Potencionální dotazy

# Finance

* *Finanční plán?*
* *Základní kapitál*
* *Bod zvratu*
* *Kolik chceme prodat*

# Konkurence

* *Proč právě my, v čem jsme lepší než konkurence?*
* *Které potřeby vašich zákazníků vaše řešení naplňuje oproti konkurenci?*
* *V čem jste jedineční?*
* *Co se vám nejvíce líbí na produktu konkurence?*

# Validace

* *Přizpůsobili jste svůj produkt výsledkům průzkumu trhu? Jak?*
* *Autorská práva, copyright, co zabrání v zkopírování, neférová výhoda.*
* *Validovali jste? Jaké byli výsledky?*

# Distribuce

* *Jak plánujete produkt distribuovat? Proč?*

# Produkt

* *Přemýšleli jste nad doplňkovým zbožím?*
* *Nebudou mít banky problém?*
* *Jaké jsou vaše plány týkající se výrobního procesu?*
* *Nezničí se nálepka používáním? Jak dlouho vydrží?*
* *Nebude nálepka omezovat kartu, tz. bude karta fungovat?*
* *Když se po delší době rozhodnu nálepku sundat, nebude karta zničená?*

# Marketing, trh

* *Jak velký je náš trh?*
  + V Česku 250 tisíc.
* *Jak plánujete propagovat svůj produkt? Proč?*
* *Jakými prostředky jste zkoumali svůj trh a seznamovali se s potencionálními zákazníky?*
* *Jakou máte strategii prodeje?*
* *Přemýšleli jste nad expanzí do zahraničí?*
* *Rizika produktu (mapa rizik, SWOT…)*

# Další

* *Doprava? Jak se k zákazníkům dostane?*
* Jaká je vaše neférová výhoda? Co zabrání v zkopírování?
* *Jak to máte s časovým plánem?*
* *V jaké fázi teď s nápadem jste?*
* *Co v současné chvíli řešíte, jaký je váš současný největší problém?*
* *Proč zrovna my? V čem jsme dobří a jakou máme roli v týmu?*

## Na co si dát pozor:

* Nedávat moc složitá a podrobná data
* Nejdůležitější je nápad dobře vysvětlit - radši než zbytečné podrobnosti
* Nemluvit moc rychle
* Odpovídat jasně a stručně a na to, na co se nás ptají, bez omáčky okolo
* Brněnštinu vynechat, vlastně! Mohli bychom dát 1 slovo z hantecu

## Z minulých let

Luftio – měření vzduchu

Začátek: Každý to známe…

Obsah:

* Fakt na začátek (problém)
* Představení projektu
* Co teď vyvíjejí
* Cíl projektu
* Cílová skupina, kanály
* Finance
* Konkurence
* Jejich unikátní hodnota
* Co již prodali
* Na čem pracují
* Poděkování
* Nabídnutí
* Ukázání fungování

Otázky:

* Jaký je váš finanční plán? (Rychle přeletěli)
* Testování, chtěli spíš jednorázově nebo spíše dlouhodobě, proč by oni měli chtít?
* Model s dlouhodobou platbou (spoluprací). Cílíte jen na B2B, nebo i na B2C?
* Strategie firmy, jak se dostat do firem, marketing? Kdo je ten člověk (majitel…)?
* Otázka z publika: Bylo by možné rozšířit i do běžných domácností?

Za co byli pochváleni:

* Zpracování, produkt, už funguje, už finální řešení
* Konkrétní ukázka
* Pěkná prezentace

Compi – aplikace pro cyklisty

Začátek: Já jsem… a chtěl bych vám představit…

Obsah:

* Příběh člověka Petra – problém, jak to funguje
* Průzkum, validace, testovací jízdy a plánování
* Konkurence, jejich přidaná hodnota, čím jsou lepší
* Jak uvést na trh (ještě neudělali)
* 2 byznys modely
* Co současně řeší

Otázky:

* Ověřování ceny, existuje podobná aplikace? Proč ještě něco podobného neexistuje?
* Proč si nastavil cenu pod průměr těch ostatních? Jak vybudovat komunitu?
* Srovnat to radši s něčím podobným (jiný sport). Jak to přesně funguje? Budou se někde ukládat?
* Jaký je dlouhodobý přidaný efekt (aby ne: najdu pár lidí a pak odejdu)? Vize (jestli expanze)?
* Otázka z publika: Jaký je benefit oproti jiné aplikaci (Strava)?

Za co byl pochválen:

* Dobrá prezentace

Seek Speak – aplikace pro naučení se mluvit

Začátek: Jméno… chci představit…

Obsah:

* Statistiky, problém
* Rozhovory a experty
* Řešení
* 2 koncepty
* Technologie
* Cílová skupina
* Cíl
* Business model
* Finanční plán
* Další kroky

Otázky:

* Konkurence? Vize, časový plán?
* Jak proběhla validace? Finanční plán (náklady marketingu, co si vezmou oni)?
* Jak jste odhadli ty potřebné finance? Koukali jste se na podobné projekty (kvůli vývoji)? Kdy jste v rámci vývoje?
* Jaké je vaše přesvědčení, že to zvládnete, co vás žene? Jak vznikl nápad, motivace?
* Otázka z publika: Myslíte, že stroj dokáže nahradit konzultaci s oborníkem face to face?

Za co byl pochválen:

* Dobrá prezentace, nabídla spolupráci
* Dobrá definice problému
* Dobře promyšlené, nabídl lidi a peníze (kontakty na ně)
* Jasně vysvětlené

To by šlo – obchod s recyklovatelným oblečením

Začátek: Nemám co na sebe. Tuhle větu známe asi všichni…

Obsah:

* Příběh (za mě až moc zdlouhavý)
* Jak vzniká to oblečení
* S čím měla problém
* Přidaná hodnota
* Nabídka
* Finanční plán
* Cílová skupina
* Cíle a vize

Otázky:

* Jaký je úspěch u zákazníků? Kolik potřebuješ zákazníků? Kolik chceš prodat? Nechtěla bys vytvořit platformu?
* Jak by to fungovalo, kdyby byl až moc velký zájem? Co zákazníci na cenu (není vysoká)? Jaké je tvá neférová výhoda?
* Super přesvědčení
* Kolik lidí v ČR je cílová skupina? Konkurence (malé firmy v ČR)? Marketing (kanály)?
* Z čeho chceš financovat e-shop?
* Otázka z publika: Jak funguje spolupráce se švadlenami, kde jste našla spolehlivé?

SaDGreen – stavění skleníků

Začátek: Dobrý den, já jsem… a společně s mým kamarádem …. Vám chceme …

Obsah:

* Problém
* Jak přišli na nápad
* Řešení
* Podmínky projektu
* Vize
* MVP
* Bližší specifikace – snažili se dopředu odpovědět na případné otázky

Otázky:

* Přidaná hodnota?
* Kolik je v ČR neúrodné půdy?
* Jak je to s finančním plánem? Máte MVP, kolik je minimum peněz na rozjetí?
* Co jste už vyzkoušeli?
* Otázka z publika: Máte zkušenosti se stavbou skleníků? Na kolik vyjde?

FlowerFFEE – recyklování kávy

Obsah:

* Příběh
* Problém
* Jak to dělají
* Časový plán
* Finanční plán
* Persona
* Co udělat dál

Otázky:

* Konkurence?
* Jaká je jejich motivace/vyrovnání za vožení sedliny přes půlku města?
* V jaké jste fázi? Co teď nejvíce řešíte?
* Uhlíková stopa (transport)? Není lepší rovnou nějaký přístroj?
* Otázka z publika: Hnojivo vyrábíte sami nebo si někoho najímáte?

Za co byl pochválen:

* Skvělý nápad, stav projektu
* Dobrý dress code
* Dobrá prezentace

Racksie – stojany na kola

Začátek: Vážená poroto, vážení diváci

Obsah:

* Data na začátek, problém
* Řešení
* Validace
* Komunikace s městy
* Konkurence
* Přidaná hodnota
* Finanční plán

Otázky:

* Motivace a náklady pro město?
* Co už je z nápadu hotové?
* Konkurence?
* Něco podobného už existuje, co je u toho jiné?
* Otázka z publika: Kolik bude stát pronájem uživatele, nebo veškeré náklady hradí město?

Za co byl pochválen:

* Pěkná prezentace, logická

gypTOUR – „cestovka“ do vyloučených lokalit

Začátek: Sociálně vyloučená skupina, ghetto… Představte si…

Obsah:

* Problém
* Data
* Princip
* Co očekávají

Otázky:

* Finance, kolik člověk zaplatí? Existuje konkurence?
* Kde budete zhanět komunitu?
* Kolik hodin jste strávili s hostitelskými rodinami? Jste si jistí, že vás k sobě pustí?
* Neměli byste spíše cílit na ty, co o tom nic nevědí, nemají zájem?
* Otázka z publika: Jak si představujete rozvoj z vybraných peněz?

Za co byli pochváleni:

* Fantastická prezentace, super téma

Tvoje nebe – domalovánky s mraky

Začátek: Jmenuji se… a právě pracuji na…

Obsah:

* Příběh
* Princip
* Cílová skupina
* Co už jsem udělala
* Finanční plán
* Konkurence

Otázky:

* Ambice (trh)?
* Neférová výhoda, vize?
* Jakou část příjmu tvoří omalovánky?
* Další díl (stromy…)? Hlavní cíl?
* Přemýšlela jsi o dodání např do domova seniorů?

Za co byli pochváleni:

* Dobrý nápad, už hodně uděláno
* Hezký produkt

Jonggle – aplikace pro udělání 3D tisku

Obsah:

* Problém
* Řešení
* Cílová skupina
* Business model
* Konkurence
* Co už mají
* Finance
* Trh
* Marketing
* Tým

Otázky:

* Co je vlastně ten produkt? Nestojí to moc?
* Jak budete řešit aby bylo lidí dostatek na všech stranách?
* Konkurence?
* Validovali jste?
* Otázka z publika: Budete mít definovanou cenovou politiku pro ty 3 skupiny?