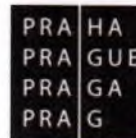




EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



PID: MHMPXPDHTCAZ

Číslo smlouvy: DOT/53/03/000693/2020

Stejnopis č. 1

PRAŽSKÝ VOUCHER NA KOUČING A MENTORING – VÝZVA č. 2

OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA – PÓL RŮSTU ČR

SMLOUVA O POSKYTNUTÍ VOUCHERU



Smlouva o poskytnutí vouchery

uzavřena podle § 10a odst. 3 a násl. zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů, a § 159 a násl. zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, ve znění pozdějších předpisů

I.

Smluvní strany

Hlavní město Praha

se sídlem:

zastoupené:

oprávněná osoba:

IČO:

DIČ:

číslo účtu:

účet veden u:

ID datové schránky:

Mariánské nám. 2/2, 110 01 Praha 1

Ing. Davidem Blažkem, pověřeným řízením odboru
projektového řízení Magistrátu hl. m. Prahy, na základě
pověření ze dne 1. 3. 2020

Mgr. Aneta Šubrtová, na základě pověření ze dne
25. 11. 2019

00064581

CZ00064581

6687982/0800

Česká spořitelna, a.s.

48ia97h

(dále jen „**Poskytovatel dotace**“)

a

SENS Foods CZ s.r.o.

se sídlem:

zastoupená:

IČO:

společnost je plátcem DPH:

číslo účtu:

účet veden u:

zapsaná:

Pernerova 676/51, 18600 Praha

05928991

ANO

115-5675110227/0100

Komerční banka, a.s.

C 273199 vedená u soudu Městský soud v Praze

(dále jen „**Příjemce**“)

(společně dále jen „**Smluvní strany**“)

Smluvní strany se níže uvedeného dne, měsíce a roku dohodly na uzavření této Smlouvy o poskytnutí vouchery (dále jen „**tato Smlouva**“, resp. „**Smlouva**“).



II.

Předmět této Smlouvy

1. Za podmínek stanovených touto Smlouvou poskytne Poskytovatel dotace Příjemci částku ve výši odpovídající skutečně vzniklým, odůvodněným a prokázaným způsobilým výdajům, maximálně však do výše 424 150,00 Kč (slovy: čtyři sta dvacet čtyři tisíc jedno sto padesát korun českých) (dále jen „**Dotace**“). Dotaci poskytuje Poskytovatel dotace v rámci projektu „Specializované vouchery“, reg. číslo projektu: CZ.07.1.02/0.0/0.0/16_027/0000607, z programu „PRAŽSKÝ VOUCHER NA KOUČING A MENTORING“ (dále jen „**Program**“), definovaného v dokumentu Programový manuál pro udělování specializovaných voucherů v oblasti „Pražský voucher na koučing a mentoring“ (dále jen „**Manuál**“), jenž byl schválen usnesením Rady hl. města Prahy č. 172 ze dne 11. 2. 2019 (viz http://www.praha.eu/inp/cz/o_meste/magistrat/deska/index.html) a tvoří součást dokumentace 2. výzvy programu Pražský voucher na koučing a mentoring (dále jen „**2. Výzva**“), jak je tato definována dále. Součástí dokumentace Programu jsou dále Všeobecné podmínky užívání internetové aplikace Podej projekt (dále jen „**Všeobecné podmínky**“), které jsou dostupné v internetové aplikaci Podej projekt na <https://podejprojekt.prazskyvoucher.cz/> (dále jen „**Aplikace**“). Podpisem této Smlouvy Příjemce stvrzuje, že je mu obsah Manuálu a Všeobecných podmínek znám, vzal je na vědomí a zavazuje se povinnosti v nich stanovené dodržovat. Ve vztahu k Příjemci je Dotace poskytována na individualizovaný projekt s názvem „Nastavení prodejní strategie firmy SENS se zaměřením na expanzi.“, popsany v Žádosti o poskytnutí voucheru (dále jen „**Žádost**“), která tvoří přílohu č. 1 této Smlouvy a její nedílnou součástí (dále jen „**Projekt**“). Program je realizován v rámci Výzvy č. 11 – Vznik a rozvoj kapacit poskytujících progresivní služby pro podnikatele, spolufinancovaný z Operačního programu Praha – pól růstu ČR (dále jen „**Výzva**“).
2. Dotace je poskytována v režimu de minimis ve smyslu Nařízení Komise (ES) č. 1407/2013 ze dne 18. prosince 2013, o použití článků 107 a 108 Smlouvy o fungování EU na podporu de minimis, vyhlášeném v Úředním věstníku EU dne 24. 12. 2013.
3. V souladu s ustanovením zákona č. 131/2000 Sb., o hlavním městě Praze, ve znění pozdějších předpisů, tímto Poskytovatel dotace potvrzuje, že uzavření této Smlouvy bylo schváleno usnesením Rady hl. města Prahy č. 712 ze dne 14. 4. 2020.
4. Příjemce prohlašuje, že ke dni podpisu této Smlouvy



- Projekt přispívá k plnění indikátoru Výzvy „podnik, který dostává podporu pro účely uvádění nových výrobků na trh“ – ANO / NE
 - Projekt přispívá k plnění indikátoru Výzvy „podnik, který dostává podporu pro účely zavádění výrobků nových pro podnik“ – ANO / NE
5. Dotace, která je Příjemci poskytnuta z rozpočtu Poskytovatele dotace, je ve smyslu zákona č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (zákon o finanční kontrole), ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**zákon o finanční kontrole**“), veřejnou finanční podporou a vztahují se na ni všechna ustanovení zákona o finanční kontrole a zákona č. 215/2004 Sb., o úpravě některých vztahů v oblasti veřejné podpory a o změně zákona o podpoře výzkumu a vývoje, ve znění pozdějších předpisů. Příjemce je povinen dle ust. § 9 odst. 2 zákona o finanční kontrole umožnit Poskytovateli dotace, resp. jeho k tomu příslušným orgánům, kontrolu hospodaření Příjemce a dodržování účelu podmínek, za kterých byla Dotace Příjemci poskytnuta a čerpána. Poskytovatel dotace má právo provést kontrolu hospodaření Příjemce i před vyplacením Dotace. Doba provádění kontroly se nepočítá do lhůty dle čl. IV. odst. 2 této Smlouvy.

III.

Další práva a povinnosti Příjemce

1. Příjemce je povinen Projekt realizovat v souladu s právními předpisy, Manuálem, touto Smlouvou a její přílohou č. 1, která je její nedílnou součástí.
2. Za podmínek uvedených v této Smlouvě je Příjemce oprávněn provést změny v Projektu.
3. Změny v Projektu se dle závažnosti dělí na změny Projektu podstatné a nepodstatné. Nepodstatné změny nepodléhají schválení ze strany Poskytovatele dotace. Příjemce je však povinen nepodstatné změny písemně prostřednictvím Aplikace oznámit Poskytovateli dotace, a to bez zbytečného odkladu, nejpozději při podání Žádosti o proplacení vouchery (Dotace). Za nepodstatné změny se považuje:
 - a) změna kontaktní osoby Projektu (včetně změny kontaktních údajů) či adresy pro doručení písemností;
 - b) změna v osobách vykonávajících funkci statutárního orgánu Příjemce;
 - c) změna adresy realizace; touto změnou však musí být zachováno místo dopadu realizace Projektu na území hl. m. Prahy;
 - d) změna sídla či provozovny Příjemce, pokud nové sídlo či provozovna budou umístěny na území hl. m. Prahy;



- e) změna harmonogramu realizace Projektu, která neovlivní cíle, výstupy Projektu, rozpočet Projektu a celkovou délku realizace Projektu;
- f) úprava postupu realizace aktivity, která však neovlivní její charakter, ani cíle, rozpočet a celkovou délku realizace Projektu.

Ostatní změny jsou považovány za podstatné, tj. za změny, které mají dopad na charakter, cíle, rozpočet a celkovou délku realizace Projektu. Poskytovatel dotace si vyhrazuje právo posoudit změnu Projektu nad rámec změn uvedených pod písmeny a) - f) čl. III. odst. 3 této Smlouvy jako změnu nepodstatnou. Podstatné změny Projektu jsou možné pouze po předchozím schválení Poskytovatelem dotace a uzavření dodatku k této Smlouvě. O schválení podstatné změny Projektu žádá Příjemce písemně prostřednictvím Aplikace. Žádost Příjemce musí být odůvodněna. Účinnost podstatné změny Projektu nastává nejdříve dnem účinnosti písemného dodatku k této Smlouvě. Příjemce bere na vědomí, že změny jsou možné výlučně v rozsahu snížení podpořených aktivit, a to pouze v případě, že bude zachován smysl a účel Projektu a též minimální hranice Dotace na jeden voucher stanovená v Manuálu.

- 4. Příjemce má právo na poskytnutí Dotace po ukončení Projektu (ex-post) na základě řádně vyplněné Žádosti o proplacení voucheru, a to na účet Příjemce uvedený v Žádosti o proplacení voucheru a této Smlouvě, který musí být bankovním účtem vedeným u tuzemského poskytovatele platebních služeb a zveřejněným způsobem umožňujícím dálkový přístup dle § 96 odst. 2 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů. Příjemce nemá právo na poskytnutí Dotace, pokud nebyly dodrženy všechny podmínky stanovené právními předpisy, touto Smlouvou včetně Žádosti či Manuálem a Všeobecnými podmínkami. Z Žádosti o proplacení voucheru včetně jejích příloh, musí být patrné, že fyzická osoba, která provedla koučing/mentoring, je totožná s osobou, která byla uvedena v Žádosti.
- 5. Příjemce je povinen uveřejnit povinnou publicitu Projektu dle podmínek uvedených v Manuálu. Poskytovatel dotace souhlasí s publikací svého loga a dalších grafických prvků pro prokázání publicity dle požadavků Manuálu.
- 6. Příjemce je povinen řádně uchovávat originál této Smlouvy, veškeré originály účetních dokladů a originály dalších dokumentů souvisejících s realizací Projektu po dobu 10 let počínaje prvním dnem roku následujícího po roce, kdy mu byla uhrazena Dotace dle čl. IV této Smlouvy.
- 7. Příjemce je povinen spolupracovat s Poskytovatelem dotace nebo jím určeným subjektem při vyhodnocování efektů a úspěšnosti Projektu, např. účastí na dotazníkovém šetření nebo evaluačním interview, poskytnutím informací o další spolupráci, a to po dobu 5 let od proplacení Dotace, přičemž Poskytovatel dotace nebo jím určený subjekt může uplatnit tento požadavek nejvýše jednou ročně.



8. Příjemce podpisem této Smlouvy čestně prohlašuje, že případná získaná Dotace nebude použita na krytí stejných způsobilých nákladů Projektu financovaného zcela nebo zčásti z jiných veřejných dotačních titulů. Další podmínky způsobilosti, resp. nezpůsobilosti výdajů jsou uvedeny v Manuálu.
9. Příjemce je též povinen dodržovat závazné termíny stanovené v Manuálu, a to zejména termíny předkládání zpráv, povinných dokumentů a je povinen plnit další povinnosti uvedené v Manuálu.
10. Příjemce je povinen podat Poskytovateli dotace Žádost o proplacení vouchery prostřednictvím Aplikace bez vad nejpozději v den ukončení doby realizace Projektu. Jestliže Žádost o proplacení vouchery byla podána včas, zůstává tato lhůta zachována i v případě postupu podle čl. IV. odst. 1 této Smlouvy. Veškerá čestná prohlášení učiněná Příjemcem v průběhu spolupráce s Poskytovatelem dotace, počínaje podáním Žádosti, se považují za opětovně učiněná Příjemcem při podání Žádosti o proplacení vouchery. V případě, že by taková čestná prohlášení byla v době předložení Žádosti o proplacení vouchery nepravdivá, nesprávná či neúplná, považuje se neoznámení změn, resp. neuvedení správných a pravdivých prohlášení, za podstatné porušení této Smlouvy, jež opravňuje Poskytovatele dotace v souladu s ustanovením článku V. této Smlouvy Smlouvu vypovědět.
11. Příjemce je povinen ve lhůtě do devadesáti (90) dnů od podpisu této Smlouvy uzavřít smlouvy či objednávky s vybranými dodavateli služeb, a to v písemné formě, v souladu s čl. 4.2 Manuálu. Obsah spolupráce musí být realizován vždy až po účinnosti příslušné smlouvy nebo objednávky. V případě koučingu/mentoringu je Příjemce povinen vybrat si kouče/mentora ze seznamu oprávněných dodavatelů (srov. čl. 4.2 Manuálu).

IV.

Povinnosti Poskytovatele dotace

1. Žádost o proplacení vouchery musí být bez vad. Pokud budou nalezeny vady v Žádosti o proplacení vouchery, bude tato žádost vrácena Příjemci k odstranění vad. Vrácení Žádosti o proplacení vouchery k opravě je možné pouze jednou s tím, že opravenou Žádost o proplacení vouchery musí Příjemce podat prostřednictvím Aplikace do pěti (5) pracovních dnů od jejího vrácení k opravě. Teprve po odstranění vad je možné Dotaci proplatit. Doba, kdy je Žádost o proplacení vouchery vrácena a vady odstraňovány, se nezapočítává do lhůty pro proplacení Dotace dle čl. IV. odst. 2 této Smlouvy; tato lhůta začne běžet od předložení Žádosti o proplacení vouchery bez vad.



2. Poskytovatel dotace je povinen poukázat Příjemci bankovním převodem Dotaci - částku určenou na základě skutečně vzniklých, odůvodněných a prokázaných způsobilých výdajů ve smyslu článku II. odst. 1 této Smlouvy, případně sníženou o částku odpovídající aktivitě, která byla z Projektu vypuštěna postupem dle čl. III. odst. 3 této Smlouvy, tj. uzavřením dodatku k této Smlouvě, ve lhůtě nejpozději do 42 pracovních dnů ode dne předložení bezvadné Žádosti o proplacení vouchery Poskytovateli dotace za podmínky úplnosti Žádosti o proplacení vouchery, jejího předložení ve lhůtě stanovené v Manuálu a realizace Projektu v souladu s právními předpisy a s touto Smlouvou.
3. Smluvní strany výslovně sjednávají, že uveřejnění této Smlouvy v registru smluv dle zákona č. 340/2015 Sb., o zvláštních podmínkách účinnosti některých smluv, uveřejňování těchto smluv a o registru smluv (zákon o registru smluv), ve znění pozdějších předpisů, zajistí Poskytovatel dotace.

V.

Ukončení Smlouvy a navrácení Dotace

1. Vztah založený touto Smlouvou lze ukončit na základě písemné dohody obou Smluvních stran nebo výpovědí této Smlouvy Poskyvatelem dotace.
2. Dohoda o ukončení této Smlouvy musí být písemná a musí v ní být uvedeny důvody, které vedly k ukončení této Smlouvy, včetně způsobu vzájemného vypořádání práv a povinností Smluvních stran.
3. V případě neplnění či porušení povinností vyplývajících z této Smlouvy pro Příjemce, má Poskytovatel dotace právo písemně vypovědět tuto Smlouvu. Toto právo má Poskytovatel dotace zejména, pokud ze strany Příjemce dojde k závažnému porušení této Smlouvy. Závažným porušením se rozumí zejména:
 - a) realizace Projektu v rozporu s právními předpisy, touto Smlouvou, Žádostí, Manuálem a Všeobecnými podmínkami;
 - b) použití Dotace (případně její části) v rozporu s účelem, který je stanoven touto Smlouvou;
 - c) neumožnění provedení kontroly Poskyvatelem dotace dle čl. II. odst. 5 této Smlouvy;
 - d) uvedení nepravdivých, nesprávných či neúplných údajů Příjemcem v Žádosti, Žádosti o proplacení vouchery, v této Smlouvě či v jakémkoli dalším dokumentu se Smlouvou souvisejícím;
 - e) realizace spolupráce mezi Příjemcem a dodavatelem služby (resp. dodavatelem služeb) před účinností smluv či objednávek dle čl. III. odst. 11 této Smlouvy;
 - f) nepodání Žádosti o proplacení vouchery ve lhůtě dle čl. III. odst. 10 této Smlouvy.



4. Písemnou výpovědí této Smlouvy Poskytovatelem dotace zaniká nárok na proplacení Dotace. V případě, že k proplacení Dotace došlo již před doručení výpovědi Příjemci, je Příjemce povinen provést vyúčtování Dotace a vrátit na bankovní účet Poskytovatele dotace uvedený v záhlaví této Smlouvy dosud poskytnuté peněžní prostředky bez zbytečného odkladu, nejpozději však do třiceti (30) dnů od uplynutí výpovědní lhůty. Výpovědní lhůta činí sedm (7) dní ode dne doručení výpovědi Příjemci. Pokud Příjemce ve stanovené lhůtě poskytnutou Dotaci nevrátí, považují se finanční prostředky z Dotace za zadržené ve smyslu zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**zákon č. 250/2000 Sb.**“).
5. V případě, že Příjemce poruší jakoukoli povinnost stanovenou mu v souvislosti s realizací Projektu právními předpisy, touto Smlouvou a dokumenty v ní uvedenými, nebo se jeho prohlášení uvedená v Žádosti, Žádosti o proplacení voucheru či v této Smlouvě ukáží jako nepravdivá, nesprávná či neúplná poté, co došlo k proplacení Dotace Poskytovatelem dotace, bude se jednat o porušení rozpočtové kázně dle §22 zákona č. 250/2000 Sb. a Poskytovatel dotace je oprávněn uložit Příjemci odvod a penále dle zákona č. 250/2000 Sb., popř. vypovědět tuto Smlouvu dle čl. V. odst. 3 této Smlouvy.
6. V případě, že bylo rozhodnuto o porušení rozpočtové kázně dle zákona č. 250/2000 Sb., budou odvod i případné penále za porušení rozpočtové kázně vyměřeny ve výši stanovené zákonem č. 250/2000 Sb.
7. V případě přeměny nebo zrušení Příjemce s likvidací je Příjemce povinen Dotaci vyúčtovat ke dni účinnosti přeměny nebo účinnosti rozhodnutí o zrušení s likvidací a do patnácti (15) dnů ode dne, kdy k přeměně nebo zrušení s likvidací došlo, předložit vyúčtování Dotace Poskytovateli dotace. Ve stejné lhůtě je Příjemce povinen vrátit nevyčerpanou část Dotace.

VI.

Závěrečná ustanovení

1. Tato Smlouva nabývá platnosti dnem jejího podpisu oběma Smluvními stranami. Tato Smlouva musí být vždy nejprve podepsána Příjemcem a následně Poskytovatelem dotace. Účinnosti nabývá Smlouva zveřejněním v registru smluv dle zákona č. 340/2015 Sb., o zvláštních podmínkách účinnosti některých smluv, uveřejňování těchto smluv a o registru smluv (zákon o registru smluv), ve znění pozdějších předpisů.
2. Tato Smlouva může být měněna nebo doplňována pouze písemnými, vzestupně očíslovanými dodatky, odsouhlasenými a podepsanými oběma Smluvními stranami. Tyto dodatky se stávají nedílnou součástí této Smlouvy.



3. Příjemce:

- a) souhlasí se zveřejněním a medializací údajů Poskytovatelem dotace nebo jím určeným subjektem, a to v rozsahu identifikačních údajů Příjemce, údajů o Projektu dle přílohy č. 1 této Smlouvy, dále celkových výdajů Projektu, a výše Dotace;
- b) prohlašuje a podpisem této Smlouvy stvrzuje, že byl před podpisem této Smlouvy řádně a podrobně seznámen s podmínkami čerpání Dotace dle této Smlouvy, tj. zejména s podmínkami uvedenými v Manuálu a v 2. Výzvě, bere na vědomí všechny stanovené podmínky, vyslovuje s nimi svůj bezvýhradný souhlas a zavazuje se k jejich plnění, stejně jako k plnění závazků vyplývajících mu z této Smlouvy, včetně specifik Projektu a požadavků vzešlých na základě veřejnosprávní kontroly Projektu;
- c) prohlašuje, že veškeré údaje a informace obsažené v Žádosti, této Smlouvě, jakož i v souvisejících přílohách a podkladech jsou správné a pravdivé.

4. Příjemce výslovně souhlasí, aby tato Smlouva byla uvedena v Centrální evidenci smluv (CES), vedené Poskytovatelem dotace, která je veřejně přístupná a která obsahuje údaje o Smluvních stranách této Smlouvy, předmětu této Smlouvy, číselné označení této Smlouvy, datum jejího podpisu a plný text této Smlouvy. Smluvní strany výslovně prohlašují, že skutečnosti uvedené v této Smlouvě nepovažují za obchodní tajemství ve smyslu § 504 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů, a udělují svolení k jejich užití a zveřejnění bez stanovení jakýchkoliv dalších podmínek.
5. Příjemce nemá nárok na proplacení Dotace, pokud bude z jakýchkoliv důvodů zastaveno nebo přerušeno financování Operačního programu Praha – pól růstu ČR, v jehož rámci byly zveřejněny Výzva a 2. Výzva a schváleny Program a Projekt.
6. Smluvní strany také souhlasí s poskytnutím informací v rozsahu ustanovení zákona č. 106/1999 Sb., o svobodném přístupu k informacím, ve znění pozdějších předpisů.
7. Příjemce není oprávněn převést svá práva a závazky z této Smlouvy na jiný subjekt.
8. Tato Smlouva je sepsána ve čtyřech (4) vyhotoveních, z nichž tři (3) jsou určena pro Poskytovatele dotace a jedno (1) pro Příjemce.
9. V případě, že se některá ustanovení této Smlouvy stanou neplatnými a současně budou oddělitelná od ostatních ustanovení této Smlouvy, nezpůsobí neplatnost celé Smlouvy. V takovém případě se Smluvní strany zavazují takové neplatné ustanovení Smlouvy nahradit ustanovením novým, které se svým obsahem a účelem bude nejvíce blížit



obsahu a účelu neplatného ustanovení, a to bez zbytečného odkladu, po požádání kterékoliv Smluvní strany.

10. Smluvní strany prohlašují, že si tuto Smlouvu řádně přečetly, jejímu obsahu porozuměly, její obsah je srozumitelný a určitý, že jím nejsou známy žádné důvody, pro které by tato Smlouva nemohla být řádně plněna nebo které by způsobovaly neplatnost této Smlouvy a že je projevem jejich pravé, svobodné a vážné vůle prosté omylu, projevené při plné způsobilosti právně jednat, a dále že tato Smlouva nebyla ujednána v rozporu se zákonem a nepřičí se dobrým mravům a veškerá prohlášení v této Smlouvě odpovídají skutečnosti, což vše níže stvrzuji svými podpisy.

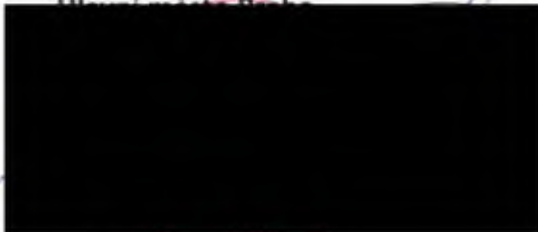
Přílohy:

Příloha č. 1 - Žádost o poskytnutí vouchery podaná Příjemcem včetně jejich příloh.

V Praze dne: 26.5.2020

Poskytovatel dotace

Management Praha



projektová manažerka

V Praze dne: 26.5.2020

Příjemce

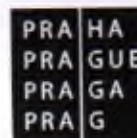
SENS Foods CZ s.r.o.



Jméno jednatele/zastupující osoby



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



PRAŽSKÝ VOUCHER NA KOUČING A MENTORING - VÝZVA č. 2

OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA - PÓL RŮSTU ČR

ŽÁDOST O POSKYTNUTÍ VOUCHERU

**NASTAVENÍ PRODEJNÍ STRATEGIE FIRMY SENS SE ZAMĚŘENÍM NA
EXPANZI.**



Identifikace žadatele a prohlášení:

1. Údaje o společnosti:

Společnost:	SENS Foods CZ s.r.o.
Zapsaná:	C 273199 vedená u soudu Městský soud v Praze
Jednající/zastoupená:	
Datum vzniku společnosti:	20. 03. 2017
IČO:	05928991

Právní forma:	Společnost s ručením omezeným
---------------	-------------------------------

Velikost podniku:	mikropodnik (max. 10 zaměstnanců)
-------------------	-----------------------------------

Adresa sídla:

Ulice:	Pernerova
Číslo popisné:	676
Číslo orientační:	51
PSČ:	18600
Město:	Praha

Kontaktní údaje:

Adresa datové schránky:	zo7zkj
Číslo účtu:	1155675110227/0100
Webová stránka:	sensbar.com

Kontaktní adresa: (uveďte v případě, že se liší od adresy sídla či v případě zasilání pošty na tuto adresu)

Ulice:	
--------	--



Číslo popisné:	
Číslo orientační:	
PSČ:	
Město:	

Kontaktní osoba:

Jméno a příjmení:	
E-mail:	
Telefon:	
Osoby zastupující právnickou osobu:	
Osoby s podílem v této právnické osobě:	SENS FOODS OPERATIONS LTD Company number 10521550 (zapsáno v Britském rejstříku firem Companies House)
Osoby, v nichž má právnická osoba podíl a jeho výše:	-

2. Žadatel je srozuměn a tímto **souhlasí s podmínkami programu** – viz **Programový manuál pro druhé kolo výzvy (zaškrtněte)**.

ANO

3. Stručný profil žadatele - **hlavní zaměření firmy (max. 750 znaků)**:

Firma SENS má za cíl učinit z hmyzu běžnou součást západní stravy. Chce toho docílit jednak vzděláváním a osvětou, dále prodejem chutných běžných potravin s příměsí cvrččí mouky. V současné době prodává energetické a proteinové tyčinky s cvrččí moukou, dále chleba z cvrččí mouky a plánuje zavádět další výrobky. Popularizaci stravy z hmyzu vnímá firma SENS jako jednu z možností, jak bojovat s rostoucími nároky populace bez toho, aniž by bylo třeba využívat čím dál tím větší množství přírodních zdrojů. SENS usiluje o to, aby všechny její výrobky byly nejen přátelské k životnímu prostředí, ale také kvalitní z výživového i chuťového hlediska.

4. Žadatel je plátce DPH:



ANO

5. Žadatel tímto **čestně prohlašuje**, že:

- a) malý a střední podnikatel splňující podmínky stanovené v Příloze č. 1 Nařízení Komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014, kterým se v souladu s články 107 a 108 Smlouvy o EU prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné s vnitřním trhem,
- b) žadatel je právnickou osobou¹,
- c) podnikatelská historie musí být max. do 3 let od zapsání do Obchodního rejstříku nejpozději v době podání Žádosti o poskytnutí vouchery,
- d) z hlediska klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE) není Žadatel omezen²,
- e) CZ-NACE kód uvedený v Žádosti o poskytnutí vouchery se týká předmětu projektu a musí být uveden dle Klasifikace Českého statistického úřadu,
- f) CZ-NACE kód projektu je tedy uvedený dle předmětu projektu a po celou dobu konání projektu se nesmí měnit,
- g) musí být zaregistrován jako poplatník daně z příjmů,
- h) musí být oprávněn k podnikání v souladu s právními předpisy ČR a zároveň musí mít sídlo či zapsanou provozovnu v hlavním městě Praze.³ Provozovna firmy musí být zapsána v živnostenském rejstříku dle Živnostenského zákona⁴,
- i) není v likvidaci ani úpadku, má vypořádány splatné závazky z titulu mzdových nároků jeho zaměstnanců, ve vztahu ke státnímu rozpočtu nebo rozpočtu územního samosprávného celku a další splatné závazky vůči státu, státnímu fondu, zdravotním pojišťovnám nebo k České správě sociálního zabezpečení,
- j) nebyl pravomocně odsouzen pro trestný čin, jehož skutková podstata souvisí s předmětem podnikání Žadatele nebo pro trestný čin hospodářský nebo trestný čin proti majetku. To platí i pro členy jeho statutárního či jiných orgánů,
- k) nemá žádné nedoplatky vůči poskytovatelům podpory z projektů spolufinancovaných z rozpočtu Evropské unie,
- l) žadatel o dotaci není podnikem, vůči němuž byl v návaznosti na rozhodnutí Evropské komise, na základě kterého/jímž byla podpora obdržena od poskytovatele z České republiky prohlášena za protiprávní a neslučitelnou s vnitřním trhem, vystaven inkasní příkaz, který je nesplacený,

1 Příjemcem podpory mohou být subjekty mající tyto právní formy: veřejná obchodní společnost, společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, akciová společnost, evropská společnost, evropské hospodářské zájmové sdružení, družstvo, evropská družstevní společnost.

2 Nelze podpořit činnosti erotického charakteru a činnosti související s provozováním loterií a jiných podobných her.

3 Provozovna firmy musí být zapsána v živnostenském rejstříku dle zákona 455/1991 Sb., živnostenský zákon.

4 Nemá-li žadatel povinnost zveřejňovat své provozovny v živnostenském rejstříku (např. zdravotnická zařízení), doloží sám tuto skutečnost.



- m) statutární orgán Žadatele či jeho člen a osoby v pracovním či obdobném poměru k Žadateli nejsou zároveň v pracovním či obdobném poměru či nejsou členem žádného orgánu dodavatelů služeb. V opačném případě je to důvodem pro vyloučení Žádosti o poskytnutí vouchery z výběrového procesu,
- n) dotace nesmí být použita na krytí stejných způsobilých nákladů projektu financovaného zcela nebo zčásti z jiných veřejných prostředků,
- o) podpora se musí týkat přímo ekonomické činnosti Žadatele,
- p) ekonomická aktivita a místo dopadu realizace projektu musí být na území hl. m. Prahy,
- q) předložená Žádost o poskytnutí vouchery je v souladu s Regionální inovační strategií hl. m. Prahy⁵,
- r) podniku (žadatelí) byly přiděleny následující (dříve poskytnuté) podpory *de minimis*:

Datum poskytnutí	Poskytovatel	Částka v Kč
29.10.2018	Magistrát hlavního města Prahy	203 715,00 Kč
15.02.2019	Magistrát hlavního města Prahy	423 300,00 Kč

Podniky⁶ propojené s žadatelem o podporu

Žadatel o podporu se považuje za propojený⁷ s jinými podniky, pokud i tyto subjekty mezi sebou mají některý z následujících vztahů:

- a) jeden subjekt vlastní více než 50 % hlasovacích práv, která náležejí akcionářům nebo společníkům, v jiném subjektu;

⁵ Dostupná na: <http://www.rishmp.cz/jnp/>.

⁶ Za podnik lze považovat podnikatele definovaného v zákoně č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

⁷ Bližší informace o propojeném podniku naleznete v METODICKÉ PŘÍRUČCE k aplikaci pojmu „jeden podnik“ z pohledu pravidel podpory *de minimis* na stránkách www.uohs.cz



b) jeden subjekt má právo jmenovat nebo odvolat více než 50 % členů správního, řídicího nebo dozorčího orgánu jiného subjektu;

c) jeden subjekt má právo uplatňovat více než 50% vliv v jiném subjektu podle smlouvy uzavřené s daným subjektem nebo dle ustanovení v zakladatelské smlouvě nebo ve stanovách tohoto subjektu;

d) jeden subjekt, který je akcionářem nebo společníkem jiného subjektu, ovládá sám, v souladu s dohodou uzavřenou s jinými akcionáři nebo společníky daného subjektu, více než 50 % hlasovacích práv, náležitých akcionářům nebo společníkům, v daném subjektu.

Subjekty, které mají s žadatelem o podporu jakýkoli vztah uvedený pod písm. a) až d) prostřednictvím jednoho nebo více dalších subjektů, se také považují za podnik propojený s žadatelem o podporu.

Do výčtu podniků propojených přímo či zprostředkovaně se žadatelem o podporu se zahrnují osoby zapsané v základních registrech v souladu se zákonem č. 111/2009 Sb., o základních registrech, ve znění pozdějších předpisů.

Žadatel prohlašuje, že:

Je ve výše uvedeném smyslu propojen s následujícími podniky (uvedte níže)

Obchodní jméno podniku/Jméno a příjmení	Sídlo/Adresa	IČ/Datum narození
SENS FOODS OPERATIONS LTD	71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, United Kingdom, WC2H 9JQ	10521550

Žadatel prohlašuje, že jako účetní období používá:

Kalendářní rok.

Začátek:



Konec:

V případě, že během předchozích dvou účetních období došlo k přechodu z kalendářního roku na rok hospodářský anebo opačně, uveďte tuto skutečnost vypsáním účetních období, která byla použita (např. 1. 4. 2017 - 31. 3. 2018; 1. 4. 2018 - 31. 12. 2018):

Nabytím (fúzí sloučením⁸) převzal jmění níže uvedeného/ých podniku/ů:

Obchodní jméno podniku	Sídlo	IČ

Výše uvedené změny spočívající ve spojení či nabytí podniků:

Žadatel ve vztahu k režimu *de minimis*:

- potvrzuje, že výše uvedené údaje jsou přesné a pravdivé a jsou poskytovány dobrovolně;
- se zavazuje k tomu, že v případě změny předmětných údajů v průběhu administrativního procesu poskytnutí podpory *de minimis* bude neprodleně informovat poskytovatele dané podpory o změnách, které u něj nastaly.

S ohledem na to, že žadatel je právnickou osobou, nejsou údaje o žadateli osobními údaji ve smyslu nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 2016/679 ze dne 27. 4. 2016 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů a o zrušení směrnice 95/46/ES („GDPR“), a GDPR se na zpracování takových údajů nevztahuje.

Žadatel ovšem bere na vědomí, že některé údaje, které jsou pro poskytnutí podpory a/nebo v souvislosti s ní vyžadovány, a které žadatel uvede v této žádosti, mohou osobní údaje ve

⁸ Viz § 61 zákona č. 125/2008 Sb.



smyslu GDPR představovat. V takovém případě žadatel vyplněním této žádosti potvrzuje, že je oprávněn tyto osobní údaje poskytovateli podpory de minimis a správci osobních údajů, kterým je Hlavní město Praha (IČO: 00064581) poskytnout. Správce bude poskytnuté osobní údaje zpracovávat pouze pro účely poskytnutí podpory de minimis a/nebo v souvislosti s ní a souladu s příslušnými právními předpisy, zejména GDPR.

Více informací o zpracování osobních údajů dotčených subjektů údajů je možné nalézt zde <https://podejprojekt.prazskyyvoucher.cz/terms>.

Osobní údaje fyzických osob budou skartovány dle spisového a skartačního plánu.

Žadatel tímto **souhlasí se zveřejněním svých údajů o projektu** – obchodní firmy a adresy/sídla společnosti, ceny zakázky a předmětu spolupráce s poskytovatelem znalostí, a to zejména na internetových stránkách programu či též hlavního města Prahy.

ANO

Žadatel tímto **potvrzuje správnost a úplnost údajů** uvedených v této žádosti.

ANO

Popis spolupráce

Věnujte, prosím, zvýšenou pozornost vyplnění této části. Uvedené informace budou předmětem posouzení věcné způsobilosti Vaší žádosti (viz Programový manuál). Nedostatečné vyplnění nebo nevyplnění některého z bodů může vést k vyloučení Vaší žádosti z výběrového procesu!

8. Název projektu žadatele:

Nastavení prodejní strategie firmy SENS se zaměřením na expanzi.

9. **Očekávaný výstup** – pozn: musí se jednat o takový výstup, jehož existenci lze ověřit. Tzn. nelze uznat absolvování školení (jakéhokoliv druhu), nově osvojená dovednost získaná na networkingu, pasivní účast na seminářích atd.



Výstupy projektu budou dílčí kvantitativní výstupy mentoringu a poradenství, kterými jsou a) prezentace pro zaměstnance o prodejní strategii firmy SENS včetně nastaveného systému řízení prodeje, b) plán akčních bodů, které povedou k naplnění nové prodejní strategie a c) prodejní model pro prodej do vybraných B2B kanálů.

Dalším výstupem bude závěrečná hodnotící zpráva, která popíše, do jaké míry byly naplněny cíle nastavení systému řízení prodeje a vytvoření prodejního modelu pro prodej do vybraných B2B kanálů.

10. Popis výchozí situace - max. 2000 znaků:

Firma SENS je mladá firma obchodující od dubna 2017 a již se stihla pasovat na lídra evropského trhu s alternativním zdrojem bílkovin - cvrččí moukou. Mezi produkty se řadí energetické a proteinové tyčinky a nově i chléb prodávaný exkluzivně v největší české síti obchodů Penny Market. Firma získala počáteční investici od investičního fondu / inkubátoru UP21, díky které spustila první výrobu a prodej nejprve přes internetový obchod a později i přes vlastní distribuční síť prodejních partnerů.

Firma se rychle etablovala na českém trhu i díky velké medializaci - o firmě psala téměř všechny významná média i televize. Nyní firma SENS plánuje expanzi na další evropské trhy. Nejprve se zaměří na německy hovořící země. V Německu chce vybudovat vlastní pobočku. Firma již prodávala německým zákazníkům přes vlastní web nebo platformu Amazon, ve srovnání s Českou republikou je ale výchozí situace v rané fázi.

Z hlediska systému řízení prodeje firma ještě nemá zavedené procesy, které by určovaly, jakým způsobem vybírat nové zaměstnance do této oblasti, jak je ohodnocovat a motivovat a jak strategicky sladit jejich působení, aby vedlo k maximalizaci prodejů.

Firma rovněž nemá ujasněnou strategii vstupu na další zahraniční trhy. Před tím, než založí další zahraniční pobočku, je třeba, aby si ujasnila své value propozice pro daný trh, aby si ujasnila na které segmenty chce mířit a aby vytvořila vlastní prodejní model.

11. Dodavatel služby:

Koučing/mentoring⁹ - možnost výběru z nabídky dle white - listu, nejvýše však 3 osoby (činnost kouče a mentora se v tomto případě nerozlišuje):

- [REDACTED]
- / /
- / /

Poradenské služby (nepovinné):

⁹ Čerpání služeb koučingu/mentoringu je povinné. Výdaje na tyto služby musí činit minimálně 50 % celkových výdajů projektu žadatele. Více v Programovém manuálu.



Název společnosti:	Expandist s.r.o.
IČ:	3831981
DIČ:	CZ03831981
Sídlo společnosti:	Strančická 3339/35, Strašnice, 100 00 Praha 10
Plátce DPH:	ano
Statutární orgán:	
Kontaktní osoba:	
Telefon/mobil:	
E-mail:	
Webová stránka:	
Bankovní spojení:	

12. Stručný **popis projektu** (včetně spolupráce s dodavatelem služby) - max. 2000 znaků:

Projekt spočívá v nastavení systému řízení prodeje a vytvoření prodejního modelu pro firmu SENS. Projekt má dvě části - a) koučing, týkající se řízení prodeje a pak b) odborné poradenství, týkající se vytvoření prodejního modelu pro SENS na zahraničních trzích.

Část a) dodá mentor [redacted] který má bohaté zkušenosti s koučingem malých začínajících firem. Firmě SENS konkrétně pomůže s nastavením a vytvořením efektivních prodejních procesů mezinárodního prodej, dále se strategii výběru nových zaměstnanců do oblasti prodeje, poskytne koučing jednání na obchodních schůzkách, koučing v rámci nastavení kompetenčního modelu, pomůže ukotvit metody správného nastavení KPIs (Key Performance Indicators), motivačního systému pro pracovníky v oblasti prodeje firmy SENS. Zajistí individuální mentoring pro všechny obchodníky SENS a koučing v oblasti rozvoje zaměstnanců. Služba bude také zahrnovat strategický koučing a mentoring pro jednatele společnosti v oblasti rozvoje a strategie firmy.

V části b) využije firma SENS expertýzu firmy EXPANDIST, která dodá odborné konzultace ohledně strategií vstupu na nové trhy. Konkrétně se zaměří na verifikaci value propozice pro B2C a B2B zákazníky a to včetně ověření specifikace cílových segmentů, na identifikaci segmentů trhu /distribučních kanálů na zahraničním trhu představující největší potenciál s nejmenšími bariérami pro vstup, vytvoření prodejního modelu pro prodej do vybraných B2B kanálů a na pomoc při věcném řešení implementace strategie na daném trhu.

Celkově by měl projekt upevnit vnitřní procesy ve firmě a měl by ji připravit na vstup na zahraniční trhy.

13. Zdůvodnění **potřeby realizace projektu** - max. 2000 znaků:



Projekt nastavení prodejní strategie se zaměřením na expanzi je nezbytný k tomu, aby mohla společnost růst a posunout se z fáze start-upu do fáze větší, mezinárodně obchodující firmy. Jelikož firma vznikla dva roky zpátky a prodávat začala teprve rok zpátky, nemá ještě zavedené procesy v oblasti systému řízení prodeje, které by určovaly, jakým způsobem vybírat nové zaměstnance do této oblasti, jak je ohodnocovat a motivovat a jak strategicky sladit jejich působení, aby vedlo k maximalizaci prodeje. Firma má v současné době šest zaměstnanců, kteří zvládají veškerou její operativu, nicméně nestačí ani časově, ani zkušenostně na to, aby nastavili procesy související se systémem řízení prodeje. Na takové nastavení je potřeba externí vstup od mentora, který má v dané oblasti zkušenosti s procesy v jiných firmách podobných velikostí a v podobném stádiu vývoje.

Firma rovněž v současné době nemá ujasněnou strategii vstupu na další zahraniční trhy, což je ovšem klíčovým krokem v jejím vývoji. Před tím, než založí další zahraniční pobočku, je třeba, aby si ujasnila své value propozice pro daný trh, aby si ujasnila na které segmenty chce mířit a aby vytvořila vlastní prodejní model. Odborné poradenství v této oblasti je tedy zcela zásadní k tomu, aby mohla firma růst a představit své produkty i na jiných trzích.

14. Popis realizačního týmu - max. 2000 znaků:

Bc. Radek Hušek (marketingový ředitel firmy SENS): vystudoval management na VŠE. Založil a vedl firmu Stanza. Dále spoluzaložil firmu SENS Foods CZ s.r.o. a firmu Cricket Lab, ve kterých momentálně působí na pozici marketingového ředitele. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.

██████████ (finanční ředitel firmy SENS): vystudoval Institut Ekonomických Studií na Univerzitě Karlově. Praxi získal ve firmě Rozbitylphone.cz, kde působil jako manažer, dále pracoval jako výzkumný analytik ve firmě IDC. Na základě těchto zkušeností spoluzaložil firmu SENS Foods CZ s.r.o. a firmu Cricket Lab, ve kterých momentálně pracuje jako finanční ředitel. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.

██████████ (mentor): vystudoval ekonomii na Masarykově Univerzitě v Brně, má dlouholetou praxi z E.ON energie a.s., kde pracoval nejdříve na pozicích obchodního manažera, account manažera a dále jako vedoucí prodeje elektřiny. Dále také působil jako ředitel prodeje v Direct People. Momentálně se věnuje mentorování a coachování začínajících podnikatelů. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.

██████████ (dodavatel odborného poradenství): vystudoval Univerzitu Pardubice, pracoval v různých marketingových pozicích, před privatizací dělal restrukturalizaci marketingu Českého Telecomu, ve společnosti Kofola měl na starosti marketing pro celou skupinu. Z pozice generálního ředitele launchoval nového virtuálního mobilního operátora Mobilking v Polsku. V roce 2010 byl jedním ze zakladatelů a mluvčím předvolební iniciativy Vyměňte politiky. Dále pracoval jako ředitel společnosti v rodinném klenotnictví Halada. Nyní pracuje jako odborný konzultant ve společnosti Expandist. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.



15. Vyberte **režim podpory**:

de minimis (85%)

16. Celková **cena projektu**, procentní sazba dotace a výše dotace.

Celková cena projektu	499 000,00 Kč
Procentní sazba dotace (vyberte)	85 %
Výše dotace (celková cena projektu x procentní sazba dotace)	424 150,00 Kč

17. Zde uveďte **CZ - NACE**, kterého se projekt týká:

70 - Činnosti vedení podniků; poradenství v oblasti řízení

18. **Indikátory** projektu (vyberte):

Podnik, který dostává podporu pro účely uvádění nových výrobků na trh: ANO
Podnik, který dostává podporu pro účely zavádění výrobků nových pro podnik: NE

19. **Datum zahájení** projektu: 15. 10. 2019

Datum ukončení projektu: 28. 02. 2020

20. **Místo realizace** projektu: Praha



PRAŽSKÝ VOUCHER NA KOUČING A MENTORING – VÝZVA č. 2
OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA – PÓL RŮSTU ČR

NABÍDKA DODAVATELE SLUŽEB
KOUČING/MENTORING

Nastavení prodejní strategie firmy SENS se zaměřením na expanzi.



NABÍDKA POSKYTNUTÍ SLUŽEB

ŽADATEL O POSKYTNUTÍ VOUCHERU	
Název žadatele	SENS Foods CZ s.r.o.
IČO / DIČ	05928991, CZ05928991
Plátce DPH	ANO
Sídlo žadatele	Pernerova 676/51, Praha 8, 18600
Statutární zástupce žadatele	

DODAVATEL SLUŽBY	
Název dodavatele / jméno, příjmení fyz. os.	
IČO / DIČ	
Plátce DPH	
Sídlo dodavatele / fyz. os.	7 - Holešovice
Statutární zástupce dodavatele	
Zpracovatel nabídky (jméno, telefon, email)	
Kontaktní osoba (jméno, telefon, email)	

POPIS NABÍZENÝCH SLUŽEB - PŘEDMĚT
<p>Konkrétní a srozumitelný popis nabízených služeb.</p> <p>Předmět služby bude koncipován jako koučing a mentoring v oblasti nastavení systému řízení prodeje pro firmu SENS.</p> <p>Služba bude obsahovat koučing a mentoring v oblastech nastavení a vytvoření efektivních prodejních procesů mezinárodního prodeje firmy SENS, dále koučing v oblasti výběru nových zaměstnanců do oblasti prodeje, koučing při obchodních schůzkách, koučing v rámci nastavení kompetenčního modelu, správného nastavení KPI's (Key Performance Indicators), motivačního systému pro pracovníky v oblasti prodeje firmy SENS. Bude zajištěn individuální mentoring pro všechny obchodníky SENS. Koučing v oblasti rozvoje zaměstnanců.</p> <p>Služba bude také zahrnovat strategický koučing a mentoring pro jednatele společnosti v oblasti rozvoje a strategie firmy.</p> <p>Výstupem mentoringu a kočingu bude nová prodejní strategie SENS včetně nastaveného systému řízení prodeje. Součástí bude i plán akčních bodů, které povedou k naplnění nové prodejní strategie.</p>



POPIS ŘEŠITELSKÉHO TÝMU

Zde se jedná o popis řešitelského týmu dodavatele

[redacted] (mentor): vystudoval ekonomii na Masarykově Univerzitě v Brně, má dlouholetou praxi z E.ON energie a.s., kde pracoval nejdříve na pozicích obchodního manažera, account manažera a dále jako vedoucí prodeje elektřiny. Dále také působil jako ředitel prodeje v Direct People. Momentálně se věnuje mentorování začínajících podnikatelů. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.

VÝSTUPY KVALITATIVNÍ A KVANTITATIVNÍ

KVALITATIVNÍ:

- nastavení systému řízení prodeje
- nastavení a vytvoření efektivních prodejních procesů mezinárodního prodeje
- ujasnění metodologie výběru nových zaměstnanců do oblasti prodeje
- předání strategie jednání na obchodních schůzkách
- nastavení kompetenčního modelu
- nastavení KPIs
- nastavení motivačního systému pro pracovníky v oblasti prodeje firmy SENS
- stanovení strategie rozvoje zaměstnanců

KVANTITATIVNÍ:

- prezentace pro zaměstnance o prodejní strategii firmy SENS včetně nastaveného systému řízení prodeje
- plán akčních bodů, které povedou k naplnění nové prodejní strategie

HARMONOGRAM

Zde uveďte předpokládaný harmonogram projektu. Skutečná realizace projektu bude ovlivněna délkou schvalovacího procesu Žádosti o poskytnutí vouchery, přičemž skutečným dnem zahájení projektu je den zveřejnění Smlouvy o poskytnutí vouchery v registru smluv.

- 15.10.2019 - 31.10.2019: Průzkum stávající situace firmy, analýza jejích potřeb a briefing o nastavení nové strategie a nastavení systému řízení prodeje, zhodnocení možnosti aplikace modelů z jiných společností (34 hodin koučingu).
- 1.11.2019 - 30.11.2019: Koučing ohledně metodologie výběru nových zaměstnanců do oblasti prodeje a předání strategie jednání na obchodních schůzkách (34 hodin koučingu).
- 1.12.2019 - 31.12.2019: Nastavení kompetenčního modelu, koučing ohledně nastavení KPIs jednotlivým zaměstnancům firmy SENS v oddělení prodeje (34 hodin koučingu).
- 1.1.2020 - 31.1.2020: Nastavení motivačního systému pro pracovníky v oblasti prodeje firmy SENS a stanovení strategie rozvoje zaměstnanců (34 hodin koučingu).
- 1.2.2020 - 28.2.2020: Kompletace plánu akčních bodů pro naplnění prodejní strategie, revize systému a strategie, ověření dopadu koučingu, vytvoření interního dokumentu o prodejní strategii firmy (34 hodin koučingu).



POLOŽKOVÝ ROZPOČET				
Název položky	Měrná jednotka	Počet jednotek	Cena za jednotku	Cena celkem
Koučing a mentoring v oblasti nastavení systému řízení prodeje pro firmu SENS	hodina	170	1 500 Kč (bez DPH)	255 000 Kč (bez DPH)
CENA CELKEM (bez DPH)				255 000 Kč
CENA CELKEM (včetně DPH)*				308 550 Kč

* Pokud je dodavatel NEPLÁTCE DPH, uveďte celkovou cenu projektu do tohoto řádku.

Nabídka je povinnou přílohou Žádosti o poskytnutí vouchery. Vzor nabídky je závazný, poskytovatel služeb je povinen uvést všechny výše požadované údaje.

Čestné prohlášení

Čestně prohlašuji, že dodavatel služby je odborně způsobilý k realizaci nabídky. Čestně prohlašuji, že předložené údaje jsou pravdivé a odpovídají skutečnosti. Jsem si vědom možných právních dopadů v případě zjištění skutečnosti, že byla poskytnuta podpora na základě předložení nepravdivých údajů.

V Praze dne 12.03.2019



.....
podpis dodavatele služby – stat. zástupce / fyz. os.



PRAŽSKÝ VOUCHER NA KOUČING A MENTORING – VÝZVA č. 2
OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA – PÓL RŮSTU ČR

NABÍDKA DODAVATELE SLUŽEB
KOUČING/MENTORING

Nastavení prodejní strategie firmy SENS se zaměřením na expanzi.



NABÍDKA POSKYTNUTÍ SLUŽEB

ŽADATEL O POSKYTNUTÍ VOUCHERU	
Název žadatele	SENS Foods CZ s.r.o.
IČO / DIČ	05928991, CZ05928991
Plátce DPH	ANO
Sídlo žadatele	Pernerova 676/51, Praha 8, 18600
Statutární zástupce žadatele	

DODAVATEL SLUŽBY	
Název dodavatele / jméno, příjmení fyz. os.	Expandist s.r.o.
IČO / DIČ	03831981/CZ03831981
Plátce DPH	ANO
Sídlo dodavatele / fyz. os.	Strančická 3339/35, Strašnice, 100 00 Praha 10
Statutární zástupce dodavatele	
Zpracovatel nabídky (jméno, telefon, email)	
Kontaktní osoba (jméno, telefon, email)	

POPIS NABÍZENÝCH SLUŽEB - PŘEDMĚT
<p>Konkrétní a srozumitelný popis nabízených služeb.</p> <p>Poradenská služba se týká expanze firmy SENS na zahraniční trhy. Jde o formou poradenství, které bude zaměřeno na následující konkrétní oblasti:</p> <ul style="list-style-type: none">• marketing - verifikace value propozice pro B2C a B2B zákazníky a to včetně ověření specifikace cílových segmentů• identifikace segmentů trhu /distribučních kanálů na zahraničním trhu představující největší potenciál s nejmenšími bariérami pro vstup• vytvoření prodejního modelu pro prodej do vybraných B2B kanálů• networking - napojení na ověřené dodavatele specializovaných služeb potřebných pro expanzi na cílový trh• pomoc při věcném řešení implementace strategie na daném trhu <p>Poradenství bude probíhat formou periodických setkání na týdenní bázi, kde klient specifikuje cíle pro dané období a mentor EXPANDIST potom pomáhá klientovi strukturovat priority, úkoly a metody, které je nezbytné realizovat pro dosažení definovaných cílů.</p>



POPIS ŘEŠITELSKÉHO TÝMU

Zde se jedná o popis řešitelského týmu dodavatele

[redacted] dodavatel odborného poradenství: vystudoval Univerzitu Pardubice, pracoval v různých marketingových pozicích, před privatizací dělal restrukturalizaci marketingu Českého Telecomu, ve společnosti Kofola měl na starosti marketing pro celou skupinu. Z pozice generálního ředitele launchoval nového virtuálního mobilního operátora Mobilking v Polsku. V roce 2010 byl jedním ze zakladatelů a mluvčím předvolební iniciativy Vyměňte politiky. Dále pracoval jako ředitel společnosti v rodinném klenotnictví Halada. Nyní pracuje jako odborný konzultant ve společnosti Expandist. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.

VÝSTUPY KVALITATIVNÍ A KVANTITATIVNÍ

KVALITATIVNÍ:

- marketing - verifikace value propozice pro B2C a B2B zákazníky a to včetně ověření specifikace cílových segmentů
- identifikace segmentů trhu /distribučních kanálů na zahraničním trhu představující největší potenciál s nejmenšími bariérami pro vstup
- napojení na ověřené dodavatele specializovaných služeb potřebných pro expanzi na cílový trh
- implementace strategie na daném trhu

KVANTITATIVNÍ:

- vytvoření prodejního modelu pro prodej do vybraných B2B kanálů

HARMONOGRAM

Zde uveďte předpokládaný harmonogram projektu. Skutečná realizace projektu bude ovlivněna délkou schvalovacího procesu Žádosti o poskytnutí voucheru, přičemž skutečným dnem zahájení projektu je den zveřejnění Smlouvy o poskytnutí voucheru v registru smluv.

- 15.10.2019 - 31.10.2019: marketing - verifikace value propozice pro B2C a B2B zákazníky a to včetně ověření specifikace cílových segmentů (45 hodin poradenství).
- 1.11.2019 - 30.11.2019: identifikace segmentů trhu /distribučních kanálů na zahraničním trhu představující největší potenciál s nejmenšími bariérami pro vstup (50 hodin poradenství).
- 1.12.2019. - 31.12.2019: vytvoření prodejního modelu pro prodej do vybraných B2B kanálů (50 hodin poradenství).
- 1.1.2020 - 31.1.2020: napojení na ověřené dodavatele specializovaných služeb potřebných pro expanzi na cílový trh (50 hodin poradenství).
- 1.2.2020 - 28.2.2020: pomoc při věcném řešení implementace strategie na daném trhu (49 hodin poradenství).



POLOŽKOVÝ ROZPOČET				
Název položky	Měrná jednotka	Počet jednotek	Cena za jednotku	Cena celkem
Odborné poradenství	hodina	244	1 000 Kč (bez DPH)	244 000 Kč (bez DPH)
CENA CELKEM (bez DPH)	244 000 Kč			
CENA CELKEM (včetně DPH)*	295 240 Kč			

* Pokud je dodavatel NEPLÁTCE DPH, uvede celkovou cenu projektu do tohoto řádku.

Nabídka je povinnou přílohou Žádosti o poskytnutí vouchery. Vzor nabídky je závazný, poskytovatel služeb je povinen uvést všechny výše požadované údaje.

Čestné prohlášení

Čestně prohlašuji, že dodavatel služby je odborně způsobilý k realizaci nabídky. Čestně prohlašuji, že předložené údaje jsou pravdivé a odpovídají skutečnosti. Jsem si vědom možných právních dopadů v případě zjištění skutečnosti, že byla poskytnuta podpora na základě předložení nepravdivých údajů.

V Praze dne 25.2.2019

.....
podpis dodavatele služby – stat. zástupce / fyz. os.

PŘÍLOHA 1: Cenové nabídky dodavatelů a oprávnění k poskytování služby

A. KOMPARATIVNÍ CENOVÉ NABÍDKY DODAVATELŮ PORADENSKÝCH SLUŽEB

A.1.1 Cenová nabídka společnosti EXPANDIST s.r.o. na odborné poradenství týkající se marketingových metod společnosti SENS, konkrétně v oblasti obchodních metod, prodejních kanálů a technik.

EXPANDIST.



**NABÍDKA SLUŽEB PRO
PODPORU MEZINÁRODNÍ
EXPANZE
PRO
SENS FOODS CZ s.r.o.**

Verze 2.0

Kontaktní osoba:



Vypracováno dne 25.2.2019

1. Výchozí situace

Sensfoods je zpracovatel proteinu z cvrčků a výrobce proteinových a energetických tyčinek. Prodej svých produktů začal úspěšně na českém trhu a potom zahájil online prodej na trzích EU. V současné době usiluje o fyzickou distribuci svých produktů ve vybraných maloobchodních kanálech v zahraničí. Pro tento úkol hledá expertízu, která by mu pomohla:

- formulovat efektivní strategii umístění produktů do relevantních kanálů na cílových trzích
- vytvořit ekonomicky proveditelný "sales coverage model" a implementovat ho na vybraných trzích
- nastavit systém řízení a kontroly prodejních týmů na zahraničních trzích

2. Nabídka společnosti EXPANDIST

Nabízíme podporu formou mentoringu, která je zaměřena na následující oblasti:

- marketing - verifikace value propozice pro B2C a B2B zákazníky a to včetně ověření specifikace cílových segmentů
- identifikace segmentů trhu / distribučních kanálů na zahraničním trhu představující největší potenciál s nejmenšími bariérami vstupu
- vytvoření prodejního modelu pro prodej do vybraných B2B kanálů
- networking - napojení na ověřené dodavatele specializovaných služeb potřebných pro expanzi na cílovém trhu
- pomoc při věcném řešení implementace strategie na daném trhu

Mentoring probíhá formou periodických setkání na týdenní bázi, kde klient specifikuje cíle pro dané období a mentor EXPANDIST potom pomáhá klientovi strukturovat priority, úkoly a metody, které je nezbytné realizovat pro dosažení definovaných cílů.

3. Harmonogram a odměna

Předběžný harmonogram pro mentoring je 15.10.2019 - 28.2.2020. Po tuto dobu bude klient čerpat celkem 244 hodin mentoringu

Jednotka	Popis	Cena bez DPH
1	jednotková cena za hodinu mentoringu	1000 Kč
244	Celková cena projektu	244 000 Kč

Uvedené ceny jsou hodinové a konečné, ale nezahnují cestovní náklady. Úhrada cestovních nákladů – cesty na místo výkonu práce bude účtována takto: cesta autem 12kč/km, diety dle vyhlášky MF, cestovné veřejnou dopravou a ubytování bude přeúčtováno dle skutečně uhrazených částek.

Odměna bude fakturována vždy k poslednímu dni kalendářního měsíce za práci odvedenou v příslušném měsíci a splatnost bude 14 dnů.

Externí náklady, které nejsou zahrnuty v této nabídce:

- případné dodatečné výzkumy trhu a desktop research
- vyhledávání vhodných dodavatelů na cílových trzích
- překladatelské služby
- právní služby

Tyto náklady budou v případě jejich vzniku přeúčtovány v plné výši bez přírážky.

4. Proč spolupracovat s EXPANDIST

Společnost EXPANDIST se zaměřuje na expanzi do zahraničí a podporuje české firmy v jejich rozvoji. Jsme tým zkušených manažerů a máme za sebou dlouholeté osobní zkušenosti s řízením firem, které působily na mezinárodních trzích. Díky tomu rozumíme marketingu i distribuci v mezinárodním prostředí a to včetně e-commerce na trzích B2B i B2C, a také tomu, co je potřeba v rámci firmy změnit, aby expanze mohla úspěšně a dlouhodobě fungovat a vytvářet nové firemní zisky.

Na tento projekt je dedikován mentor:

- [REDACTED] managing partner (www.linkedin.com/in/dseibert),

kteří má řadu mezinárodních zkušeností s projekty expanze v roli výkoného manažera, interim manažera i konzultanta.



A.1.2 Cenová nabídka společnosti i2M za odborné poradenství týkající se marketingových metod společnosti SENS, konkrétně v oblasti obchodních metod, prodejních kanálů a technik.

Nabídka pro společnost SENS



Aktualizace obchodní strategie společnosti SENS

Předkládá : Antonín Krejčí

únor 2019

www.i2m.cz

1. Jak jsme porozuměli situaci

- Společnost SENS má zájem o odborné konzultace týkající se tematických okruhů obchodních metod a prodejních kanálů a technik – vytvoření, či aktualizace obchodní strategie.
 - Společnost je start-up, který už osvědčil funkčnost svého produktu na českém trhu a nyní chce rapidně expandovat do Německa či dále do Evropy.
 - Cílem je začít vytvořit, či aktualizovat obchodní strategii a realizaci zahájit na podzim tohoto roku.
 - Hlavním zaměřením firmy je propagace a prodej jídla z hmyzu, konkrétně proteinových a energy tyčinek s cvrččí moukou.
-
- ***Kde vnímáme sílu i2M, proč bychom mohli být v procesu tvorby a implementace obchodní strategie SENS užiteční:***
 - *Disponujeme nástroji a mnohokrát prověřeným Know-How, které urychlí celý proces a vede ke kompetentním výsledkům*
 - *Umíme se společně s členy týmu ze strany klientů podívat dále, než dohlédnou druzí, máme mnohokrát vyzkoušený přístup k tvorbě obchodních strategií postavený na „řízení současnosti z budoucnosti“*
 - *Jsme zaměřeni na praktické výstupy své práce a důsledně se řídíme mottem naší firmy „Inspirace & Inovace které fungují“.*
 - *Disponujeme týmem specialistů/praktiků, kteří mohou být v případě potřeby doplněni do našeho týmu pro předem určené a odsouhlasené práce potřebné pro zvládnutí celé aktualizace.*
 - *Jsme schopni vytvořit modely trhů pro současné i perspektivní oblasti podnikání pro alternativní a pravděpodobné scénáře vývoje vnějšího podnikatelského prostředí. Současně jsme schopni předvídat největší změny v hodnotách a potřebách zákazníků tak, abychom objevili způsoby řešení jejich budoucích potřeb. Toto je naprosto nejúčinnější způsob pro udržení a získání nových loajálních zákazníků.*
 - *Součástí naší práce je i tvorba ekonomických modelů efektů obchodních strategií, které jsme takto schopni otestovat v prostředí možných a pravděpodobných scénářů vývoje vnějšího podnikatelského prostředí a určit tak i rizika spojená s jejich případnou realizací a tím se připravit v předstihu na zvládnutí nebo eliminaci těchto rizik.*
 - *Jsme schopni navrhnout takový způsob realizace, který výrazně zvýší pravděpodobnosti úspěch zvolené obchodní strategie.*

2. Co navrhujeme

2.1. Forma a způsob spolupráce

Spolupráce by probíhala formou jednodenních workshopů, realizovaných zpravidla v maximálně dvoutýdenních intervalech. Workshopy by byly místem předávání nezbytného know-how, analýzy získaných informací, rozhodnutí o efektivním použití metod, formulování úkolů na mezidobí mezi jednotlivými workshopy a místem formulování podkladů pro zásadní rozhodnutí při aktualizaci obchodní strategie.

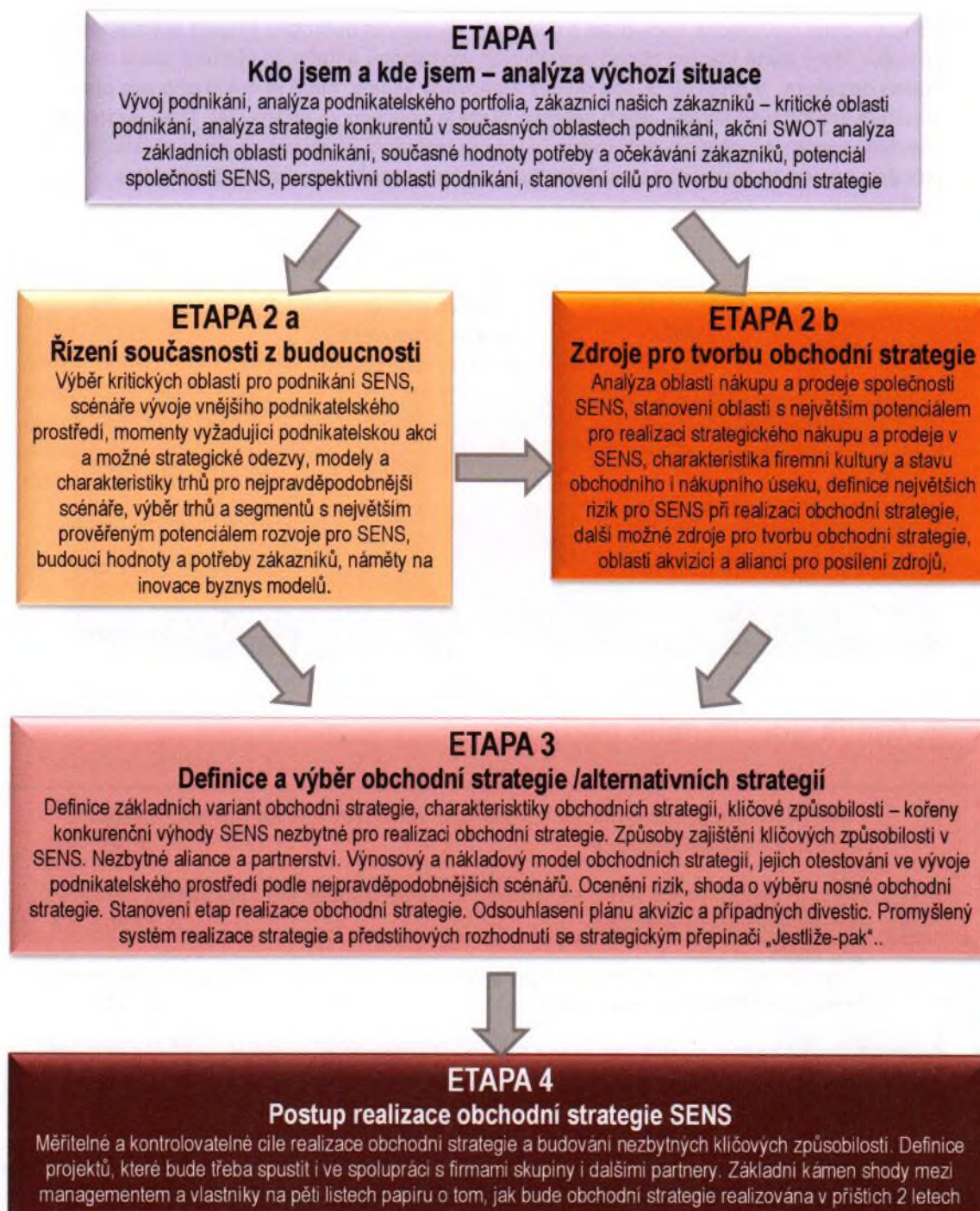
Dále se uvažuje i s poradenskou podporou pracovních týmů realizovanou v SENS v mezidobí mezi workshopy. Rozsah i obsah prací realizovaných mezi workshopy ze strany i2M bude vždy jasně formulován v úkolech pro mezidobí.

V návrhu odhadu rozsahu poradenské podpory je uvažováno s velmi intenzivní a kvalifikovanou spoluprací ze strany vedení a zaměstnanců SENS. Neznamená, že vše musí dělat členové strategického týmu v mezidobí osobně. Mohou využívat interní informační zdroje a pomoc kolegů, ale za kvalitu informací a jejich porozumění musí osobně odpovídat

2.2. Z jakých směrů chceme vycházet při tvorbě/aktualizaci obchodní strategie SENS

Při tvorbě/aktualizaci obchodní strategie SENS uvažujeme s maximálním využití potenciálu současného byznysu a obchodních partnerů SENS. Co se naučíme v týmu SENS, mohli bychom vhodně realizovat i ve spolupráci s Obchodními partnery v ČR a Evropě. Při vytěžení získaných informací bude součástí tvorby aktualizované obchodní strategie i definice nových byznysů, byznys modelů a tvorba nových synergií.

2.3. Jaké jsou nutné řešitelské bloky pro kompetentní zvládnutí aktualizace obchodní strategie:



2.4. Časová náročnost zvládnutí jednotlivých témat – Projekt optimálního postupu

Po rozhodnutí o případné spolupráci s i2M bude zpracován podrobný Projekt optimálního postupu, který jasně stanoví obsah jednotlivých workshopů a definuje výstupy, které na nich budou dosaženy. V projektu budou rovněž stanoveny vstupy, které je nutné připravit před konáním prvního workshopu. Jejich zajištění bude koučováno ze strany i2M. Dále budou pro všechny workshopy předem definovány úkoly pro mezidobí, vždy pro zajištění efektivního průběhu následujícího workshopu. Tyto úkoly budou upřesňovány na závěr každého workshopu.

Etapa	Počet jednodenních WS	Časová náročnost práce pracovníků SENS v mezidobích	Rozsah práce i2M
Etapa 1	2	3 až 4 dny	2 A; 2C; 2D; 4E
Etapa 2a	2	3 až 4 dny	1A ;1B; 2C;3D;4E
Etapa 2b	2	3 dny	2A; 2C;4D; 4E
Etapa 3	2	3 dny	1A, 1B; 2C; 4D; 4E
Etapa 4	1	3 až 4 dny	1 A ; 2C; 3D, 3E

3. Ceník poradenské podpory

A	1 den (8 hodin) práce týmu na workshopu vedeném dvěma poradci kategorie Partner a Vedoucí poradce	38.900,-Kč
B	1 den (8 hodin) práce týmu na workshopu vedeném jedním poradcem kategorie Partner a Vedoucí poradce	27.800,-Kč
C	1 den (8 hodin) poradenské podpory pracovní skupiny v SENS nebo realizovaný Partnerem/Vedoucím poradcem	22.250,-Kč
D	1 den (8 hodin) analytické práce Partnera/vedoucího poradce	12.000,-Kč
E	Cestovné Olomouc – místo workshopů - dle doporučení platné vyhlášky	

Je možné dohodnout i kratší workshop, potom by se fakturovala jen poměrná část podle skutečně odpracovaných hodin. Podle skutečného rozsahu poradenské podpory bude veden Pracovní deník, který se po odsouhlasení SENS stane podkladem pro měsíční fakturaci. Uvedené ceny jsou bez DPH.

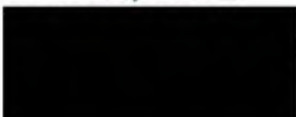
3.1. Rozsah a cena poradenské podpory ze strany i2M

Rozsah prací i2M za předpokladu velmi dobré úrovně spolupráce ze SENS

7A + 2B + 10C + 16D = 742 400,- Kč + cestovní náklady

SENS bude moci kdykoliv ukončit spolupráci s i2M, pokud získá přesvědčení, že další podporu již nepotřebuje. Výstupy workshopů však budou velmi praktické a užitečné pro další řízení firmy. i2M v tomto případě bude náležet odměna podle skutečně odpracovaných prací. Fakturace proběhne měsíčně na základě vzájemně odsouhlaseného deníku prací.

Nabídku zpracoval:



...ní ředitel, partner

Kontaktní adresa:

i2M s.r.o.
Náves Svobody 44/29
Olomouc
779 00

IČO: 61504807
DIČ: CZ61504807

Zapsána 9.6.1994 u rejstříkového soudu v Praze
pod spisovou značkou C 29669



A.1.3 Cenová nabídka společnosti AID PARTNERS na odborné poradenství týkající se marketingových metod společnosti SENS, konkrétně v oblasti obchodních metod, prodejních kanálů a technik.

Re: poptávka služeb

Subject: Re: poptávka služeb

From: "██████████" | AID Partners" <ondrej.novak@aidpartners.cz>

Date: 07/03/2019, 14:41

To: ██████████ SENS Foods <hello@sensfoods.com>

Dobrý den, ██████████

děkuji za email a ještě jednou za poptávku možnosti spolupráce! Díval jsem se na SENS Bar a je to velice zajímavý produkt, takový projekt by náš tým určitě bavil. A určitě rád vyzkouším a ochutnám. :-)

Navrhuji, pokud Vám níže uvedené a náš způsob uvažování bude dávat smysl, se na to osobně potkat, ať vše probereme detailněji.

Obecně k zadání projektu a jak by se vše mohlo vyvíjet:

- s ohledem na zkušenosti navrhuji, abychom projekt rozdělili do několika částí, které bychom dále konkretizovali. Když nad tím rychle zauvažuji, napadá mne například následující:

- *část úvodní brief – vzájemné sladění se, abychom plně pochopili, jak uvažujete a co je pro Vás plus, co je reálné či není, jaké jsou ideální scénáře vývoje a my naopak dodáme zkušenost z hlediska, jaké přístupy pro úspěšnou realizaci takového zadání fungují a které ne.*

- *část market research – konkurence, možní partneři, zákonnosti fungování trhu či distribučních sítí... výsledkem návrhy možné strategie, znát místní trha jeho fungování je klíč, Německo je navíc hodně specifické celkově i v dílčích segmentech.*

- *část business development příprava – kontakty a jak je aktivovat + využít*

- *část závěrečná = propojení strategie s kontakty a jejich aktivace*

Pro každou z částí bude definovaný výstup, předem, ať vždy víte, co a proč děláme a kam to povede. Plus toto vše by mělo jít rozumně a se skutečnou přidanou hodnotou v uvedeném rozmezí 4-5 měsíců, respektive rozsah 150-200h.

Z hlediska cenové – každou z fází projektu jsme schopni zastropovat fixní cenou (kalkulovanou na bázi odhadu hodinové sazby), pokud to bude vhodné, ať máte znáte rozpočet bez ohledu na to, zda na tom strávíme o 3h méně anebo naopak o 10h navíc.

:-) K hodinové sazbě – jsme schopni nabídnout zprůměrovanou sazbu cca v sazbě 1.700,- Kč/h (sazby jsou různé pro různé členy týmu) – z hlediska celkového rozpočtu projektu si umím představit, že se může pohybovat v rozmezí 230-300tis. Kč. (dle detailního nastavení a finální objemu práce). Samozřejmě, pokud budete preferovat ryze kalkulaci na bázi hodinových sazeb, i toto je možné.

Chceme, aby vše bylo jasné a transparentní a výstup měl pro klienty srozumitelnou a prakticky využitelnou přidanou hodnotu, nikoliv obecné fráze a úzkostlivé počítání hodin k fakturaci. Vše je na míru, nepřefiltrováváme jen dříve připravené reporty z jiných projektů.

Ohledně referencí, kde jsme mapovali a pomáhali pochopit a zformulovat vhodnou

Re: poptávka služeb

prodejní strategii mj. na Německé trhu mohu uvést například Liftago – appka na taxi, jistě budete znát, a dále několik dalších projektů mj. v oblasti inovativních řešení.

Tak, to je asi vše, co mne nyní napadá. Případně jsem rád dále na emailu a telefonu a budu se těšit na možnost setkání a bližší diskuzi.

Pěkný a úspěšný den,

Ondřej

[REDACTED]
Managing Director
AID Partners

[REDACTED]

[REDACTED]

Veškerý obsah tohoto e-mailu a jeho příloh je zcela důvěrný a je chráněn příslušnými právními předpisy. Jakékoliv nedovolené použití obsahu tohoto e-mailu je výslovně zakázáno. Tento e-mail je určen výslovně pro uvedeného adresáta, pokud jím nejste, kontaktujte prosím neoprávněného odesílatele. Pokud jste obdrželi tento e-mail omylem či v důsledku technické chyby, kontaktujte prosím odesílatele a e-mail smažte. Děkujeme!

2019-03-06 9:59 GMT+02:00 [REDACTED] | SENS Foods <hello@sensfoods.com>:

Dobrý den,

včera jsem s Vámi mluvila po telefonu ohledně poptávky pro poradenství pro firmu SENS a domluvili jsme se, že pošlu oficiální poptávku emailem.

Prosím o zaslání cenové nabídky emailem.

Máme zájem o odborné konzultace týkající se tematických okruhů obchodních metod a prodejních kanálů a technik. Konkrétně nám jde o konzultace ohledně expanze naší firmy na německý trh.

Jsme start-up, který už osvědčil funkčnost svého produktu na českém trhu a nyní chceme rapidně expandovat do Německa. Naším cílem je začít na strategii nyní a spustit ji na podzim tohoto roku. Hlavním zaměřením naší firmy je propagace a prodej jídla z hmyzu, konkrétně proteinových a energy tyčinek s cvrččí moukou. Více o nás a našem produktu zde: sensbar.com

Máme zájem o spolupráci v rozsahu cca 150-200 hodin, s tím, že spolupráce by měla probíhat ve 4-5 měsících.

Prosím o cenovou nabídku s konkretizací hodinové sazby.

Děkuji,

[REDACTED]

Re: poptávka služeb

hello@sensfoods.com |



[Web](#) / [Facebook](#) / [Instagram](#) / [Twitter](#)

B. OPRAVNĚNÍ DODAVATELE PORADENSKÝCH SLUŽEB K VÝKONU PŘÍSLUŠNÉ ČINNOSTI

B.1 KONZULTACE MARKETINGU (OBCHODNÍ METODY a PRODEJNÍ KANÁLY): společnost EXPANDIST s.r.o.

- Společnost EXPANDIST s.r.o. je dle obchodního rejstříku oprávněna k podnikání v oblastech výroby, obchodu a služeb neuvedených v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

Ministerstvo spravedlnosti (CZ) https://or.justice.cz/iss/ovesti?i-firma_vyhledy%3Dexpandist&id=89105881yp-UPUNY



Veřejný rejstřík a Sbirka listin

Úplný výpis z obchodního rejstříku

EXPANDIST s.r.o., C 238543 vedená u Městského soudu v Praze

 Vytisknout

Zjistit na souděv.blesko

Datum vzniku a zápisu:	3. března 2015	
Spisová značka:	C 238543 vedená u Městského soudu v Praze	zápisno 3. března 2015
Obchodní firma:	<u>nová s.r.o.</u>	zápisno 3. března 2015 vymazáno 14. prosince 2016
	EXPANDIST s.r.o.	zápisno 14. prosince 2016
Sídlo:	<u>Augustova 2062/1B, Chodov, 148 00 Praha 4</u>	zápisno 3. března 2015 vymazáno 20. února 2017
	<u>Strančíkova 3329/30, Střešovice, 100 00 Praha 10</u>	zápisno 20. února 2017
Identifikační číslo:	038 31 981	zápisno 3. března 2015
Právní forma:	Společnost s ručením omezeným	zápisno 3. března 2015
Předmet podnikání:	pronájem nemovitosti, bytů a rekreačních prostor	zápisno 3. března 2015
	výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona	zápisno 3. března 2015
Statutární orgán:		
jednatel:	 982	zápisno 3. března 2015 vymazáno 20. února 2017

účetní závěrka: 4. 10. 2017

Jednatel:	[redacted]	zapsáno 20. února 2017
Jednatel:	[redacted]	zapsáno 20. února 2017
Počet členů:	1	zapsáno 3. března 2015 vymazáno 20. února 2017
	2	zapsáno 20. února 2017
Způsob jednání:	Jednatel zastupuje společnost samostatně.	zapsáno 3. března 2015 vymazáno 20. února 2017
	Za společnost jedná a podepisuje jednatel samostatně.	zapsáno 20. února 2017
Společníci:		
Společník:	[redacted] Podíl 1	zapsáno 3. března 2015 vymazáno 14. prosince 2016
Podíl:	Vklad: 5 000,- Kč Splaceno: 100% Obchodní podíl: 50% Druh podílu: základní Kmenový list: Podíl 1 je představitelným kmenovým listem.	zapsáno 3. března 2015 vymazáno 14. prosince 2016
Společník:	[redacted]	zapsáno 14. prosince 2016 vymazáno 20. února 2017
Podíl:	Vklad: 100 000,- Kč Splaceno: 100% Obchodní podíl: 100%	zapsáno 14. prosince 2016 vymazáno 20. února 2017
Společník:	[redacted]	zapsáno 3. března 2015 vymazáno 14. prosince 2016

Společník:	[redacted] Podíl 2	zapsáno 3. března 2015 vymazáno 14. prosince 2016
Podíl:	Vklad: 5 000,- Kč Splaceno: 100% Obchodní podíl: 30% Druh podílu: základní Kmenový list: Podíl 2 je představitelným kmenovým listem.	zapsáno 3. března 2015 vymazáno 14. prosince 2016
Společník:	[redacted]	zapsáno 20. února 2017
Podíl:	Vklad: 40 000,- Kč Splaceno: 100% Obchodní podíl: 40%	zapsáno 20. února 2017
Podíl:	Vklad: 5 000,- Kč Splaceno: 100% Obchodní podíl: 9%	zapsáno 20. února 2017
Společník:	[redacted]	zapsáno 20. února 2017
Podíl:	Vklad: 51 000,- Kč Splaceno: 100% Obchodní podíl: 51%	zapsáno 20. února 2017
Podíl:	Vklad: 4 000,- Kč Splaceno: 100% Obchodní podíl: 4%	zapsáno 20. února 2017
Základní kapitál:	10 000,- Kč	zapsáno 3. března 2015 vymazáno 14. prosince 2016
	100 000,- Kč	zapsáno 14. prosince 2016

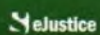
Tento výpis je neoprávněný a byl puštěn na Internetu (http://www.justice.cz).
Dne: 5.3.2019 17:45
Údaje platné ke dni: 5.3.2019 03:37

 Stáhnout PDF verzi výpisu

Jak na to?
Podmínky provozu
Rejstříkové soudy
Evidence špedičů
Insolvenční rejstřík

Veřejný rejstřík podle subjektů
Veřejný rejstřík podle právnických osob v angažmá
Veřejný rejstřík podle fyzických osob v angažmá
Automatické aktualizace ze základních rejstřů
Podání do veřejného rejstříku

Co s elektronickým výpisem
Portál pro podnikatele: BusinessInfo.cz
Průvodce: Jak založit firmu / společnost
Informační místa pro podnikatele
Technická podpora



© 2012-2015 Ministerstvo spravedlnosti České republiky
Verze aplikace: 8.6.2



EVROPSKÁ UNIE
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ
ŠANCE PRO VÁS ROZVOJ





PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR - PRAŽSKÝ VOUCHER NA KOUČING A MENTORING

(Musí obsahovat všechny náležitosti dle tohoto vzoru. Uvádějte konkrétní, stručné a srozumitelné informace.)

Název žadatele	SENS Foods CZ s.r.o.
IČO	05928991

Tržní potenciál firmy a využití služby	<p>Popište, jak poskytnutá služba ovlivní tržní potenciál firmy.</p> <p>Projekt spočívající v nastavení systému řízení prodeje a vytvoření prodejního modelu pro firmu SENS významně zvýší tržní potenciál firmy, neboť jí umožní oslovit větší množství zákazníků na více trzích a zároveň na těchto trzích prodávat efektivněji díky koordinovanému nastavení prodejní strategie jednotlivých obchodních zástupců. Díky správně nastaveným a předaným strategiím prodeje se zaručí, že obchodní zástupci značky budou produkty firmy SENS prodávat tak, aby přispívali k celofiremním cílům a aby maximalizovali prodeje. Díky většímu počtu oslovených individuálních zákazníků a distributorů dojde k růstu tržního potenciálu. Díky poradenství ohledně expanze dojde k průniku produktů a značky na nové trhy, což přímo zvyšuje tržní potenciál zvětšením cílové skupiny zákazníků.</p> <p>Uveďte, na základě čeho tržní potenciál odvozujete.</p> <p>Tržní potenciál odvozujeme podle velikosti trhu, na kterém firma působí - tedy na základě jeho kupní síly a na základě potenciálních zákazníků na tomto trhu. Podle statistického serveru Statista.com měl v roce 2016 německý trh, na který firma SENS hodlá expandovat, hodnotu překračující 1.8 bilionu EUR s populací 81 milionů zákazníků. SENS má za cíl během roku 2018 oslovit 1% aktérů tohoto trhu, s tím, že předpokládá desetiprocentní úspěšnost u oslovených jedinců - tedy z celého trhu 0.1%, představující 81 000 nových zákazníků. S průměrnou životní hodnotou zákazníka (life time customer value), kterou má firma SENS zjištěnou ze svých stávajících prodejů za poslední rok, má každý zákazník průměrně hodnotu 40 EUR. Celkově tedy očekáváme až 3 240 000 EUR v nových tržbách.</p> <p>Popište Vaši konkurenci a jedinečnost Vašeho produktu.</p> <p>Konkurencí SENS tyčinek jsou v obecném pojetí všechny proteinové a energy tyčinky dostupné na trhu. V užším pojetí je možné diskutovat pouze o přírodních tyčinkách, v tom nejužším pojetí lze hovořit pouze o tyčinkách s obsahem hmyzího proteinu. V této nejužší kategorii jsou v EU dostupné tyto značky tyčinek s hmyzem: SnackInsekt, Kriket, BugBreak,</p>
---	---



	<p>Microdélices, Jiminis, Eat Grub.</p> <p>Jedinečnost našich produktů spočívá především v jejich kvalitě, chuťové výjimečnosti a také v jejich výživových hodnotách. Oproti jiným tyčinkám mají tyčinky SENS čistě přírodní složení a zároveň nadstandardně vysoké množství kvalitního proteinu. Jako jedny z mála spojují environmentální přínosy, výbornou chuť, čistě přírodní složení a zároveň vysoké množství proteinů.</p>
Technická proveditelnost záměru	<p>Popište technickou proveditelnost a vhodnost plánovaného řešení, zvažované varianty technické proveditelnosti a plánovaného řešení a důvod výběru konečné vhodné varianty řešení.</p> <p>Technicky je projekt řešen dvěma oddělenými formami podpory firmy, které budou probíhat souběžně. První formou je mentoring v oblasti nastavení systému řízení prodeje a vytvoření prodejního modelu pro firmu SENS a tou druhou je odborné poradenství, týkající se vytvoření prodejního modelu pro SENS na zahraničních trzích. Obě části projektu budou probíhat od října 2019 do února 2020. Obě části budou zkoordinovány tak, aby se navzájem doplňovaly a aby bylo díky mentorské části, která nastavuje prodejní procesy možno zdokonalovat část odborně-poradenskou, která určuje exportní strategii. Jak poradenství, tak i marketing jsou rozplánovány tak, aby členům řešitelského týmu z firmy SENS ponechávaly dostatek prostoru pro vstřebání a implementaci předaného materiálu. Obě činnosti budou probíhat na týdenní bázi a budou reflektovat vývoj ve firmě a vzhledem k měsíční, potažmo týdenní hodinové dotaci jsou plně proveditelné. Konečné varianty byly vybrány s ohledem na to, aby se mentoring a poradenství vzájemně doplňovaly a aby poskytnuté služby byly co nejexpertnější.</p> <p>Popište plán a harmonogram realizace projektu.</p> <p>Plán projektu je rozdělen do 5 fází, které budou probíhat každá v jiném měsíci. Harmonogram je následující:</p> <ul style="list-style-type: none">• 15.10.2019 - 31.10.2019<ul style="list-style-type: none">○ Průzkum stávající situace firmy, analýza jejích potřeb a briefing o nastavení nové strategie a nastavení systému řízení prodeje, zhodnocení možnosti aplikace modelů z jiných společností (34 hodin koučingu).○ Marketing - verifikace value propozice pro B2C a B2B zákazníky a to včetně ověření specifikace cílových segmentů (45 hodin poradenství).• 1.11.2019 - 30.11.2019<ul style="list-style-type: none">○ Koučing ohledně metodologie výběru nových



	<p>zaměstnanců do oblasti prodeje a předání strategie jednání na obchodních schůzkách (34 hodin koučingu).</p> <ul style="list-style-type: none">○ Identifikace segmentů trhu /distribučních kanálů na zahraničním trhu představující největší potenciál s nejmenšími bariérami pro vstup (50 hodin poradenství). <ul style="list-style-type: none">● 1.12.2019 - 31.12.2019<ul style="list-style-type: none">○ Nastavení kompetenčního modelu, koučing ohledně nastavení KPIs jednotlivým zaměstnancům firmy SENS v oddělení prodeje (34 hodin koučingu).○ Vytvoření prodejního modelu pro prodej do vybraných B2B kanálů (50 hodin poradenství).● 1.1.2020 - 31.1.2020<ul style="list-style-type: none">○ Nastavení motivačního systému pro pracovníky v oblasti prodeje firmy SENS a stanovení strategie rozvoje zaměstnanců (34 hodin koučingu).○ Napojení na ověřené dodavatele specializovaných služeb potřebných pro expanzi na cílový trh (50 hodin poradenství).● 1.2.2020 - 28.2.2020<ul style="list-style-type: none">○ Kompletace plánu akčních bodů pro naplnění prodejní strategie, revize systému a strategie, ověření dopadu koučingu, vytvoření interního dokumentu o prodejní strategii firmy (34 hodin koučingu).○ Pomoc při věcném řešení implementace strategie na daném trhu (49 hodin poradenství).
--	---



**Rozvojový plán
žadatele**

1. SWOT analýza podniku

Strengths:

- kvalita, konzistence a chuť produktu
- výživové hodnoty a složení produktu
- silná a jasná marketingová komunikace produktu (velké PR, přítomnost na sociálních sítích)
- úzké vztahy s dodavatelem hlavní suroviny (cvrččí mouka)
- podpora investorů, silné zázemí inkubátoru
- podpora mentorů a profesionálů, kteří garantují faktickou správnost činnosti firmy

Weaknesses:

- zatím malá distribuční síť
- kulturní předsudky a neznalost produktu většinovou populací
- závislost na externím kapitálu pro větší expanzi a investice

Opportunities:

- proniknout na další evropské trhy, kde je o podobné alternativy zájem
- pracovat s vícero zákaznickými segmenty i mimo skupiny charakterizované zájmem o sportovní a zdravou stravu
- více pracovat s propojením s Cricket Lab, firmou dodávající cvrččí mouku

Threats

- potenciální konkurence (nově vznikající firmy)
- potenciální změna legislativy, která ztížila prodej potravin s hmyzem

2. Popište stávající podnikovou strategii a soulad s Žádostí o poskytnutí voucheru, s plánovanými aktivitami koučingu/mentoringu, popř. poradenskými aktivitami

Strategie rozvoje firmy SENS

- Firma SENS nyní ustálí svou pozici na trhu v České republice po úspěšném uvedení produktu na online trhu, u desítek jednotlivých partnerů včetně velkého retail řetězce Penny Market.
- SENS plánuje expandovat se svými produkty formou budování vlastní pobočky nejprve na německy hovořící trhy zemí DACH (Německo, Rakousko a Švýcarsko), později Skandinávie a Velká Británie.
- Vedle toho jednáme o možných partnerství s distributory, kteří mají vlastní distribuční síť v jiných než zmíněných zemích v Evropě.
- V Německu nabíráme obchodní zástupce, kteří budou tvořit distribuční síť.
- V Německu máme i PR agentku, která bude k prodejní aktivitě vytvářet mediální obsah.



	<ul style="list-style-type: none">- Cílem je do konce roku 2018 začít prodávat v alespoň jednom řetězci v německy hovořících zemích.- Do konce roku 2018 představíme novou příchuť tyčinky a zahrneme do stálé prodejní nabídky náš chleba s cvrččí moukou. <p>Plánovaný coaching a mentoring zapadá do strategie firmy SENS tím, že přímo pomáhá dosažení jejich jednotlivých cílů. Konkrétně plánovaný koučing umožňuje firmě nastavit prodejní procesy tak, aby všichni její obchodní zástupci byli sladění v rámci strategie a aby mohla firma zvyšovat počet obchodních partnerů, kterým tyto zástupci prodají zboží. Plánované poradenství na druhou stranu pomůže firmě ujasnit si své propozice pro expanzi na zahraniční, v první řadě německy, trh. Díky tomu se firma stane mezinárodní a bude moct usilovat o prodej i v jiných zemích.</p>
Stupeň vyspělosti a připravenosti žadatele	<p>1. Stručná charakteristika podniku, historie, současnost</p> <p>Firma SENS, obchodující od roku 2017, je lídrem evropského trhu s alternativním zdrojem bílkovin (konkrétně crččí mouka). Kromě samotné cvrččí mouky prodává proteinové a energy tyčinky a nově i chléb z cvrččí mouky. Za svou krátkou dobu existence se stala jedním z největších prodejců této kategorie zboží v Evropě. V současné době, kdy si firma ověřila připravenost svého produktu na českém trhu se připravuje na vstup na evropské trhy, nejprve ty německy mluvící, dále skandinávské a anglofonní.</p> <p>2. Popište současnou finanční situaci firmy, připravenost předfinancovat aktivitu projektu</p> <p>Firma SENS má za cíl učinit z hmyzu běžnou součást západní stravy. Chce toho docílit jednak vzděláváním a osvětou, dále prodejem chutných běžných potravin s příměsí cvrččí mouky. V současné době prodává energetické a proteinové tyčinky, chléb a samotnou cvrččí mouku. Firma byla krátce po svém vzniku zainvestována fondem UP21, což jí umožnilo spustit výrobu a prodej nejprve přes internetový obchod a později přes vlastní distribuční síť prodejnách partnerů.</p> <p>Firma byla krátce po svém vzniku zainvestována fondem UP21, což jí umožnilo spustit výrobu a prodej nejprve přes internetový obchod a později i přes vlastní</p> <p>V současné době firma čerpá poslední fázi investice z fondu UP21, díky čemuž je schopna financovat pobyt z vlastních zdrojů před jejím proplacením z Pražských voucherů. V současné době firma aktivně shání další investory, část investice už má přislíbenou na polovinu roku 2019.</p>



Environmentální příznivost řešení	<p>Popište vliv projektu na životní prostředí.</p> <p>Společnost SENS vznikla za účelem výroby, prodeje a propagace potravin z hmyzu na evropském trhu. Její hlavní motivací je poskytnout environmentálně příznivé řešení získávání proteinu pro rostoucí populaci, které bude udržitelné s narůstajícími nároky na konzumované množství bílkovin. Celá její filozofie a obchodní strategie se tedy opírá o environmentálně založenou vizi o jezení hmyzu, dá se tedy říct, že všechny aktivity firmy, ať už přímo, nebo nepřímo podporují environmentálně příznivé řešení. Tento projekt pomůže firmě SENS s prodejem a expanzí její nabídky, čímž dopomůže šíření její vize a implementaci jejího environmentálně příznivého dopadu. Firma se opírá o studie OSN o udržitelnosti hmyzu, které dokazují, že na získání stejného množství proteinu z hmyzu je třeba 2000x méně vody, 15x méně půdy, 12x méně krmiva a vytvoří se 100x méně skleníkových plynů oproti získávání proteinu z masa hovězího dobytka.</p>
Řešitelský tým	<p>Popište řešitelský tým projektu – seznam členů týmu, vzdělání, praxe, popis pracovní náplně, případně nároky na vzdělávání zaměstnanců v souvislosti s realizací projektu, organizační strukturu</p> <p>██████████ (marketingový ředitel firmy SENS): vystudoval management na VŠE. Založil a vedl firmu Stanza. Dále spoluzaložil firmu SENS Foods CZ s.r.o. a firmu Cricket Lab, ve kterých momentálně působí na pozici marketingového ředitele. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.</p> <p>██████████ (finanční ředitel firmy SENS): vystudoval Institut Ekonomických Studií na Univerzitě Karlově. Praxi získal ve firmě Rozbitylphone.cz, kde působil jako manažer, dále pracoval jako výzkumný analytik ve firmě IDC. Na základě těchto zkušeností spoluzaložil firmu SENS Foods CZ s.r.o. a firmu Cricket Lab, ve kterých momentálně pracuje jako finanční ředitel. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.</p> <p>██████████ (mentor): vystudoval ekonomii na Masarykově Univerzitě v Brně, má dlouholetou praxi z E.ON energie a.s., kde pracoval nejdříve na pozicích obchodního manažera, account manažera a dále jako vedoucí prodeje elektřiny. Dále také působil jako ředitel prodeje v Direct People. Momentálně se věnuje mentorování a coachování začínajících podnikatelů. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.</p> <p>██████████ (garant odborného poradenství): vystudoval Univerzitu Pardubice, pracoval v různých marketingových pozicích, před privatizací dělal restrukturalizaci marketingu Českého Telecomu, ve společnosti Kofola měl na starosti marketing pro celou skupinu. Z pozice generálního ředitele launchoval nového virtuálního mobilního operátora Mobilking v Polsku. V roce 2010 byl jedním ze zakladatelů a mluvčím předvolební iniciativy Vyměňte politiky. Dále pracoval jako ředitel</p>



	<p>společnosti v rodinném klenotnictví Halada. Nyní pracuje jako odborný konzultant ve společnosti Expandist. V souvislosti s tímto projektem nemá žádné nároky na další vzdělávání.</p>
<p>Předpokládané výstupy projektu (kvalitativní a kvantitativní)</p>	<p>Popište vliv realizace projektu na pozici firmy na trhu, popište dopad realizace projektu na finanční situaci.</p> <p>Realizace projektu jednoznačně upevní a posílí pozici firmy na trhu, jak českém, tak i německém, na který teď firma míří. Nastavení prodejní strategie a školení obchodních zástupců pomůže nastartovat prodeje SENS produktů v Německu, díky čemuž se firma stane známější a vzrostou její tržby. Bude se také moct vhodně pozicovat vůči jiným konkurenčním firmám. Díky nárůstu tržeb si bude moct firma SENS dovolit investovat více peněz do dalšího vývoje nových produktů, což jí umožní stát se ještě silnější a zajímavější z konkurenčního hlediska. Odborné poradenství týkající se expanze na německý trh tyto možnosti ještě posílí a nasměrují firmu na správné segmenty trhu.</p> <p>Z finančního hlediska by realizace projektu měla přinést zpočátku vyšší náklady na financování expanze a propagace firmy na novém trhu, ale vzápětí by měla přinést nové tržby, tedy větší obrát a větší možnost investovat jak díky vstupu na nový trh, tak i díky vyšší efektivitě obchodních zástupců, kteří budou nově zaškoleni tak, aby maximalizovali ziskovost prodejů.</p> <p>Výstupy obou částí projektu (koučing a odborné poradenství) jsou následující:</p> <p>KVALITATIVNÍ:</p> <ul style="list-style-type: none">• nastavení systému řízení prodeje• nastavení a vytvoření efektivních prodejních procesů mezinárodního prodeje• ujasnění metodologie výběru nových zaměstnanců do oblasti prodeje• předání strategie jednání na obchodních schůzkách• nastavení kompetenčního modelu• nastavení KPIs• nastavení motivačního systému pro pracovníky v oblasti prodeje firmy SENS• stanovení strategie rozvoje zaměstnanců• marketing - verifikace value propozice pro B2C a B2B zákazníky a to včetně ověření specifikace cílových segmentů• identifikace segmentů trhu /distribučních kanálů na zahraničním trhu představující největší potenciál s nejmenšími bariérami pro vstup• napojení na ověřené dodavatele specializovaných služeb potřebných pro expanzi na cílový trh• implementace strategie na daném trhu <p>KVANTITATIVNÍ:</p>



	<ul style="list-style-type: none">• prezentace pro zaměstnance o prodejní strategii firmy SENS včetně nastaveného systému řízení prodeje• plán akčních bodů, které povedou k naplnění nové prodejní strategie vytvoření prodejního modelu pro prodej do vybraných B2B kanálů
--	---

Žadatel

Jméno statutárního zástupce

Čestně prohlašuji, že nabízená služba nebyla/není předmětem jiné dodávky/projektu/předmětu voucheru. Čestně prohlašuji, že předložené údaje jsou pravdivé a odpovídají skutečnosti.

Čestně prohlašuji, že výdaje v rozpočtu projektu odpovídají cenám v místě a čase obvyklým.

Čestně prohlašuji, že žádný ze zástupců (statutární zástupce, zaměstnanec apod.) žadatele není zároveň zaměstnancem poskytovatele služeb v takovém postavení, ve kterém by mohl ovlivnit podmínky plánované zakázky. Jsem si vědom možných právních dopadů v případě zjištění skutečnosti, že byla poskytnuta podpora na základě předložení nepravdivých údajů.

V Praze dne 18.3.2019

podpis statutárního zástupce

..... 

