

Dokumentace projektu

úterý 14:30, ZS2015/2016

Table of Contents

1 Název firmy 5

2 Zakladatelé, jejich vklady a funkce ve společnosti 5

3 Popis činnosti firmy 5

4 Základní poslání podniku, její cíle a strategie k jejich dosažení 5

5 SWOT analýza firmy 5

5.1 Silné stránky 5

5.2 Slabé stránky 5

5.3 Příležitosti 6

5.4 Ohrožení 6

6 Analýza trhu 6

6.1 SKUPINA ČEZ 6

6.2 PROTECT SOLUTION s.r.o. 6

6.3 Další společnosti poskytující možnost dobít si mobilní zařízení 7

7 Stanovení nákladů projektu 7

7.1 Před zahájením činnosti společnosti 7

7.1.1 Vývoj webové aplikace 7

7.1.2 Zakoupení na zakázku vyrobených skříněk 8

7.1.3 Zakoupení na zakázku upravených power bank 8

7.1.4 Zakoupení automobilů potřebných pro rozvoz nabíječek 8

7.1.5 Zakoupení služebních mobilních telefonů 8

7.2 Během fungování společnosti 9

7.2.1 Zaměstnanci pro rozvoz nabíjecích zařízení a technickou správu dokovacích stanic 9

7.2.2 Zaměstnanci technické podpory webové aplikace a komunikace se zákazníky 9

7.2.3 Výdaje na pohonné hmoty automobilních prostředků 10

7.2.4 Pojištění automobilů 10

7.2.5 Pronájem stanovišť pro dokovací skříně 10

7.2.6 Paušální platba za telefonní tarify 10

7.2.7 Internet u dokovacích stanic 10

7.2.8 Pronájem serveru 10

7.2.9 Nákup nových baterií 11

8 Výnosy a Příjmy projektu 11

8.1 Počet „Power bank hodin“ za den 11

8.2 Výnosnost Power bank za den a měsíc 12

8.3 Příjmy za Power banky měsíčně 12

9 Analýza rizik 13

9.1 Aktivum 13

9.2 Hrozby a zranitelnosti 13

9.2.1 Nesoulad se zákony 13

9.2.2 Matice zranitelnosti 15

9.3 Rizika 16

9.3.1 Matice rizik 16

9.4 Opatření 17

10 Definice kritérií úspěchu 18

10.1 Finance 18

10.2 Zákazníci, reklamní kampaň 18

10.3 Dodávka aplikace, distribuce 18

10.4 Využití všech dostupných dobíjecích skříněk, jejich umístění 18

10.5 Nábor zaměstnanců a jejich proškolení 19

10.6 Zajištění dostatečného množství power bank 19

10.7 Sledování a reakce na konkurenci 19

10.8 Vývoj a sledování nových IT trendů 19

11 Kvantifikace přínosů 20

11.1 Interní 20

11.1.1 Zisk 20

11.2 Externí 20

11.2.1 Produktivita 20

11.2.2 Místní rozvoj 20

12 Hrubá procesní mapa 21

12.1 Hlavní core procesy 21

12.2 Podpůrné procesy 21

13 Cíle společnosti 21

13.1 Krátkodobé cíle 21

13.2 Střednědobé cíle 21

13.3 Dlouhodobé cíle 21

1. – Podnikatelský záměr společnosti

# Název firmy

Nabij.to, s. r. o.

# Zakladatelé, jejich vklady a funkce ve společnosti

Firma byla založena v roce 2015 pěti společníky:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Společník | Vklad | % | Fce ve společnosti |
| Adam Brousek | 400 000 v hotovosti | 40% | Jednatel |
| Martin Knapovský | 200 000 v hotovosti | 20% | Jednatel |
| Jan Soukup | 150 000 v hotovosti | 15% | Společník s vkladem |
| Jiří Hušek | 150 000 v hotovosti | 15% | Společník s vkladem |
| Jan Buriánek | 100 000 v hotovosti | 10% | Společník s vkladem |

Jednatel jedná a podepisuje jménem společnosti samostatně. Podepisování za společnost se děje tak, že k napsané či natištěné obchodní firmě společnosti připojí jednatel společnosti svůj podpis. Společnost má v obchodním rejstříku zapsány tyto činnosti:

- reklamní činnost a marketing,

- zpracování dat, služby databank, správa sítí,

- zprostředkování obchodu a služeb,

- poskytování technických služeb,

- výzkum a vývoj v oblasti přírodních a technických věd nebo společenských věd.

# Popis činnosti firmy

Firma byla založena za účelem vybudování a provozování sítě skříněk na automatické zapůjčování a nabíjení powerbank koncovým zákazníkům. Tyto skříňky vyvíjené firmou jsou jejím hlavním produktem a core businessem.

# Základní poslání podniku, její cíle a strategie k jejich dosažení

Hlavním posláním je vytvořit a uvést do provozu síť nabíjecích skříněk a následně pak dosahovat zisku z jejího fungování.

# SWOT analýza firmy

## Silné stránky

* Originální nápad
* Možnost nabíjet různá zařízení
* Mobilita

## Slabé stránky

* Nutnost vyjednat umístění na veřejných místech
* Nezkušenost realizačního týmu
* Nejistý výsledek

## Příležitosti

* Pokrytí poptávky
* Správná volba lokality
* Vytvoření loajální uživatelské základny

## Ohrožení

* Zdražování technologií
* Nové technologie
* Neochota zákazníků platit za dobíjení
* Odpor uživatelů ke sdílení osobních údajů

# Analýza trhu

Byly identifikovány dvě hlavní společnosti, které již dobíjecí skříňky provozují. Dále následuje popis jejich služeb.

## SKUPINA ČEZ

Tato společnost poskytuje jednoduché a intuitivní samoobslužné skříně. Každá stanice obsahuje šest uzamykatelných přihrádek, které chrání vložené zařízení proti krádeži. Boxy se zamykají pomocí klíče, což ze skříně dělá jednoduchý, avšak efektivní nástroj.

Stanice dobíjí kromě mobilních telefonů také tablety, herní konzole, fotoaparáty, MP3, MP4 i další podobná zařízení.

## PROTECT SOLUTION s.r.o.

Tato firma stejně jako předchozí společnost, nabízí velice atraktivní službu pomocí nabíjecího kiosku. Jejich technologie se zakládá na volně přístupných konektorech.

Proces nabíjení probíhá tak, že uživatel přijde k zařízení, najde správný konektor a zapojí mobilní telefon. Majitel mobilu je nucen u zařízení být fyzicky přítomen, neboť hrozí, že mu bude telefon odcizen.

Kiosek umožňuje nabíjení baterie mobilních zařízení denní potřeby (mobilní telefony, iPod, iPad, MP3, PDA, digitální fotoaparáty).

Skříň disponuje poměrně velkým LCD displejem, na kterém lze promítat jakýkoli vizuální záznam. Tyto reklamní plochy se pronajímají.

Tato dobíjecí stanice (stejně jako ta od ČEZu) poskytuje svým koncovým zákazníkům nabíjení mobilních zařízení zcela ZDARMA, což z ní dělá velmi populární a žádanou službu.

Ani tento poskytovatel nabíjecích stanic nezakládá svůj business na poplatcích za nabití. Dá se předpokládat, že hlavní výdělek jde z pronájmu kiosku, zatímco vedlejší výdělek z pronájmu reklamní plochy. Uživatel musí stát u kiosku a čekat než se jeho zařízení dobije. To může být využito pro vytvoření konkurenční výhody. V případě našeho řešení může uživatel dobíjet kdekoliv a vrátit powerbanku jinde než kde si ji vyzvedl.

## Další společnosti poskytující možnost dobít si mobilní zařízení

Byly identifikovány i další společnosti jako je např. KFC nebo Starbucks. Jelikož obě tyto firmy jsou zaměřeny především na provoz restaurací a dá se předpokládat, že budou možnost dobíjení podporovat pouze ve svých pobočkách, jsou tyto společnosti zmíněny jen krátce.

**Síť restaurací – KFC**

Tento restaurační řetězec poskytuje v některých svých pobočkách (např. KFC – Václavské náměstí) uzamykatelnou dobíjecí skříň. Použití této skříně je ZDARMA po dobu 30 min.

**Starbucks**

Tento restaurační řetězec plánuje v nejbližších letech zavést do svých poboček možnost bezdrátového dobíjení mobilních telefonů. Bude na to použita speciální technologie, která bude zabudována přímo do stolů.

# Stanovení nákladů projektu

Jelikož se chystáme realizovat projekt na tak zvané „zelené louce“, bude potřeba rozdělit náklady na dvě části. První se bude týkat před zahajovací fází. Druhá část bude zaměřena na samotný provoz.

## Před zahájením činnosti společnosti

Souhrn předpokládaných výdajů nutných před zahájením činnosti společnosti je uveden v následující tabulce. Jedná se především o výdaje spojené s pořízením vybavení, potřebnou výpočetní technikou a vývojem webové aplikace.

|  |  |
| --- | --- |
| **Položka** | **Cena** |
| Vývoj webové aplikace | 350 000 Kč |
| Zakoupení na zakázku vyrobených skříněk | 800 000 Kč |
| Zakoupení na zakázku upravených powerbank | 180 000 Kč |
| Zakoupení automobilů potřebných pro rozvoz nabíječek | 80 000 Kč |
| Zakoupení služebních mobilních telefonů | 6 000 Kč |
| **Celkem** | **1 410 000 Kč** |

### Vývoj webové aplikace

Bude potřeba implementovat komplexní systém, prostřednictvím kterého budou zákazníci používat své účty a platit za využívané služby. Vzhledem k náročnosti webové aplikace bude potřeba zajistit externí vývojový tým, který požadovaný systém vytvoří. Odhadovaná pracnost je následující:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Činnost** | **Člen týmu** | **Pracnost** | **Cena za člověkohodinu** | **Cena celkem** |
| Analýza a sběr požadavků | Analytik | 50 hodin | 400 Kč/hod | 20 000 Kč |
| Implementace systému | Programátor | 450 hodin | 500 Kč/hod | 225 000 Kč |
| Řízení vývojového projektu | Vedoucí projektu | 90 hodin | 800 Kč/hod | 72 000 Kč |
| Testování systému | Tester | 30 hodin | 300 Kč/hod | 9 000 Kč |
| **Celkem** | | | | **326 000 Kč** |

Cenu vývoje zaokrouhlíme a připočteme k ní rezervu na pokrytí případných nesrovnalostí.

**Celkové náklady na vývoj webové aplikace jsou 350 000 Kč**

### Zakoupení na zakázku vyrobených skříněk

Klíčovou roli projektu hrají samotné skříně (neboli dokovací stanice). Dle průzkumu bylo zjištěno, že zařízení, které potřebujeme pro naše podnikání, žádný dodavatel neposkytuje. Bude třeba vyrobit skříně na zakázku.

Bylo osloveno několik firem, které se zabývají výrobou podobných zařízení. Nejlákavější nabídku učinila společnost Signal Mont, s. r. o., která je ochotna vyrobit skříň dle našich požadavků za 40 000 Kč/kus.

**Celkové náklady spojené s výrobou dokovacích stanic jsou 800 000 Kč.**

### Zakoupení na zakázku upravených power bank

Do každé dokovací stanice bude umístěno 20 nabíječek (powerbank). To znamená, že bude potřeba na zakázku vyrobit speciálně upravené nabíječky v celkovém množství 400 ks. Byla vybrána společnost uEnergy sídlící v Číně, která vyrobí jeden kus za 450 Kč.

**Celkové náklady spojené s výrobou nabíjecích zařízení jsou 180 000 Kč.**

### Zakoupení automobilů potřebných pro rozvoz nabíječek

Během fungování společnosti bude potřeba zajišťovat rovnoměrné rozdělení nabíjecích zařízení po všech dokovacích skříních. Pro tuto činnost budou zaměstnanci potřebovat dopravní prostředek, který bude sloužit pro převoz nabíječek.

Podle předběžného odhadu, budou stačit 2 automobily. Byl osloven autobazar AutoESA, který poskytne 2 automobily Škoda Fabia 2002 v hodnotě 80 000 Kč.

**Celkové náklady spojené s nákupem automobilů jsou 80 000 Kč.**

### Zakoupení služebních mobilních telefonů

Zaměstnanci budou využívat pro komunikaci služební telefony. Budou zakoupeny 4 telefony v hodnotě 6 000 Kč.

## Během fungování společnosti

Provoz nabíjecích stanic zahrnuje i nezanedbatelné náklady. Identifikované náklady se dělí na fixní a variabilní. V následující tabulce je znázorněna sumarizace veškerých výdajů spojených s provozem plánované činnosti.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Položka** | **Cena** | **Typ** |
| Zaměstnanci pro rozvoz nabíječek a technickou správu dokovacích stanic | 50 000 Kč | Fixní |
| Zaměstnanci technické podpory webové aplikace a komunikace se zákazníky | 20 000 Kč | Fixní |
| Výdaje na pohonné hmoty automobilních prostředků | 15 500 Kč | Variabilní |
| Pojištění automobilů | 700 Kč | Fixní |
| Pronájem stanovišť pro dokovací skříně | 100 000 Kč | Fixní |
| Paušální platba za telefonní tarify | 1 600 Kč | Fixní |
| Internet u dokovacích stanic | 10 000 Kč | Fixní |
| Pronájem serveru | 400 Kč | Variabilní |
| Nákup nových baterií | 6 240 Kč | Variabilní |
| **Celkem** | **197 000 Kč** | |

### Zaměstnanci pro rozvoz nabíjecích zařízení a technickou správu dokovacích stanic

Pro firmu budou pracovat 2 technici, kteří se budou starat o rozvoz nabíjecích zařízení mezi stanicemi a kontrolovat jejich technický stav (jak nabíječek, tak i samotných dokovacích stanic). Každý zaměstnanec bude dostávat fixní měsíční výplatu 25 000 Kč (hrubá mzda).

**Celkové měsíční náklady na výplaty těchto zaměstnanců činí 50 000 Kč**

### Zaměstnanci technické podpory webové aplikace a komunikace se zákazníky

Pro komunikaci se zákazníky bude alokován jeden zaměstnanec, který bude pracovat externě z domova. Tento pracovník bude vykonávat svou práci na svém osobním počítači a bude mu přidělen pouze služební telefon. Zaměstnancem může být např. osoba v invalidním důchodu. Zaměstnanec bude dostávat fixní měsíční výplatu 20 000 Kč (hrubá mzda).

**Celkové měsíční náklady na výplatu tohoto zaměstnance činí 20 000 Kč**

### Výdaje na pohonné hmoty automobilních prostředků

Náklady spojené s pohonnými hmotami se těžko dají vyčíslit předem. Předpokládáme však, že za den ujede jeden automobil průměrnou vzdálenost 180 Km. Průměrná spotřeba zakoupených automobilů je 6 litru / 100 km (jedno auto). Cena nafty se pohybuje okolo 32Kč/litr. Jedno auto bude potřebovat přibližně 11 litrů nafty na den.

**Celkové měsíční (odhadované) náklady na pohonné hmoty jsou 15 500 Kč**

### Pojištění automobilů

Technici, kteří se budou starat o údržbu a převoz nabíječek, budou využívat služební automobily, které musí mít povinné ručení. Pro pojištění těchto dopravních prostředku byla vybrána firma Generali, která poskytne pojištění jednoho automobilu za cenu 350 Kč/měsíc. Havarijní pojištění jsme se rozhodli nevyužívat.

**Celkové měsíční náklady na pojištění automobilů jsou 700 Kč**

### Pronájem stanovišť pro dokovací skříně

Dokovací stanice budou umístěny do nákupních center a jiných budov. Je nutné řešit pronájem prostor. S každým pronajímatelem byla ujednána soukromá cena. Celkově je 20 pronajatých stanovišť a jejich celková cena je 100 000 Kč.

**Celkové měsíční náklady na pronájem stanovišť jsou 100 000 Kč**

### Paušální platba za telefonní tarify

Pro zaměstnaneckou komunikaci budou používány mobilní telefony. Celkem se bude jednat o 4 mobilní telefony s předplaceným tarifem od Vodafonu. Cena jednoho tarifu (na míru) je 400 Kč/měsíc.

**Celkové měsíční náklady na provoz telefonů jsou 1 600 Kč**

### Internet u dokovacích stanic

V každé lokalitě, ve které budeme skříňku provozovat, budeme mít providera (FastData), který nám bude poskytovat 40/10Mbit internet s paušálem 500Kč na připojení. Na skříňce pojede QoS, takže komunikace s našimi servery bude vždy zajištěna.

**Celkové měsíční náklady na provoz WIFI jsou 10 000 Kč**

### Pronájem serveru

Server bude pronajímán u společnosti Wedos s.r.o.. Vybraná varianta virtualizovaného serveru se skládá ze čtyř modulů.

Server obsahuje 60 GB garantovaného místa na disku, 4 GB garantované velikosti RAM a výkon dvou garantovaných procesorů.

**Celkové měsíční náklady na virtualizovaný server jsou 400 Kč**

### Nákup nových baterií

Nová baterie od společnosti UEnergy do Power banky stojí 100 Kč. Jelikož má jedna Power banka přibližně 1000 nabíjecích cyklů, jsou průměrné náklady za nákup nových Power bank při odhadovaném průměrném využítí 80% od 08:00 do 23:00 a 40% od 23:00 do 08:00 přibližně 6240 Kč.

**Celkové měsíční náklady na nákup nových baterií jsou 6240 Kč**

**Tabulka pro výpočet nákladů pro baterie:**

|  |  |
| --- | --- |
| Cykly |  |
| Cena baterie | 100,00 Kč |
| Počet možných cyklu | 1000 |
| Cyklus hodiny | 3 |
| Využití 8-23 - hodin - | 1600 |
| Využití 23 - 8 - hodin - | 480 |
| Celkem cyklů denně | 2080 |
| Celkem cyklů měsíčně | 62400 |
| Počet opotřebovaných | 62,4 |
| Celkové průměrné náklady za baterie měsíčně: | 6 240,00 Kč |

# Výnosy a Příjmy projektu

Příjmy a výnosy byly spočítaný pomocí vzorců v programu MS Excel.

## Počet „Power bank hodin“ za den

Počet „Power bank hodin“ byl vypočten pomocí následující tabulky:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| „Power bank hodiny“ za den |  |  |  |
|  | Hodiny |  |  |
| Počet skříněk |  | 20 |  |
| Počet power bank |  | 20 |  |
| Power bank celkem |  | 400 |  |
| Využítí 8-23 hodin |  | 0,8 |  |
| Využití 23 – 8 hodin |  | 0,4 |  |
| Využítí 8-23 | 1 | 320 | Power bank hodin |
| Využití 23 - 8 | 1 | 160 | Power bank hodin |
| Využítí 8-23 | 15 | 4800 | Power bank hodin |
| Využití 23 - 8 | 9 | 1440 | Power bank hodin |
| **Celkem „Power bank hodin“ za den** | | **6240** |  |

## Výnosnost Power bank za den a měsíc

Pro výpočet výnosnosti Power bank za den a měsíc byla použita následující tabulka:

|  |  |
| --- | --- |
| Výnosnost za den a měsíc |  |
| 1 "Power Bank hodina" | 20,00 Kč |
| celkem "Power bank hodin" za den | 6240 |
| 1 průměrný den | 124 800,00 Kč |
| **za průměrný měsíc** | **3 744 000,00 Kč** |

## Příjmy za Power banky měsíčně

V této poslední tabulce jsou uvedeny celkové příjmy za tento projekt měsíčně. Uvedený příjem je takto vysoký díky vysokému očekávánému procentu využití Power bank během dne.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Výnosy |  |  |
| **Výnosy za Power banky měsíčně** | **3 744 000,00 Kč** |  |
| Příjmy |  |  |
| **Příjmy měsíčně** | **3 539 560,00 Kč** |  |
| **Návratovost** | **0,400049724** | **let** |

# Analýza rizik

Analýza rizik stanovuje rizika, která mohou ohrozit náš plán podnikání. Krom klasických bezpečnostních hrozeb všeho druhu jsou zde uvedeny i zákony, které jsou pro nás aktuální a které uvádějí, jaké náležitosti je třeba dodržet a jejichž nedodržení může ohrozit naše podnikání.

## Aktivum

|  |  |
| --- | --- |
| Aktiva | Hodnota aktiv (hodnocení od 1 do 5)[[1]](#footnote-1) |
| 20 skříněk | 4 |
| 400 power bank | 1 |
| Vlastní SW a databáze (pro skříňky a VPS server) | 5 |
| Klíčoví zaměstnanci | 3 |
| Majetek společnosti: kanceláře, vozidla, sklad, nástroje | 2 |
| HW společnosti v sídle (PC) | 2 |
| SW společnosti v sídle (OS, kancelářský SW, atp.) | 1 |

## Hrozby a zranitelnosti

### Nesoulad se zákony

Mimo výpis hrozeb, které ohrožují hodnotu aktiv, stojí hrozba pro nás business, která může náš business pozdržet či rovnou ukončit a to je soulad se zákony: Zákon o ochraně osobních údajů, Zákon č. 101/2000 Sb.; Zákon o elektronickém podpisu, Zákon č. 227/2000 Sb. (budeme-li s úřady komunikovat přes internet); Zákon o účetnictví, Zákon č. 563/1991 Sb. (lze outsourcovat).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Identifikovaná hrozba | | Pravděpodobnost hrozby | Zranitelnost |
| Sídlo | Výpadek elektřiny | 1 | Neexistence záložního zdroje |
| Odchod klíčových zaměstnanců | 3 | Nedostatečný plat a pracovní příležitosti |
| Porucha HW (PC) | 2 | Náchylnosti na prach, vlhkost |
| Uživatelské chyby se SW | 4 | Neproškolení zaměstnanci |
| Viry, malware | 1 | Neaktualizovaný SW, chybě uživatele |
| Zpronevěření informací | 4 | Nevhodná kontrola přístupu zaměstnanců a práv k databázi |
| Přírodní katastrofy (povodně) | 1 | Umístění sídla v nevhodné lokalitě |
| Fyzická bezpečnost (krádež) | 2 | Nechráněný přístup do firmy |
| Business | Chyby vlastního SW | 4 | Nezkušení programátoři |
|  | Problémy u poskytovatele VPS | 3 | Nevhodný poskytovatel |
|  | Poškozování skříněk a power bank, vandalismus | 2 | Nedostatečná odolnost skříněk, power bank a jejich monitoring |

Mimo tento výpis, hrozba, která nesnižuje hodnotu jednotlivých aktiv, stojí složitost logistiky ohledně doplňování a obsluhy power bank. V prvních týdnech rozhodně budeme identifikovat neočekávané toky zařízeních, též musíme počítat, že zákazník si je může ponechat i delší čas nebo s jejich poruchou či drobným poškozováním.

### Matice zranitelnosti

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Aktiva | 20 skříněk | 400 power bank | Vlastní SW a databáze (skříňky, VPS) | Klíčoví zaměstnanci | Majetek společnosti | HW společnosti v sídle | SW společnosti v sídle |
| Hrozby | Hodn. | 4 | 1 | 5 | 3 | 2 | 2 | 1 |
| Výpadek elektřiny | 1 | 1 |  |  |  |  | 1 |  |
| Odchod klíčových zaměstnanců | 3 |  |  |  | 2 |  |  |  |
| Porucha HW (PC) | 2 |  |  |  |  |  | 2 |  |
| Uživatelské chyby se SW | 4 |  |  | 2 |  |  |  | 3 |
| Viry, malware | 1 |  |  | 1 |  |  |  | 2 |
| Zpronevěření informací | 4 |  |  |  | 1 |  |  |  |
| Přírodní katastrofy (povodně) | 1 | 1 |  |  |  | 3 | 3 |  |
| Fyzická bezpečnost (krádež) | 2 | 1 | 1 |  |  | 3 | 1 |  |
| Chyby vlastního SW | 4 |  |  | 1 |  |  |  |  |
| Problémy u poskytovatele VPS | 3 |  |  | 4 |  |  |  |  |
| Poškozování skříněk a power bank, vandalismus | 2 | 4 | 4 |  |  |  |  |  |

## Rizika

### Matice rizik

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Aktiva | 20 skříněk | 400 powerbank | Vlastní SW a databáze (skříňky,VPS) | Klíčoví zaměstnanci | Majetek společnosti | HW společn. v sídle | SW společn. v sídle |
| Hrozby | Hodn. | 4 | 1 | 5 | 3 | 2 | 2 | 1 |
| Výpadek elektřiny | 1 | 4 |  |  |  |  | 2 |  |
| Odchod klíčových zaměstnanců | 3 |  |  |  | 18 |  |  |  |
| Porucha HW (PC) | 2 |  |  |  |  |  | 6 |  |
| Uživatelské chyby se SW | 4 |  |  | 40 |  |  |  | 12 |
| Viry, malware | 1 |  |  | 5 |  |  |  | 2 |
| Zpronevěření informací | 4 |  |  |  | 12 |  |  |  |
| Přírodní katastrofy (povodně) | 1 | 4 |  |  |  | 6 | 6 |  |
| Fyzická bezpečnost (krádež) | 2 | 8 | 2 |  |  | 12 | 4 |  |
| Chyby vlastního SW | 4 |  |  | 20 |  |  |  |  |
| Problémy u poskytovatele VPS | 3 |  |  | 60 |  |  |  |  |
| Poškozování skříněk a powerbank, vandalismus | 2 | 32 | 8 |  |  |  |  |  |

Rizika rozděluji následovně: Vysoké riziko je nad hranicí 30, střední nad hranicí 10, přijatelné riziko je nižší.

## Opatření

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Aktivum | Hrozba | Opatření |
| Vlastní SW a DB | Uživatelské chyby se SW | Školení zaměstnanců |
| Vlastní SW a DB | Problémy u poskytovatele VPS | Zvýšené požadavky a záruky na smlouvu s poskytovatelem VPS |
| 20 skříněk | Poškozování skříněk a powerbank, vandalismus | Kvalitní materiál, monitorovací systém |
| Vlastní SW a DB | Chyby vlastního SW | Najímání jen zkušených vývojářů |
| Klíčoví zaměstnanci | Odchod klíčových zaměstnanců | Zvýšení platu, příležitosti růstu |
| Klíčoví zaměstnanci | Zpronevěření informací | Zvýšení platu, příležitosti růstu |
| Majetek společnosti | Fyzická bezpečnost (krádež) | Systém přístupu do podniku a příslušná práva k datům |
| SW společnosti v sídle | Uživatelské chyby se SW | Školení zaměstnanců |

# Definice kritérií úspěchu

## Finance

Základním kritériem k dosažení úspěchu v námi zvoleném byznysu, je optimální nastavení sazeb za službu a tím zajištění ziskovosti. Je důležité taktéž pružně reagovat na každou sféru, která by mohla ohrozit finanční hospodaření společnosti. Za příklad lze uvést nespokojenost s kvalitou dodávaných power bank. Pokud budeme evidovat nadměrné množství porouchaných power bank bez zjevného zavinění zákazníka, je nutné reagovat na tuto skutečnost a najít nového dodavatele pro tuto oblast.

## Zákazníci, reklamní kampaň

Další ze základních kritérií našeho byznysu je zisk dostatečného množství zákazníků a jejich následná spokojenost. Příliv těchto zákazníků musí jednoznačně zajistit účinná reklamní kampaň v několika formách (internet, tiskoviny a další). Důležitým aspektem pro volbu reklamního kanálu je cena vzhledem k počtu oslovených. Jako cílovou skupinu tohoto reklamního sdělení lze označit mladší či středně starou generaci občanů, kteří podlehli novému trendu a využívají přenosná zařízení typu chytrý telefon nebo tablet.

## Dodávka aplikace, distribuce

Důležitým prostředníkem mezi byznysem a zákazníkem je kvalitní webová aplikace, která musí fungovat na všech operačních systémech a mobilních zařízeních. Aplikace dále musí umožňovat platbu zákazníků a evidovat jejich aktuální stav konta. Centrální datový sklad bude na serveru, na kterém poběží i webová aplikace, tudíž je nutné zajistit bezproblémový chod tohoto/těchto serverů, jelikož jak skříňky, tak aplikace a uživatelé budou v plném kontaktu s těmito servery. O distribuci power bank se budou starat zaměstnanci, kteří budou mít vždy aktuální, real-time data, které jim sdělí, na jakém místě docházejí power banky a kde je jich naopak moc. Dle statistik využití power bank v určitých lokalitách se lze následně připravit na větší poptávku po službě a proto připravit více power bank k dispozici na úkor jiné dobíjecí skříňky.

## Využití všech dostupných dobíjecích skříněk, jejich umístění

Nabíjecí skříňka, jako klíčový prvek zisku musí být vždy a všude funkční. A také musí hlavně obsahovat funkční power banky. Tato skutečnost může značně rozhodovat o tom, zdali se zákazník vrátí nebo se zaregistruje do našeho byznysu. Skříňka bude do centrály odesílat velké množství dat, které se následně budou v real-time vyhodnocovat a dle vyhodnocených dat se bude provádět mnoho opatření pro zlepšení dané situace. Je tedy nutné pružně reagovat a být v kontaktu s týmem, který spravuje fyzickou obsluhu skříněk. Tato situace se týká hlavně počtu power bank v dané skříňce, nesrovnalostí či anomálií při používání skříněk, chybné či vadné kontakty ve skříňce a podobně.  
  
Nejdůležitější částí úspěšnosti samotného byznysu je volba správné lokace, respektive umístění skříňky. Velká centra či veřejné prostory s velkou fluktuací občanů budou pro náš byznys klíčová. Z těchto míst by měly plynout největší zisky. Avšak není to jen o tom, pokrýt největší a nejlidnatější místa. Je také důležité mít pokrytí území celého města, ne jen určitých oblastí. Skříňka odesílá data o jejím využití, případně o počtu interakcí. Tyto data je klíčové vyhodnocovat a dle výsledků zhodnotit, zdali je efektivní skříňku na daném místě provozovat. Taktéž je z bezpečnostních důvodů rozumné skříňky umísťovat v oblastech, které jsou pokryty kamerovým systémem ať už Policie nebo správcem určitého objektu. Tato skutečnost následně může pomoci při nepříjemných situacích.

Dalším velkým kritériem, z nějž by měl plynout velký zisk je samotná reklama umístěná jak na skříňce či power bance. Tato reklama je dle výzkumů silně vnímána a následně se může *zavrtat* v hlavě zákazníka. Tato reklama je velmi dobře placena, jelikož je umístěna na rušných místech, kde denně projde velké množství lidí.

## Nábor zaměstnanců a jejich proškolení

I přesto, že dobíjecí skříňky s uloženými power bankami stojí na bázi samoobsluhy, je nutné přijmout zaměstnance zajišťující jejich optimální rozložení, co se týče počtu kusů na jednotlivá dobíjecí místa. V opačném případě hrozí odliv zákazníků z důvodu nespokojenosti, způsobené nedostatkem power bank v jednom z dobíjecích míst. Je tedy nutné přijmout pracovníky s řidičským oprávněním skupiny B a následně jim poskytnou školení o převozu power bank a manipulaci s dobíjecími skříňkami. Tito zaměstnanci budou také proškoleni o práci s interním systémem, který jim bude sdělovat počty power bank na různých místech a další pro ně důležitá data.

## Zajištění dostatečného množství power bank

K udržení stálého chodu našeho byznysu je nutné mít k dispozici dostatečné množství power bank včetně rezervních v případě poškození. Z tohoto důvodu je důležité mít výborné dodavatelské vztahy pro rychlé dodání a optimální cenu, respektive mít dostatek náhradních komponent pro interní opraváře, kteří porouchané zařízení opraví.

## Sledování a reakce na konkurenci

Sledování konkurence je zásadní. Je nutné eliminovat v našem byznysu to, co konkurence dokáže poskytnout s menšími výdaji nebo poskytne lepší komfort zákazníkovi. Je tedy nutné reagovat na každý aspekt, který by motivoval našeho stávajícího zákazníka k přechodu ke konkurenci. Proto je nutné se pravidelně, ale ne ve formě obtěžování, dotazovat zákazníka na jeho spokojenost, jestli jsou některé skutečnosti, které mu na naší službě vadí, případně co považuje za plus. Pokud dojde k újmě či nespokojenosti zákazníka, která byla zapříčiněna naši chybou, je dobré poskytnout mu nějaký benefit pro setrvání u naši společnosti.

## Vývoj a sledování nových IT trendů

IT technologie a její trendy se vyvíjejí čím dál tím rychleji a pro náš byznys je nutné pohotově reagovat. V našem případě se může jednat hlavně o vývoj nových konektorů, taktéž postupný rozmach bezdrátového nabíjení. Z toho důvodu je nutné nepodcenit žádnou změnu v trendech a poskytnout zákazníkům ten nejlepší možný standard.

# Kvantifikace přínosů

Přínosy tohoto projektu můžeme rozdělit na interní a externí - interní se týkají naší společnosti a externí našeho okolí.

## Interní

### Zisk

Našim cílem je vytvářet zisk. Zisk budeme generovat ze dvou primárních zdrojů:

1. výnosy z reklamy na stanicích a power bankách
2. poplatky za užívání našich služeb

Pří optimistickém plánu (průměrné využití 80% od 08:00 do 23:00 a pak 40% od 23:00 do 08:00 z dostupných power bank) vychází zisk přibližně 3 miliony Kč za měsíc. V prvotních fázích však musíme počítat s nižším obratem a tím pádem i zisky.

## Externí

### Produktivita

Naše řešení pomůže mnoha uživatelům naplno využít jejich zařízení. Optimistický plán odhaduje až 2000 uživatelů denně, tedy 2000 osob, které během dne mohly udělat více práce, než před naším vstupem na trh.

### Místní rozvoj

Instalace našich nabíjecích skříněk může pomoci oživit danou lokalitu.

# Hrubá procesní mapa

## Hlavní core procesy

* Strategické řízení a plánování
* Vývoj a testování zařízení
* Výběr lokace a zajištění povolení
* Implementace zařízení
* Údržba zařízení
* Marketing
  + Prodej reklamy

## Podpůrné procesy

* Finanční řízení
* Řízení lidských zdrojů (HR)
* Řízení vztahů s okolními subjekty (dodavatelé, zákazníci, atd.)
* Podpora a servis
* Řízení podnikové dokumentace

# Cíle společnosti

## Krátkodobé cíle

* Vytvoření sítě nabíjecích stanic
* Získání a udržení pozice na trhu
* Udržování stabilní kvality služeb

## Střednědobé cíle

* Získání goodwill
* Vytvoření stabilní zákaznické základny
* Rostoucí zisky dostatečné k pokrytí dalšího rozvoje firmy a vývoje produktu
* Optimalizace provozních nákladů

## Dlouhodobé cíle

* Expanze do dalších měst
* Rostoucí zisky

1. Nejhodnotnější aktivum je s ohodnocením 5, nejméně hodnotné s ohodnocením 1. [↑](#footnote-ref-1)