

ÚVOD

Nevyplňujte tento list, prosím. Je pouze informativní.

POSTUP
<i>1. Seznamte se s podmínkami dotačního programu Podpora podnikání v Moravskoslezském kraji 2020.</i>
<i>2. Uvědomte si, že součástí výše uvedeného dotačního programu jsou dva dotační tituly pro začínající podniky / podnikatele - Start Up voucher (SUV = DT 1) a Voucher pro začínající firmy (VZF = DT 2). Zhodnoťte, zda Váš podnikatelský záměr odpovídá profilu dotačního titulu SUV.</i>
<i>3. Pokud s určitostí nemůžete správně zařadit svůj projektový záměr do výše uvedeného titulu, vyplňte náš dotazník, zavolejte a poradte se.</i>
<i>4. Může se stát, že při vyplňování canvasu narazíte na otázky, které se Vám budou zdát zbytečné, opakující se, nedostatečně vysvětlené apod. Doporučujeme kontaktovat některého z námi doporučených koučů. Se zkušeným koučem rozpracujete Váš podnikatelský záměr mnohem lépe a zajímavěji nebo najdete zcela jiný rozměr Vašeho nápadu. Navíc si náklady na takovou pomoc či konzultaci můžete uplatnit v rámci vouchery jako zpětně uznatelný náklad.</i>
<i>5. Vyplňte všechny záložky a odpovězte na všechny otázky. Uvědomte si, že informace, které zde poskytnete, musí být srozumitelné a pochopitelné.</i>
<i>6. Mějte na paměti, že finanční podpora získaná v rámci SUV není dotací v pravém slova smyslu. Nehledáme "pěkně popsany projekt", hledáme podnikatele, kteří na svém vlastním byznysu už kus práce udělali, jsou odhodláni i dále tvrdě pracovat a SUV jim pomůže urychlit cestu vpřed.</i>

KOHO HLEDÁME?
Hledáme start up s jasnou vizí, jehož produkt/služba je škálovatelná a má potenciál růstu. Hledáme firmy zaměřené na inovace produktů a služeb nebo zvoleného business modelu. Firmy ideálně již fungující alespoň v základním týmu, které budou do budoucna poskytovat kvalifikovaná pracovní místa. Kládeme důraz na další rozvoj byznysu, především tedy na jeho škálovatelnost a míru inovace.

POJMY
Škálovatelnost: znamená, že objem zakázek lze snadno zvyšovat, aniž by úměrně tomu rostly náklady – to vylučuje například agenturní podnikání, kde je počet klientů, které lze obsloužit, přímo závislý na počtu zaměstnanců. Příklad škálování: lokální restaurace - ne, síť McDonald - ano.
Inovativnost: princip inovativnosti v sobě zahrnuje vývoj a testování nových přístupů, metod a systémů, které přinášejí vyšší efektivitu a akceschopnost (například úsporu času a energie). Hledáme inovativnost na úrovni techniky i businessu.

CO HODNOTÍME?	
Škálovatelnost (B-canvas, 4.)	40%
Inovativnost (B-canvas, 6.)	
Tým a jeho složení (Základní informace)	40%
Důvěryhodná a přesvědčivá vize (B-canvas, 1.)	
Relevantní popis zákazníků a cílových skupin (B-canvas, 2.)	
Přesvědčivý popis problému, který řeší (B-canvas, 3.)	
Přesvědčivé povědomí o konkurenci a konkurenčních řešeních (B-canvas, 5)	
Přesvědčivý popis nezkopírovatelné výhody (B-canvas, 7.)	
Relevantní způsob oslovení zákazníků (B-canvas, 8.)	
Fáze vývoj: existující první vlašťovky výhodou (B-canvas, 9.)	
Monetizace (B-canvas, 10.)	
Klíčové aktivity, které budou financovány ze Startup Voucheru (B-canvas, 11.)	
Realistický vývoj podnikání (Finanční plán)	
Relevantní popis nákladů (IR SUV)	
Obsah a forma Lean Canvasu (vystižení podstaty)	20%
Obsah a forma Business Canvasu (stručnost, výstižnost)	

**Vyplněním a zasláním tohoto dokumentu souhlasíte se zpracováním osobních údajů dle GDPR. Dále
čestně prohlašujete, že se jedná o váš podnikatelský záměr.
MSIC a KÚ MSK se zavazují k mlčenlivosti a zachování obchodního tajemství.**

