

Lean Canvas - zjednodušený podnikatelský plán (záměr) vám pomůže ujasnit si cíle vašeho podnikání a ověřit, jestli je váš nápad vhodný. Je totiž lepší odhalit problémy ve fázi sestavování plánu než později ve skutečnosti.

<p><b>1/ Problém</b> <i>Jaké jsou tři nepalčivější problémy vašich zákazníků?</i></p> <p>1) Chybějící technologie pěstování resp. produkce medicínální a jedlé houby Cordyceps militaris 2) Finanční zdroje - současný nárůst všech nákladů 3) Současná energetická krize</p>	<p><b>4/ Řešení</b> <i>Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků</i></p> <p>Námi vyvíjená technologie pěstování bere na zřetel všechny jmenované problémy. Předkládaný projekt v rámci Jihočeského akceleračního programu nám velice pomůže tyto otázky řešit.</p>	<p><b>3/ Jediněná hodnota nabídky</b> <i>Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní než ostatní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?</i></p> <p>Jsmo v současnosti jediní, kdo má v rámci aplikovaného výzkumu a vývoje snahu poskytnout tuzemským případně zahraničním pěstitelům komplexní řešení pěstební technologie houby Cordyceps militaris. Jelikož jsme během naší dosavadní pracovní kariéry prošli základním a aplikovaným výzkumem i výrobní pěstitelskou praxí, dobře známe její možnosti i také možné problémy při zavádění nových technologií. To vše bereme v úvahu při vlastním řešení technologie, a proto chceme předložit jednoduchou a ověřenou technologii s nízkými náklady.</p>	<p><b>5/ Neférová výhoda</b> <i>Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč by jste to měli dělat zrovna vy?</i></p> <p>Opatrnost při prezentaci výsledků a zachování mlčenlivosti i ze strany partnerů. To se může týkat i výsledků, které budeme prezentovat v rámci závěrečné zprávy tohoto projektu v případě, že naše žádost o podporu v Jihočeském akceleračním programu bude akceptována. Prodej plánované licence budoucím pěstitelům bude řešen na úrovni profesionální služby.</p>	<p><b>2/ Zákazníci</b> <i>Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?</i></p> <p>Naši zákazníci jsou čeští i zahraniční pěstitelé hub, kterým plánujeme formou licence prodat technologii pěstování plodnic houby Cordyceps militaris. V případě zájmu bychom těmto pěstitelům pomohli rozjet výrobu naším odborným dohledem a poradenstvím.</p>
<p><b>Existující alternativy</b> <i>Jak zákazníci aktuálně řeší své problémy?</i></p> <p>Z důvodu absence produkční technologie pěstitelé houby nepěstují, proto čerstvé plodnice zcela na českém trhu schází. V prodeji je u nás na trhu (TCM POINT s.r.o.) pouze produkt na bázi sušeného prášku nebo tinktury (dovoz z Číny).</p>	<p><b>8/ Indikátory</b> <i>Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?</i></p> <p>1) funkční úsporná technologie pěstování 2) produkce plodnic houby v dostatečné kvalitě a objemu 3) prodej pěstitelské licence (i) českým a zahraničním pěstitelům 4) odborné a finanční ocenění 5) uvedení technologie do praxe 6) nový produkt na bázi houby Cordyceps militaris na trhu hub</p>	<p><b>Srozumitelný opis</b> <i>Jak jednoduše popíšete vaše řešení pomocí</i></p> <p>- znalostí mykologického materiálu - erudiční v oblasti biotechnologií prohází vývoj technologie produkce plodnic C. militaris, s důrazem: 1) procesní stabilitu, kvalitu i kvantitu 2) jistotu a láci zdrojů a surovin 3) ohled na podmínky v praxi 4) energetickou nenáročnost</p>	<p><b>9/ Cesty k zákazníkům</b> <i>Jak se dostanete ke svým zákazníkům?</i></p> <p>Již máme vytvořené kontakty na případné zájemce ze strany pěstitelů hub. Předpokládáme, že po vypracování konečné podoby technologie bude provedena její propagace a reklama mezi potenciálním zákazníky.</p>	<p><b>První vlašťovky</b> <i>S kým můžete začít nejdříve?</i></p> <p>Byl zahájen předběžný průzkum zájmu o koupi licence. Vedli jsme jednání již s několika firmami, které se pěstováním hub zabývají. Zájem je veliký, proto má smysl ve vývoji technologie dál pokračovat.</p>
<p><b>7/ Struktura nákladů</b> <i>Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?</i></p> <p>1) Investiční majetek - 80 tis. Kč (náhrada drahého autoklávu za Konvektomat) 2) Neinvestiční majetek- cca 30 tis. Kč - labor. sklo, suroviny, chemikálie, 3) Služby - vybavení testovacích kultivačních stojanů - cca 20 tis., rozbor bioaktiv. látek - 10 tis. Kč 4) Osobní výdaje - cca 40 tis. Kč - průběžně vyplácená mimořádná měsíční odměna řešitelce 5) Režijní výdaje - cca 20 tis. Kč - za nájem 6) Výše DPH - cca 34 tis. Kč (nejme plátci DPH). fixní náklady - 20 tis. Kč (nájem) variabilní náklady - 180 tis. Kč, míra podrovy (75%) tj. 150 tis. Kč, míra spolufinancování (25%) tj. 50 tis. Kč</p>		<p><b>6/ Cenový model</b> <i>Jak naceníte své řešení problému?</i></p> <p>Cena licence (i) se skládá z vložených nákladů na výzkum a vývoj plus příměřený zisk.</p>		

PRODUKT  
Nová pěstební technologie pro produkci léčivé a jedlé houby Cordyceps militaris - prodej licence

TRH  
Čeští a evropští pěstitelé hub