zpomaluje naše operace. Potřebujeme moderní a spolehlivý rezervační systém, který bude efektivní, a zároveň snadno použitelný pro naše uživatele. Cílem projektu je vytvořit uživatelsky přívětivý nástroj pro správu rezervací uměleckých míst, který nám umožní dosáhnout vyšší efektivity a zlepšit celkovou spokojenost našich klientů.

O projektu

Naše motivace spočívá v potřebě vyvinout webový rezervační systém, který bude uživatelům umožňovat snadno vyhledávat, rezervovat a provádět platby za umělecká místa přímo z obchodní platformy. Tento projekt je zaměřen na zlepšení a automatizaci procesu rezervace uměleckých míst, což bude prospěšné pro naši společnost a naše uživatele.

Cíle podnikatelského záměru

1. Vytvoření Webové a Mobilní Platformy:

- Vytvořit moderní webový rezervační systém, který bude jasně prezentovat hlavní koncept projektu a jeho funkcionality.
- Rozvíjet mobilní aplikaci pro platformy Android a iOS, která umožní uživatelům snadný a rychlý přístup k rezervacím a uměleckým aktivitám.

2. Rozšíření Uživatelské Báze:

- Během prvního roku dosáhnout minimálně 15000 stažení aplikace z Google Play a Apple Store, což ukazuje na rychlý růst uživatelské základny.

3. Prémiové Účty:

- Získat alespoň 3000 uživatelů, kteří si předplatí alespoň 2 měsíce prémiového účtu. Tím zvýšíme naše příjmy a zároveň poskytneme větší hodnotu našim uživatelům.

4. Samofinancování:

- Během prvních dvou let provozu aplikace dosáhnout toho, aby výdělky pokryly alespoň 60% nákladů na její vývoj. Tím dosáhneme finanční udržitelnosti projektu.

5. Dlouhodobá Rentabilita:

- Po 3 letech od zprovoznění aplikace dosáhnout toho, aby naše příjmy pokryly náklady spojené s vytvořením aplikace. Tím potvrdíme dlouhodobou rentabilitu a úspěch projektu.

Tyto cíle jsou klíčové pro dosažení úspěšného provozu a rozvoje rezervačního systému uměleckých míst a zajistí, že projekt bude efektivní a udržitelný.

Popis produktu

ArtEvents je inovativní webová aplikace navržena speciálně pro umělce, galerie, organizátory událostí a umělecké nadšence. Tato platforma slouží k usnadnění rezervace uměleckých míst, umožňuje vyhledávání, rezervace a platby za umělecká místa a akce prostřednictvím jednoduchého a uživatelsky přívětivého rozhraní.

Hlavní Funkcionality:

1. Vyhledávání Uměleckých Míst:

- ArtEvents umožňuje uživatelům rychle vyhledávat umělecká místa podle různých kritérií, včetně umístění, velikosti, typu akce a ceny.

2. Rezervace a Platby:

- Uživatelé mohou snadno rezervovat umělecká místa a provádět bezpečné platby přímo v aplikaci. Vzhledem k tomu, že prodáváme vstupenky, budeme cenu vstupenky přiřazet (po dohodě s majitelem areálu)

3. Doporučení a Upozornění:

- Systém doporučení ArtEvents doporučuje uživatelům akce na základě jejich předchozích zájmů a aktivit. Uživatelé také obdrží upozornění na potvrzené rezervace a platební plány.

4. Integrace Kalendáře:

- Aplikace umožňuje uživatelům integrovat kalendář, což usnadňuje sledování dostupnosti uměleckých míst v reálném čase.

5. Správa Aktivit:

- Administrátoři mohou přidávat a spravovat nové umělecké aktivity, což zahrnuje jejich popis, datum a místo konání. (Administrátor je zaměstnanec odpovědný za přidávání událostí z každé lokality, se kterou spolupracujeme (například: správce z O2 Areny přidá události O2 Areny))

6. Přehledy a Analýzy:

- ArtEvents poskytuje reportovací a analytické funkce, které pomáhají organizátorům sledovat vývoj rezervací a prodeje, identifikovat trendy a optimalizovat své umělecké akce.

7. Integrace Aplikací:

- Aplikace je plně integrovatelná se systémy společností a uměleckých galerií, aren, což umožňuje uživatelům komunikovat s různými uměleckými místy prostřednictvím jediné aplikace.

8. Prémiová Verze:

- Uživatelé mají možnost předplatit prémiovou verzi aplikace, která nabízí další funkce a výhody za poplatek.(umožňuje prémiovým uživatelům zakoupit vstupenky o něco dříve než běžní uživatelé)

Proč ArtEvents:

ArtEvents redefinuje způsob, jakým umělci, galerie a organizátoři událostí rezervují umělecká místa. Tato webová aplikace vám poskytne efektivní, uživatelsky přívětivý nástroj, který zjednoduší proces rezervace a zvýší vaši dosažitelnost a úspěch v uměleckém světě. S ArtEvents budete mít přístup k nejnovějším uměleckým akcím a uměleckým místům na dosah ruky.

Analýza trhu

Zákazníci:

1. **Organizátoři Událostí:** Tito zákazníci hledají prostřednictvím ArtEvents snadný způsob prodeje vstupenek na akce. Chtějí rychlý a spolehlivý systém, který usnadní proces rezervace.
2. **Uměleckí Nadšenci:** Tato skupina zákazníků, kteří mají rádi umění a kulturu, mohou využívat ArtEvents k objevování nových uměleckých akcí a uměleckých míst v jejich okolí.
3. **Uživatelé:** uživatelé chtějí jednotný systém rezervace a nákupu vstupenek. Nechtějí pokaždé chodit na stránky konkrétního sálu, galerie apod.

Konkurence:

1. **Existující Rezervační Platformy:** Na trhu existují různé rezervační platformy, které zahrnují rezervace pro různé typy událostí, včetně uměleckých akcí. Konkurence může být tvrdá, ale ArtEvents se zaměřuje specificky na umělecká místa a akce, což může přinést konkurenční výhodu.
2. **Lokální Umělecké Galerie a Místa:** Některé umělecké galerie a místa mohou mít své vlastní rezervační systémy. ArtEvents musí nabídnout výhody, jako je širší výběr a snadná použitelnost, aby se odlišil.
3. **Ostatní Startupy:** Vzhledem k potenciálu trhu mohou vzniknout i jiné startupy se zaměřením na rezervace uměleckých míst. ArtEvents musí nabídnout unikátní funkce a hodnotu, aby si udržel konkurenční výhodu.

Vymezení se ke Konkurenci:

- **Specializace na Umělecká Místa:** ArtEvents se specializuje na rezervace uměleckých míst, což znamená, že nabízí specifické funkce a možnosti, které nejsou k dispozici na obecných rezervačních platformách.
- **Uživatelská Přívětivost:** ArtEvents klade důraz na jednoduchost a uživatelskou přívětivost, což znamená, že uživatelé mohou snadno vyhledávat, rezervovat a platit za umělecká místa bez zdlouhavých procesů.
- **Personalizovaná Doporučení:** Systém doporučení ArtEvents nabízí uživatelům personalizované tipy na základě jejich zájmů a historie. To přináší dodatečnou hodnotu a zvyšuje zájem o umělecké akce.
- **Integrace Systémů:** ArtEvents nabízí možnost integrace s existujícími systémy uměleckých galerií a prostorů, což usnadňuje spolupráci.
- **Prémiové Funkce:** Možnost předplatit prémiovou verzi ArtEvents s dodatečnými funkcemi a výhodami poskytuje další příležitosti k vytvoření přidané hodnoty pro uživatele.

Celkově se ArtEvents zaměřuje na poskytnutí komplexního a uživatelsky přívětivého řešení pro rezervaci uměleckých míst, což by mohlo pomoci vytvořit významnou konkurenční výhodu na trhu.

Analýza zdrojů

Analýza zdrojů

Náš projekt má dvě hlavní fáze realizace. První: vývoj webové aplikace a její uvedení na trh. Druhá: údržba aplikace, spolupráce s mnoha místy konání a prodej vstupenek na všechny druhy akcí (aktivní propagace akcí). Odhadovaná doba vytvoření webové aplikace je 3 měsíce celkem.

Lidé

Podle našich výpočtů potřebujeme 2 programátory na úrovni Middle level. Dále budeme potřebovat 1 programátora na úrovni Teamlead. Budeme potřebovat otestovat naši platformu, na to máme v procesu vývoje 1,5 měsíce a budeme potřebovat 1 testera.

Role	Úděl	Počet	Honorář / hod [Kč]	Počet hodin / člověk
Vývojař	Vývoj webové aplikace, vývoj serverové části	2	250	1104 (8h/d* 23dnů/mes* 3mes*2lidi)
Teamlead	Řízení týmu vývojářů	1	300	552
Testeř	Testování webu, serverové části	1	250	280
Údržbář	Údržba aplikace, integrace reklamy	1	350	

Tabulka 1: souhrn lidských zdrojů projektu, jejich ceny a času

Pozn.: Do prvotní finanční rozvahy (viz dále) není započítána role údržbáře, jelikož má tato role účinnost až po zveřejnění aplikace.

Majetek

Neočekává se žádný jiný majetek než počítače pro programátory. Kancelářské prostory a prostory pro pořádání akcí budou pronajaty.

Náklad	Počet	Cena za kus [Kč]
Počítač	4 (v závislosti na počtu zaměstnanců)	80000

Tabulka 2: souhrn majetkových zdrojů projektu, jejich množství a ceny

Celkové majetkové náklady odhadujeme na **80 000 Kč**, které vystačí alespoň na dobu 2 let. Po spuštění aplikace je možný prodej 3 z 4 počítačů.

Finance

Náklad	Cena [Kč]	Opakování
Hostování	17000	roční
Marketing (první rok po spuštění aplikaci)	200000	-
Marketing (2. rok atd.)	100000	roční
Koupě domény propagačního webu	400	roční
Pronájem místností pro programátory (místnost pro 9 lidí v coworkingu)	6000	měsíčně
Cena práce lidských zdrojů z Tabulky 1	511 600	-
Cena práce údržby aplikace po jejím zveřejnění	84 000 (1 údržbář, design reklamy na outsource)	roční (po spuštění aplikaci)
Cena za majetek z Tabulky 2	80000	-

Tabulka 3: souhrn finančních zdrojů projektu, jejich cen a opakování

Odhad celkových finančních prostředků na provoz projektu za první rok je **881 000 Kč**.

Finanční plán

Rozvaha

Aktiva		Pasiva	
Dlouhodobá aktiva		Vlastní kapitál	
Počítače	80 000	Základní jmění	200 000
Vývojářské licence pro Android+IOS	2 200		
Krátkodobá aktiva		Cizí kapitál	
Bankovní účet	617800	Bankovní úvěr	500 000
Aktiva celkem	700 000	Pasiva celkem	700 000

Tabulka 4: počáteční rozvaha

Aktiva		Pasiva	
Dlouhodobá aktiva		Vlastní kapitál	
Aplikace a webová stránka	511 600	Základní jmění	200 000
Počítače	80 000	Výsledek hosp. za 1. rok	268 442
Vývojářské licence pro Android+IOS	2 200		
Oprávký	- 20 000		
Krátkodobá aktiva		Cizí kapitál	
Bankovní účet	294 642	Bankovní úvěr	400 000
Aktiva celkem	868 442	Pasiva celkem	868 442

Tabulka 5: rozvaha v prvním roce

Aktiva		Pasiva	
Dlouhodobá aktiva		Vlastní kapitál	
Aplikace a webová stránka	511 600	Základní jmění	200 000
Počítače	60 000	Výsledek hosp. za 1. rok	268 442
Vývojářské licence pro Android+IOS	2 200	Výsledek hosp. za 2. rok	1 111 056
Oprávky	- 20 000		
Krátkodobá aktiva		Cizí kapitál	
Bankovní účet	1 025 698	Bankovní úvěr	0
Aktiva celkem	1 579 498	Pasiva celkem	1 579 498

Tabulka 6: rozvaha v druhém roce

Aktiva		Pasiva	
Dlouhodobá aktiva		Vlastní kapitál	
Aplikace a webová stránka	511 600	Základní jmění	200 000
Počítače	40 000	Výsledek hosp. za 1. rok	268 442
Vývojářské licence pro Android+IOS	2 200	Výsledek hosp. za 2. rok	1 111 056
		Výsledek hosp. za 3. rok	2 017 976
Oprávky	- 20 000		
Krátkodobá aktiva		Cizí kapitál	
Bankovní účet	3 063 674	Bankovní úvěr	0
Aktiva celkem	3 597 474	Pasiva celkem	3 597 474

Tabulka 7: rozvaha v třetím roce

Výsledovka

Výsledovka	za 1.rok	za 2.rok	za 3.rok
Tržby za prémiové předplatné	840000	1050000	1778000
Implementace aplikace a webové stránky	-511600	0	0
Údržba aplikace	-84000	-84000	-84000
Hostování	-17000	-17000	-17000
Pronajem domeny	-400	-400	-400
Procenta z prodeje listku	360000	600000	1000000
Roční vývojářské licence	-2200	-2200	-2200
Propagace, reklamy	-200000	-100000	-100000
Odpisy	-20000	-20000	-20000
PROVOZNÍ HOSPODÁŘSKÝ VÝSLEDEK	364800	1426400	2554400
Úrok	-25000	-20000	0
HOSP. VÝSL. Z FINANČNÍCH OPERACÍ	-25000	-20000	0
HOSP. VÝSL. PŘED ZDANĚNÍM	339800	1406400	2554400
Daň z příjmu 21%	-71358	-295344	-536424
HOSP. VÝSLEDEK PO ZDANĚNÍ	268 442	913 556	1 403 356

Tabulka 8: výsledovka následujících 3 let

V první roce jsou zahrnuté mzdy za implementaci aplikace a propagační webové stránky. Bylo také rozhodnuto v prvním roce aplikace vyčlenit velkou část nákladů na reklamu, aby se následně pokryly náklady na vývoj aplikace. Každoročně je také nutné zahrnout náklady na údržbu aplikace, které činí třetinu z nákladů spojené s její implementací a další náklady spojené s jejím provozem. Hlavní příjmy jdou z prodeje vstupenek.

Během prvního roku je vycházeno z předpokladu, že bude mít aplikace 6 000 uživatelů, kteří si prémiové služby předplatili alespoň na dva měsíce. Očekávaný zisk z prodeje vstupenek 360 000 Kč.

V druhém roce je předpokládáno, že si aplikace získá bázi 500 věrných uživatelů, kteří si prémiové služby předplatili na celý rok, 1 000 uživatelů, kteří mají aplikaci předplacenou pouze na jeden měsíc a 4 000 uživatelů, kteří si ji předplatili na dva měsíce. Očekávaný zisk z prodeje vstupenek 600 000 Kč.

Třetím rokem se báze věrných uživatelů rozrostla na 1 200 uživatelů, počet uživatelů, kteří si předplatili pouze měsíc zůstává stejný a 5 000 uživatelů mají předplatné na dva měsíce. Očekávaný zisk z prodeje vstupenek 1 000 000 Kč.

Cash Flow

Cashflow	za 1.rok	za 2.rok	za 3.rok
POČÁTEČNÍ STAV PP	617800	294642	1025698
Hosp. výsledek před zdaněním	339800	1406400	2554400
Zaplacená daň	-71358	-295344	-536424
Odpisy	20000	20000	20000
CF Z PROVOZNÍ ČINNOSTI	288442	1131056	2037976
Investice do vzniku aplikace a webu	-511600	0	0
CF Z INVESTIČNÍ ČINNOSTI	-511600	0	0
Splátka dluhu	-100000	-400000	0
CF Z FINANČNÍ ČINNOSTI	-100000	-400000	0
ČISTÉ ZVÝŠENÍ PP	-323158	731056	2037976
KONEČNÝ STAV PP	294642	1025698	3063674

Tabulka 9: Cash flow na 3 roky dopředu

Bod zvratu/rentability

	Cena [Kč]	Opakování	Cena za 3 roky
Počítače	80000	jednorázové	80000
Vývojářské licence pro Android+IOS	2200	roční	6600
Pronájem domény	400	roční	1200
Hostování	17000	roční	51000
Implementace aplikace a webové stránky	511600	jednorázové	511600
Údržba aplikace	84000	roční	252000
Propagace, reklamy, 1. rok	200000	jednorázové	200000
Propagace, reklamy, 2. a 3. roky	100000	roční	200000
Odpisy	20000	roční	60000
CELKEM			1242400

Tabulka 10: Fixní náklady

Fixní náklady na 3 roky činí 1 242 400 Kč. Cena měsíčního předplatného prémiového účtu činí 70 Kč. Poskytování služby nevyžaduje žádné variabilní náklady.

$$\text{BEP} = 1\,242\,400 / (70 - 0) = 17\,748,57$$

Bod zvratu nastane po dosažení 17 749 měsíčních předplacení prémiového účtu.

Citlivostní analýza

Citlivostní analýza 1. rok	-15%	-10%	-5%	Původní odhad	5%	10%	15%
Výnosy za prémiové předplatné a reklamy	714000	756000	798000	840000	882000	924000	966000
Vynosy z procentu z prodeje listku	306000	324000	342000	360000	378000	396000	414000
CELKOVÝ VÝNOS FIRMY	1020000	1080000	1140000	1200000	1260000	1320000	1380000
Implementace aplikace a webové stránky	-511600	-511600	-511600	-511600	-511600	-511600	-511600
Údržba aplikace	-84000	-84000	-84000	-84000	-84000	-84000	-84000
Pronájem prostorů na hosting	-17000	-17000	-17000	-17000	-17000	-17000	-17000
Pronájem domény	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400
Roční platnost licence Apple Developer	-2200	-2200	-2200	-2200	-2200	-2200	-2200
Propagace, reklamy	-200000	-200000	-200000	-200000	-200000	-200000	-200000
Odpisy	-20000	-20000	-20000	-20000	-20000	-20000	-20000
Úrok	-25000	-25000	-25000	-25000	-25000	-25000	-25000
CELK. NÁKLADY FIRMY	-860200	-860200	-860200	-860200	-860200	-860200	-860200
HOSP. VÝSL.	159800	219800	279800	339800	399800	459800	519800
HOSP. VÝSL. PO ZDANĚNÍ	126242	173642	221042	268442	315842	363242	410642

Tabulka 11: Citlivostní analýza tržeb

Citlivostní analýza zkoumá, jakým způsobem je hospodářský výsledek v prvním roce ovlivněn nárůstem či poklesem odhadovaných tržeb.

Analýza rizik

Č.	Riziko	Pst. vzniku [%]	Dopad	Mitigace	Řešení
1	Nedostatečná funkcionality prémiového předplatného	20	Snížený zájem o prémiové předplatné	Průzkum trhu, analýza zákazníka a přidání nových funkcionalit do prémiového předplatného	Přidání funkcionalit do prémiového předplatného
2	Kritické chyby	10	Nezájem o aplikaci	Důraz na testování	Oprava chyb
3	Konkurence poskytne stejnou službu levněji	80	Nezájem o aplikaci	Průzkum trhu a analýza konkurence	Přidání funkcionalit
4	Výpověď jednoho nebo více zaměstnanců v průběhu vývojové fáze	10	Nedokončení projektu včas	Zodpovědnější přístup při prvotním náboru a udržování zdravé atmosféry v týmu	Přijímání nového/ nových zaměstnanců
5	Malé povědomí o aplikaci	30	Nezájem o aplikaci	Posílení marketingu	Posílení marketingu
6	Zásadní změna trhu prodeje vstupenek	1	Aplikace ztratí relevantnost, neobsahuje aktuální data	Další analýza trhu	Přizpůsobení se novým podmínkám na trhu
7	Časové indispozice	20	Pomalé reakce na chyby, zpoždění vývoje aplikace	Rozšíření týmu, změna vedoucího týmu z důvodu nízké efektivity	Rozšíření týmu, změna vedoucího týmu z důvodu nízké efektivity

Tabulka 12: souhrn rizik projektu, pravděpodobností jejich vzniku, dopadu a možných řešení

Následující scénáře zpracovávají rizika z tabulky 11 v jejich optimistické, realistické a pesimistické variantě.

Pesimistický scénář

O aplikaci nebudou mít uživatelé zájem a tudíž konkurenční aplikace budou mít nadále většinový podíl na trhu. Důvodem je málo funkcionalit oproti konkurenci, příliš velká cena prémiového předplatného, nízká cena konkurence nebo neošetřené chyby v aplikaci, které ji dělají nedostatečně použitelnou. Důsledkem je nízký počet uživatelů aplikace a nízký zájem o prémiové předplatné. Společnost nevydělává na měsíčním předplatném ani na reklamách a zbankrotuje.

Realistický scénář

Aplikace bude zdárně dokončena a přivedena na trh. Povědomí o aplikaci bude delší dobu malé, ale to bude řešitelné pomocí další investice do marketingu a reklam. Konkurenční aplikace nebudou reagovat na příchod nové aplikace. Aplikace si vytvoří nevelkou uživatelskou základnu, která ale bude dostatečně velká na udržení chodu aplikace a ziskovosti projektu.

Optimistický scénář

Aplikace bude velice populární díky svému účelu a získá si mnoho nových uživatelů. Zákazníci, kteří již používají podobné konkurenční aplikace začnou používat naši aplikaci díky užitečné funkcionalitě prémiového účtu. Aplikace si na svou stranu převede většinu uživatelů konkurenčních aplikací a ArtEvents získá většinový podíl na trhu. Konkurenti se začnou přizpůsobovat novým podmínkám, ale my budeme mít čas nabídnout našim uživatelům ty nejlepší podmínky.

Závěr

Po vypracování podnikatelského plánu je možné říci, že projekt se vyplatí realizovat. Podle odhadů z výsledovky a cash flow je možné očekávat, že se investice splatí již za 3. rok podnikání. Ovšem je nutné brát v potaz naši nezkušenost s trhem a možný nepřesný odhad potenciálu konkurence.