

SMLOUVA O ÚČASTI NA ŘEŠENÍ PROJEKTU

(dále také jako „Smlouva“)

uzavřená podle § 1746 odst. 2 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném a účinném znění (dále jen „**Občanský zákoník**“), a dále v souladu s ustanovením § 2 odst. 2 písm. h) zákona č. 130/2002 Sb., o podpoře výzkumu, experimentálního vývoje a inovací z veřejných prostředků a o změně některých souvisejících zákonů, v platném znění (dále jen „**Zákon o podpoře výzkumu a vývoje**“), mezi

ASIANA, spol. s r.o. (uchazeč)

se sídlem: Velflíkova 8, 160 00 Praha 6

zastoupena: Rostislavem Litvínem

IČO: 49704362

DIČ: CZ49704362

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném u Městského soudu v Praze, spisová značka C22489

(dále jako „**Uchazeč**“)

a

Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava (další účastník)

se sídlem: 17. listopadu 2172/15, 70800 Ostrava

zastoupena: prof. Ing. Igorem Ivanem, Ph.D., rektorem

IČO: 61989100

DIČ: CZ61989100

zřízená zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách, v účinném znění

(dále jako „**Další účastník**“)

dále společně také jako „**Smluvní strany**“ nebo každá strana jednotlivě jako „**Smluvní strana**“

Úvodní prohlášení

- A. Uchazeč je podnikající právnická osobou založenou podle práva České republiky a má zájem stát se příjemcem podpory, která je poskytována Ministerstvem průmyslu a obchodu („**Poskytovatel podpory**“) v rámci 2. veřejné soutěže ve výzkumu, vývoji a inovacích v programu TWIST (dále jen „**TWIST**“), Podprogramu 1 „Aplikovaný výzkum ve strategických oblastech“, vyhlášené Ministerstvem průmyslu a obchodu (celé dále jen „**Veřejná soutěž**“).
- B. Uchazeč má zájem na provedení průmyslového výzkumu (dále jen „**Výzkum**“) a experimentálního vývoje (dále jen „**Vývoj**“), v rámci projektu s názvem Integrovaná AI agentní platforma pro hudební turismus / registrační číslo projektu **FY02010175** (dále celé jen „**Projekt**“), přičemž disponuje expertizou, znalostmi, zkušenostmi a prostředky potřebnými k realizaci jedné nebo více částí Projektu.
- C. Další účastník je veřejnou vysokou školou založenou podle práva České republiky a má zájem stát se coby výzkumná organizace (dále jen „**VO**“) dalším účastníkem v rámci konsorcia žádajícího o podporu na základě Veřejné soutěže a zároveň má zájem na provedení Výzkumu a Vývoje, jehož výsledkem bude Projekt, přičemž disponuje expertizou, znalostmi, zkušenostmi a prostředky potřebnými k realizaci jedné nebo více částí Projektu. Další účastník tímto prohlašuje, že je VO.

- D.** Smluvní strany se dohodly na vytvoření konsorcia za podmínek stanovených touto Smlouvou (dále jen „**Konsorcium**“), přičemž se dohodly, že vedoucím členem konsorcia bude Uchazeč. Smluvní strany zakládají Konsorcium za účelem využití a sdílení své expertízy, znalostí, zkušeností a prostředků ke společnému postupu při realizaci Projektu v poměru stanoveném dále v této Smlouvě.
- E.** Smluvní strany se zavazují ke spolupráci na využití výsledků Projektu v souladu se Zákonem o podpoře výzkumu a vývoje, zákonem č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů (rozpočtová pravidla), Nařízením Komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014, kterým se v souladu s články 107 a 108 Smlouvy o fungování Evropské unie prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné s vnitřním trhem, ve znění Nařízení Komise (EU) 2023/1315 ze dne 23. června 2023 (dále jen „**Nařízení GBER**“), a Rámcem pro státní podporu výzkumu, vývoje a inovací (OJ 2022/C 414/01) (dále jen „**Rámec**“).
- F.** Konsorcium je ustaveno na principech účinné spolupráce definované v Rámcu a Nařízení GBER (dále jen „**Účinná spolupráce**“). Smluvní strany prohlašují, že ustanovení této Smlouvy budou vždy vykládána v souladu s principem a definicí Účinné spolupráce. Smluvní strany dále výslovně prohlašují, že jejich vzájemný vztah upravený Smlouvou není smluvním výzkumem ani poskytováním výzkumných služeb ve smyslu bodu 2.2.2 Rámce.
- G.** Smluvní strany se rozhodly uzavřít Smlouvu za účelem zvýšení právní jistoty obou Smluvních stran a stanovení základních pravidel spolupráce při realizaci Projektu, stejně jako za účelem stanovení práv a povinností Uchazeče a Dalšího účastníka a určení poměrů, ve kterých se budou Uchazeč a Další účastník podílet jak na zapojení do Projektu, tak na výsledcích Projektu, přičemž platí, že míra participace Smluvní strany na výsledcích Projektu musí vždy odpovídat jejich zapojení do Projektu.
- H.** Smluvní strany výslovně sjednávají, že pokud by kdykoliv v budoucnu na kterékoliv ustanovení Smlouvy byl aplikován výklad zpochybňující ustanovení odstavců E a F, podniknou veškeré možné kroky, které skutečný stav věcí uvedou do souladu s ustanovením těchto odstavců. Smluvní strany dále výslovně prohlašují, že jakýkoliv výklad některého ustanovení Smlouvy odporující ustanovením odstavců E a F je v rozporu s vůlí Smluvních stran a považují takový výklad za nepřipustný.

Článek I.

Předmět Smlouvy

I.1 Předmětem této Smlouvy je:

- (a) vymezení a rozdělení činností při řešení Projektu,
 - (b) rozdělení nákladů a odpovědnosti obou Smluvních stran ve vztahu k Projektu,
 - (c) rozdělení práv duševního vlastnictví ve vztahu k výsledkům Projektu,
 - (d) způsob vypořádání vztahů k případným licencím ve vztahu k Projektu,
 - (e) závazek Smluvních stran spolupracovat na řešení a realizaci Projektu,
 - (f) práva a povinnosti Smluvních stran, včetně závazku mlčenlivosti,
 - (g) způsob řešení sporů,
- a to za podmínek upravených v ustanoveních této Smlouvy.

Článek II.

Práva a povinnosti Smluvních stran

II.1 Smluvní strany se zavazují jednat způsobem, který neohrožuje realizaci Projektu a zájmy jednotlivých Smluvních stran. Smluvní strany se podílejí na činnostech v rámci řešení Projektu v

souladu s jeho schváleným návrhem Poskytovatelem podpory. Každá ze Smluvních stran si bude počínat tak, aby deklarovaných výsledků a cílů bylo dosaženo.

- II.2 Smluvní strany se dohodly, že se do Projektu zapojí v poměru až z 90 % u Uchazeče a nejméně z 10 % u Dalšího účastníka. Toto vymezení se vztahuje na podíl na způsobilých nákladech Projektu. Vzhledem k aplikaci modelu Účinné spolupráce se financování Projektu řídí pravidly pro Účinnou spolupráci. Model financování Projektu je specifikován v čl. III odst. 3.2. této Smlouvy. Smluvní strany budou realizovat činnosti ve vztahu k Projektu, tak jak je uvedeno u každé z nich v Příloze 1 (Představení projektu) nebo ve znění pozdějších úprav (změn) Projektu, tak jak jsou schváleny Poskytovatelem podpory (přístupné prostřednictvím portálu AIS MPO TWIST).
- II.3 Smluvní strany jsou povinny:
- (a) poskytnout si součinnost nezbytnou pro řádné a včasné provádění činnosti a řešení Projektu, a to bez zbytečného odkladu a v plném rozsahu potřeb Projektu;
 - (b) poskytnout si nezbytnou a včasnou součinnost při zadávání veřejných zakázek a výběrových řízení souvisejících s realizací Projektu;
 - (c) poskytovat si veškerá data a získané údaje a výsledky svých studií ve vztahu k Projektu;
 - (d) koordinovat svou činnost s činností druhé Smluvní strany tak, aby jedna Smluvní strana nepůsobila druhé Smluvní straně technologické zdržení či jiné překážky při řešení předmětu Smlouvy;
 - (e) dodržovat pokyny Poskytovatele podpory, případně pokyny jakéhokoli subjektu k tomu zmocněného Poskytovatelem podpory;
 - (f) jednat v souladu s Veřejnou soutěží a všemi dalšími pravidly stanovenými Poskytovatelem podpory, případně jakýmkoli subjektem k tomu Poskytovatelem podpory zmocněným.
- II.4 Veškerá oznámení v souvislosti s touto Smlouvou musí mít písemnou formu, budou vyhotovena v českém jazyce a doručena osobně, poštou, a to i elektronickou, nebo kurýrem s předem zaplacenými poplatky do sídla druhé Smluvní strany nebo na takovou adresu, kterou kterákoliv ze Smluvních stran oznámí druhé Smluvní straně v oznámení doručeným způsobem stanoveným v tomto odstavci.
- II.5 Elektronické adresy pro zasilání oznámení:
- a. Uchazeč: [REDACTED]
 - b. Další účastník: [REDACTED]
- II.6 Smluvní strany se výslovně dohodly, že všechny informace týkající se výsledků řešení Projektu nebo jeho části dle této Smlouvy považují za důvěrné, případně za své obchodní tajemství, a zavazují se (i) nepředat informace získané od druhé Smluvní strany bez jejího předchozího písemného souhlasu třetí osobě, a (ii) nezneužít informace získané od druhé Smluvní strany.
- II.7 Další účastník se zavazuje při realizaci a řešení Projektu plnit podmínky Veřejné soutěže a v případě schválení Projektu ze strany Poskytovatele podpory i podmínky stanovené ve *Smlouvě o poskytnutí účelové podpory na řešení projektu formou dotace z výdajů státního rozpočtu na výzkum, vývoj a inovace*.
- II.8 V případě čerpání podpory na Projekt Smluvní strany sjednávají, že i když mohou být ve vztahu k Poskytovateli podpory zavázány zejména společně a nerozdílně, či v určitém poměru, tak bez ohledu na to bude jejich vnitřní odpovědnost (mezi Smluvními stranami) nastavena, tak že (i) každá Smluvní strana odpovídá druhé Smluvní straně za řádné plnění všech dotačních podmínek a

související součinnost, a (ii) každá Smluvní strana nahradí druhé Smluvní straně škoda, kterou jí způsobí svým jednáním či opomenutím. Předchozí ustanovení platí s výhradou, že se Smluvní strany nedohodnou jinak.

- II.9 Smluvní strany se zavazují a berou na vědomí, že neporuší podmínky Účinné spolupráce, které jsou stanovené v příslušných dokumentech či právních předpisech. V případě, že se tak stane, tak se bude postupovat obdobně jako v čl. II.8 této Smlouvy.
- II.10 Vyplacenou podporu v rámci realizace Projektu náležející Dalšímu účastníkovi je Uchazeč povinen ihned od obdržení podpory přeposlat na bankovní účet Dalšího účastníka.
- II.11 V případě neschválení projektu ze strany Poskytovatele podpory, mají obě Smluvní strany právo od této Smlouvy odstoupit. Uchazeč se zavazuje v takovém případě uhradit Dalšímu účastníkovi veškeré do té doby vzniklé náklady.

Článek III.

Práva k výsledkům Projektu a ochrana duševního vlastnictví

- III.1 Smluvní strany se dohodly, že financování předmětu Smlouvy se bude řídit zásadami Účinné spolupráce. Uchazeč v rámci této Účinné spolupráce hradí většinu nákladů Projektu, a může hradit část nákladů, které vzniknou v rámci činnosti Dalšího účastníka. Detailní rozpis financování Projektu je uveden v rozpočtu, který je Přílohou 2 – Rozpočet projektu (aktuální verze a pozdější změny vždy tak, jak jsou schváleny Poskytovatelem podpory, při změně Projektu, v portálu AIS MPO TWIST). Smluvní strany poměr financování nákladů primárně určují stejně jako je stanoven „podíl ZV členů konsorcia na celkových ZV“ uvedený v rozpočtu, který je Přílohou 2, jestliže se nedohodnou v jednotlivém případě jinak.
- III.2 Celková částka finančního zajištění Projektu za celou dobu řešení činí **41.868.789 Kč**. Z toho:
 - (a) náklady Uchazeče jsou **36.954.089 Kč**,
 - (b) náklady Dalšího účastníka jsou **4.914.700 Kč**,
- III.3 Maximální výše podpory dle Projektu (plánovaná část podpory) za celou dobu řešení činí **24.747 979 Kč**. Z toho:
 - (a) podíl Uchazeče je **20.324.749 Kč**,
 - (b) podíl Dalšího účastníka je **4.423.230 Kč**.
- III.4 Pokud práva z předmětu duševního vlastnictví, které bude vytvořeno při realizaci Projektu, náleží v souladu s ustanoveními Smlouvy více Smluvním stranám, o poskytnutí tohoto předmětu duševního vlastnictví formou licence třetím stranám, rozhodnou všichni spolumajitelé jednomyslně. Smluvní strany se zavazují vynaložit maximální úsilí o uzavření takové licenční smlouvy. K platnému uzavření licenční smlouvy je třeba souhlasu všech spolumajitelů. K převodu práv z předmětu duševního vlastnictví na třetí osobu je zapotřebí jednomyslného souhlasu všech spolumajitelů. K převodu podílu některého ze spolumajitelů na jiného spolumajitele se souhlas ostatních nevyžaduje. Na třetí osobu může některý ze spolumajitelů převést svůj podíl jen v případě, že žádný ze spolumajitelů nepřijme ve lhůtě jednoho měsíce písemnou nabídku převodu. V ostatních otázkách se vzájemné vztahy mezi spolumajiteli řídí obecnými předpisy o podílovém spoluvlastnictví.
- III.5 Smluvní strany shodně uvádí, že v rámci Projektu se předpokládá dosažení následujících výsledků, a to s následujícím procentuálním podílem přispění jednotlivých Smluvních stran:
 - (a) Výzkumná zpráva - Uchazeč 0 %, Další účastník 100 %
 - (b) Algoritmus pro rozhodování a orchestraci AI agentů - Uchazeč 50 %, Další účastník 50 %

(c) Software aplikace - frontend/backend - Uchazeč 100 %, Další účastník 0 %

- III.6 Smluvní strany se dále dohodly, že pokud budou dosaženy další výsledky, či pokud se příspěví jednotlivých Smluvních stran bude lišit od výše uvedeného předpokladu, bude mezi Smluvními stranami uzavřena smlouva, která přesně vymezí práva Smluvních stran vztahující se k takovým výsledkům a vypořádá spoluvlastnictví.

Článek IV. **Řešení sporů**

- IV.1 Smluvní strany (nebo jejich ustanovení zástupci nebo zmocněnci) se na základě písemného prohlášení o jakémkoli sporu nebo nároku, vzniklém na základě této Smlouvy, včetně sporu o platnost této Smlouvy a jejího porušení, setkají do 30 (třiceti) dnů od data doručení takového prohlášení, aby se pokusili dosáhnout společného rozhodnutí týkajícího se sporné záležitosti. Nebudou-li tyto osoby schopny dosáhnout společného písemného rozhodnutí týkajícího se všech sporných záležitostí na takovém setkání, jakýkoli přetrvávající spor nebo nárok bude postoupen k vyřešení místně a věcně příslušnému soudu České republiky.

Článek V. **Závěrečná ustanovení**

- V.1 Tato Smlouva se řídí a bude vykládána v souladu s právním řádem České republiky. Práva a povinnosti Smluvních stran v této Smlouvě výslovně neupravená se řídí příslušnými ustanoveními zákona č. 89/2012 Sb. občanského zákoníku, v platném znění, a předpisy s ním souvisejícími.
- V.2 Pokud některé z ustanovení této Smlouvy je nebo se stane neplatným, zdánlivým či neúčinným, nebude to mít za následek neplatnost, zdánlivost či neúčinnost této smlouvy jako celku ani jiných jejích ustanovení, pokud je takovéto neplatné, zdánlivé či neúčinné ustanovení oddělitelné od zbytku Smlouvy. Smluvní strany se zavazují neplatné, zdánlivé či neúčinné ustanovení nahradit novým platným či účinným ustanovením, které svým obsahem bude co nejvěrněji odpovídat podstatě a smyslu původního ustanovení Smlouvy.
- V.3 Tato Smlouva může být měněna pouze písemnými souvisle vzestupně číslovanými dodatky podepsanými všemi Smluvními stranami.
- V.4 Tato Smlouva je vyhotovena ve dvou vyhotoveních, z nichž každá ze Smluvních stran obdrží po jednom vyhotovení.
- V.5 Smluvní strany prohlašují, že si tuto Smlouvu před jejím podpisem přečetly, a že jsou s jejím textem srozuměny, že vyjadřuje plně projev jejich svobodné a vážné vůle, na důkaz čehož připojují své podpisy.

Příloha 1 – Představení projektu (v závazném formátu pro program TWIST)

Příloha 2 – Rozpočet projektu

V Praze dne.....

V Ostravě dne.....

Uchazeč:

Další účastník:

Příloha I - Představení projektu

(závazná osnova k vyplnění)

Uchazeč k žádosti přiloží tento dokument vyplněný podle níže uvedených pokynů, obsahující dostatečně konkrétní popis **věcné náplně projektu** i další požadované informace důležité pro odborné hodnocení návrhu projektu. Stránkový rozsah **by neměl přesáhnout 25 stran textu**.

Projekt popište především s ohledem na binární a bodovaná kritéria, která jsou uvedena v kap. 4 zadávací dokumentace a jejichž naplnění budou hodnotit oponenti a Rada programu TWIST.

Z textů níže ponechte nadpisy a modré texty / tabulky, naopak nápovědné či vysvětlující texty v šedozelených polích nahradte svým textem či upravte podle uvedených pokynů.

Název projektu: **Integrovaná AI agentní platforma pro hudební turismus**

Název uchazeče: Asiana spol. s r.o.

IČ uchazeče: 49704362

Další účastníci projektu (názyvy): Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (VŠB-TUO)

1. Cíle projektu a naplnění stanoveného zaměření soutěže

Rozvedte základní vysvětlení, proč má být projekt realizován, které jste uvedli přímo do přihlášky v Systému¹ (na záložku „Projekt“) do pole Cíle projektu, včetně podrobnějšího popisu konkrétních výsledků s jejich technickými parametry.

V další části uveďte, jakým způsobem projekt naplňuje stanovené zaměření této veřejné soutěže.

1.1. Cíle a výsledky projektu

Popis cíle/ů projektu uvedených v přihlášce v Systému, včetně jejich zasazení do kontextu stávajících výzkumných a podnikatelských aktivit uchazeče, případně dalších účastníků projektu.

Popis bude podkladem zejména pro hodnocení bodovaného kritéria č.3 a binárního č.1.

Cíle Projektu

Cílem projektu je vytvořit integrovanou **AI Agentní platformu** propojující důležité aspekty hudebního turismu. Vizí vynaloženého výzkumu a vývoje je nástroj, který dokáže dle preferencí klienta propojit vyhledávání hudebních akcí (Discovery modul), nabídku zpátečního letu, ubytování, transfer na akci a vstupenku na samotnou událost. Z tohoto složení následně platforma vytvoří ucelený balíček, který automaticky použije pro marketingový obsah webu, sociálních sítí atd. Tím bude umožněno uživatelům na jednom místě objevovat koncerty a festivaly po celé Evropě a rovnou si k nim objednat kompletní cestovní balíček. Platforma bude zároveň využita pro automatizaci administrativních procesů po vytvoření balíčku pro zmíněného klienta. Funkcionality výstupu jsou v rámci projektu rozděleny do tří pilířů:

Pilíř 1 – Technologie a práce s datovými zdroji: Cílem je agregovat co největší množství různorodých dat o cestovních službách a tarifech, efektivně je třídit a prezentovat zákazníkovi ucelené nabídky včetně doplňkových informací pro rozhodování. Zároveň bude vyřešena výzva spojená s obrovským objemem a rychlou obměnou dat. Umělá inteligence bude kontrolovat aktuální ceny jednotlivých položek v potenciálním balíčku, čímž udrží informace vždy čerstvé.

¹ popis, jaká pole o projektu se do žádosti v Systému vyplňují naleznete v Příloze V. ZD – Příručka pro uchazeče

Pilíř 2 – Strukturovaný marketing a expanze na nové trhy: Druhý pilíř zdůrazňuje důležitost promyšleného marketingu a postupné expanze. Překládaný projekt je perfektním nástrojem pro tuto strategii. Jednak sám o sobě představuje nový produkt, který lze pilotovat na stávajících trzích (ČR, SR) a následně škálovat do zahraničí. Díky plně digitální povaze služby a automatizované tvorbě obsahu je expanze relativně snadná – lokalizace do jiného jazyka či přidání nové měny/trhu je otázkou softwarových úprav bez nutnosti zřizovat pobočky. Dále, generovaný marketingový obsah a digitální kampaně přesně zapadají do konceptu strukturovaného marketingu: firma bude schopna oslovit zákazníky cíleně online, využít remarketing propojený s aktuálními daty (např. v reklamách zobrazovat vždy aktuální nejlevnější cenu balíčku do populární destinace, což je plánovaná taktika). Navzdory případným vnějším omezením (pandemie apod.) lze díky online marketingu stále zasahovat publikum a nabízet nové produkty. Strategická vize posílit pozici na stávajících trzích a současně proniknout na nové se tímto projektem stává reálnější – platforma může po odladění v ČR sloužit jako škálovatelný model pro regionální expanzi (např. do zemí bývalé Jugoslávie či Bulharska, kde je zatím online nákup cestovních služeb méně rozšířený a naše řešení tak může rychle získat podíl).

Pilíř 3 – Automatizace procesů a efektivita provozu: Třetím strategickým směrem je maximální automatizace back office procesů a využití strojového učení pro škálování obsluhy. Projekt přinese automatizovaný end-to-end systém, kde většina činností od objednávky po realizaci probíhá bez manuální práce. To umožní zpracovávat násobně více objednávek se stejným (malým) týmem podpory. V době neočekávaných výkyvů nebo krizí (jako byla pandemie COVID-19) to výrazně snižuje rizika – firma není tak závislá na lidské síle, která může vypadnout, a zároveň sníží náklady v obdobích poklesu poptávky. Automatizace díky AI rovněž minimalizuje chybovost a zvyšuje kvalitu služeb (např. méně zapomenutých úkolů, konzistentní komunikace se zákazníkem). To vše přispívá ke zvýšení odolnosti a konkurenceschopnosti podniku: může nabídnout rychlejší, levnější a spolehlivější služby než ti, kteří jedou stále v režimu ruční práce.

Kromě souladu s uvedenými pilíři přinese projekt i synergie s existujícím byznysem firmy. Primární zaměření platformy je B2C (přímí zákazníci – fanoušci hudby a cestování), ale počítá se i s B2B rozhraním pro partnery. Například pořadatelé akcí, ticketingové společnosti nebo jiné cestovní kanceláře budou moci s platformou spolupracovat – ať už dodáváním svých dat (napojení na API, aby se jejich akce zahrnuly do nabídky), nebo formou provizního prodeje (partnerské weby by mohly white-labelově nabízet naše balíčky). To otevírá další obchodní příležitosti a pomůže rychle škálovat počet dostupných akcí i okruh zákazníků. **Jakožto jedna z prvních platform svého druhu v Evropě se společnost stane průkopníkem v oblasti hudebního cestování. To posílí značku ASIANA jako inovativního hráče na trhu cestovních služeb a odliší ji od konkurence.**

Realizace tohoto projektu má pro podnik zásadní strategický význam a plně zapadá do dlouhodobé vize rozvoje. Společnost ASIANA (Letuška.cz a další divize) definovala zmíněné tři hlavní strategické pilíře svého růstu – a právě navrhovaná AI platforma pro hudební turistiku přispívá k naplnění všech tří.

Tato inovativní služba reflektuje aktuální konsolidační trendy na evropském trhu hudebního turismu a využívá nejpokročilejší AI nástroje k překonání bariér nedostatku lidských kapacit a k dosažení výrazné konkurenční výhody. AI agenti budou zajišťovat vše od sběru a analýzy dat přes návrh cestovních balíčků až po komunikaci se zákazníky. Výsledkem bude škálovatelná platforma, která zvládne obsluhovat tisíce uživatelů s minimální nutností zásahu lidské obsluhy – tím se výrazně sníží provozní náklady a celý proces nákupu zážitků. Inovativnost tohoto řešení spočívá v maximální automatizaci od začátku do konce.

Realizace platformy umožní společnosti ASIANA zásadně rozšířit dosah a efektivitu svých služeb na rostoucím trhu hudebního turismu. Integrace AI napříč všemi klíčovými business procesy povede ke zvýšení propustnosti systému, významné redukci provozních nákladů zákaznické podpory a tvorbu marketingového obsahu, a současně zvýší kvalitu, rychlost a personalizaci služeb zákazníkům. **Konsolidovaný discovery modul automatizovaně propojí vstupenky na koncerty s relevantními letenkami, transfery a ubytováním dle tržních trendů, personalizovaných preferencí i aktuálních cenových dat, čímž zásadně přispěje k růstu konkurenceschopnosti podniku.**

Přehled hlavních aktivit a požadovaných výstupů:

AI Data Brain – Inteligentní zpracování a ukládání dat

- Sběr dat crawlerem z různých zdrojů o hudebních akcích, jejich třídění a výběr relevantního obsahu
- Využití multi-databázového ekosystému: vektorové DB (PostgreSQL+pgvector) pro embeddingy, grafové DB (Neo4j) pro vztahy mezi entitami, timescale warehouse pro cenová data, MongoDB pro nestrukturovaná data
- Výstupem bude unikátní datová vrstva sloužící jako základ pro discovery, balíčkování služeb a analytiku tržních trendů.

Tato část projektu představuje základnu celého řešení – centralizovaný AI Data Brain, který shromažďuje a spravuje veškerá relevantní data. AI agent – inteligentní crawler – bude průběžně sbírat informace o hudebních akcích z široké škály zdrojů: oficiální weby festivalů a klubů, ticketingové platformy, veřejné API pro události, sociální sítě i méně strukturované zdroje (např. články oznamující turné). Data zahrnují detailní informace o akci (interpret, datum, místo, kapacita, cena vstupenek), ale také údaje potřebné pro cestovní balíček (lokalita konání, nejbližší letiště, dostupné hotely, možnosti transferu apod.). Crawler bude navržen tak, aby data agregoval z desítek různých zdrojů, které následně deduplikuje (eliminace duplicitních záznamů stejné akce), kombinuje a obohacuje o doplňkové informace důležité pro rozhodování zákazníka – například o místě konání (typ venue, otevřený vs. krytý prostor), o aktuálních cenových trendech letenek do dané destinace, o bezpečnostních či hygienických opatřeních atd.

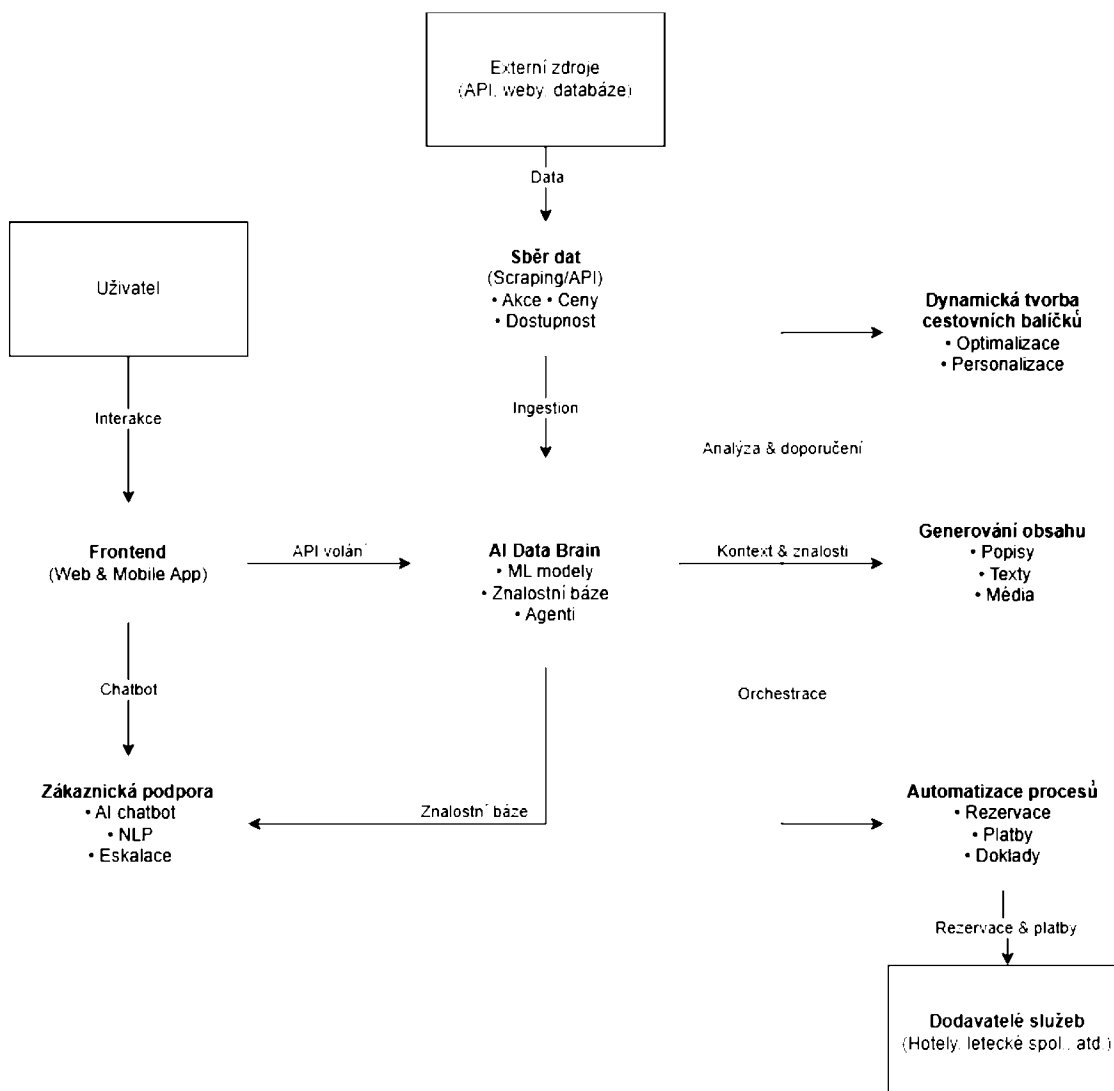
Architektura AI Data Brain.

Klíčovou roli hraje centrální inteligentní orchestrátor, který koordinuje datové toky mezi komponentami. Události z externích zdrojů tečou přes streamovací vrstvu (např. Kafka) do datového úložiště časových řad (Timescale DB), které uchovává neustále se měnící informace (např. ceny letenek či obsazenost hotelů v čase). Strukturovaná znalost o akcích a cestovních službách je uložena v grafové databázi (např. Neo4j) – ta umožňuje modelovat vztahy mezi interprety, akcemi, místy a nabídkami služeb. Paralelně jsou využívány vektorové databáze pro ukládání embeddingů a strojově zpracovaných znalostí (např. z analýzy textů recenzí, popisů destinací apod.), což umožní pokročilé vyhledávání a doporučování na základě podobnosti. Nad tím vším probíhá LLM reasoning – modul využívající velký jazykový model (např. Mastra AI) pro porozumění neestructurovaným dotazům a generování odpovědí. AI Data Brain tak dokáže z dotazů uživatelů či operátorů v přirozeném jazyce (např. „Chci na koncert Lady Gaga v Německu a pobýt tam 3 dny, co doporučíte?“) sestavit relevantní odpověď na základě kombinace dat z různých zdrojů.

Zpracovaná a ověřená data o akcích jsou ukládána do této znalostní báze tak, aby byla připravena k využití dalšími moduly platformy. Aktualizace dat bude probíhat kontinuálně – AI dokáže u různých typů informací predikovat optimální frekvenci aktualizace. Například ceny letenek se mění denně, zatímco program festivalu se zásadně nemění po zveřejnění; systém tedy bude umět plánovat, kdy která data znovu načíst. Tím se zajistí, že nabídky budou vždy aktuální a reflektují nejnovější stav (což je kritické pro důvěryhodnost služby). Důležitou součástí je rovněž schopnost přizpůsobit se novým datovým standardům v odvětví. Například v letecké dopravě se prosazuje nový distribuční standard NDC (New Distribution Capability) od IATA. Jeho úspěšná implementace umožní platformě získávat od leteckých společností bohatší obsah a flexibilnější tarify (např. nabídky zavazadel, sedaček, dynamické ceny) než přes tradiční kanály, což povede k atraktivnějším balíčkům pro zákazníky. Cestovní agentury, které NDC adoptují včas, tím získávají konkurenční výhodu – mají přístup k lepším cenám a personalizovaným nabídkám, jimiž dokážou oslovit moderní cestovatele. AI Data Brain bude na NDC připraven, což firmě umožní nabízet exkluzivní kombinace letů a služeb, jež konkurence (zůstávající na zastaralých systémech) nebude mít k dispozici.

Výsledkem této části projektu bude robustní datová platforma, která v reálném čase integruje obrovské množství různorodých informací a převádí je na užitečné znalosti. Parametry očekávané od AI Data Brain zahrnují například: integraci desítek datových zdrojů (minimálně 30+ zdrojů akcí a 10+ API pro cestovní služby), databázi obsahující údaje o tisících hudebních akcích ročně, aktualizace klíčových datových položek (ceny, dostupnost) v minutových intervalech u nejdynamičtějších údajů a hodinových či denních intervalech

u ostatních. Systém bude navržen pro škálování – při rozšíření na další trhy či při růstu objemu dat bude schopen lineárně zvýšit výkon (využitím cloud infrastruktury).



Inteligentní tvorba cestovního obsahu (Content Automation)

Druhá klíčová část projektu se zaměřuje na automatické generování nabídek a obsahu pro koncové uživatele. Jakmile AI Data Brain vyhodnotí, že určitou akci má smysl nabízet (např. očekává se o ni velký zájem nebo zapadá do preference uživatelů), převezme roli AI cestovní specialista: připraví konkrétní cestovní balíčky na danou akci. Pro každou událost bude automat generovat několik variant balíčků – typicky Low-cost, Regular a Premium – aby si zákazník mohl vybrat podle svého rozpočtu a preferované úrovně služeb. Například Low-cost balíček na víkendový festival může zahrnovat nejlevnější možnou letenku (případně autobus/vlak), ubytování v hostelu nebo kempu a základní vstupenku; naopak Premium balíček nabídne přímý let v byznys třídě, ubytování v 4* hotelu blízko místa konání, VIP vstupenku s backstagí a případně soukromý transfer z letiště. Všechny varianty připraví AI automaticky kombinací dat z AI Data Brain: vyhledá dostupné lety, kapacity ubytování i typy lístků a v reálném čase spočítá cenu kompletního balíčku. Tím vznikne plně dynamický produkt – na rozdíl od tradičních statických zájezdů cestovek se tyto balíčky okamžitě přizpůsobují aktuální dostupnosti a cenám na trhu. Pokud například začne levnější letenka rychle mizet, systém to rozpozná a může ji buď vyměnit za jinou možnost, nebo upozornit zákazníky na omezenou kapacitu. Moderní dynamické balíčkování tohoto druhu představuje budoucnost prodeje cestovních služeb, protože spojuje požadavek na personalizaci s efektivní automatizací nabídky.

Vedle samotné kompozice balíčků bude AI rovněž generovat marketingový a informační obsah spojený s každou akcí a nabídkou. Jakmile je nový balíček připraven, AI agent vytvoří návrh landing page (cílové webové stránky) pro tuto akci na portálu – stránka bude obsahovat poutavý popis koncertu či festivalu, profil interpreta, itinerář nabízeného zájezdu, fotografie nebo videa z minulých ročníků akce apod. K tomu se automaticky vygenerují texty pro sociální sítě (např. oznámení "Užijte si koncert XYZ v Londýně – letenka, hotel i lístek v jediném balíčku!" s vhodnými hashtagy a vizuálem), návrh newsletteru pro databázi zákazníků, případně příspěvek na blog s cestovatelskými tipy k dané akci. Tyto texty a grafiky budou vytvořeny pomocí pokročilých AI modelů (velké jazykové modely pro text, generativní modely pro obrázky/videa), přičemž budou zohledňovat více jazykových mutací podle trhů, na které se cílí (nejprve čeština, slovenština, postupně angličtina a další jazyky pro expanzi). Vznikne tak prakticky okamžitá marketingová kampaň pro každý nový produkt – bez potřeby týmu copywriterů, grafiků či marketérů dokáže systém připravit kvalitní obsah odpovídající firemnímu stylu. Samozřejmě finální kontrolu může dělat člověk (zejména u prvních iterací), ale cílem je co nejvíce zkrátit čas od vytvoření nabídky k jejímu zveřejnění a propagaci.

Výstupem této části projektu bude sada interních AI nástrojů na tvorbu obsahu a nabídka, plně integrovaných do webové platformy. Závazné výsledky zde zahrnují: funkční modul pro sestavování cestovních balíčků (vč. napojení na rezervační systémy letenek a ubytování pro přímé potvrzování rezervací), dále modul pro generování textového obsahu v několika jazycích a modul pro produkci základních grafických materiálů (obrázky, případně jednoduchá videa). Očekává se, že platforma díky tomu nabídne ke každé významnější akci alespoň 2–3 varianty balíčků a publikuje je do <24 hodin od oznámení akce. Tato rychlost a šíře nabídky bude zásadní konkurenční výhodou – konkurenční subjekty často připravují cestovní balíčky ručně a s velkým zpožděním (pokud vůbec). Navíc žádný konkurenční web zatím nenabízí plně integrovaný obsah: běžně musí zákazník informace o akci hledat jinde, ale naše platforma mu je naservíruje společně s možností nákupu jako ucelený zážitek.

Automatizace obchodních procesů (Business Process Automation)

Třetí pilíř projektu se zaměřuje na interní procesy a operace potřebné pro poskytování služby. Cestovní ruch i ticketing tradičně vyžadují mnoho administrativy – vystavování objednávek, fakturace, správa rezervací u dodavatelů (letecké společnosti, hotely), řešení změn nebo storna, vyúčtování provizí partnerům atd. V rámci naší platformy převezme tyto backoffice činnosti opět automatizovaný AI agent. Jakmile zákazník provede objednávku balíčku, systém ji okamžitě zpracuje: provede rezervace všech komponent (přes API se spojí s leteckým rezervačním systémem, s bookingovým systémem hotelů, zarezervuje vstupenku přes ticketing API) a vygeneruje elektronickou fakturu. U složitějších cest (např. skupinové zájezdy) zajistí AI komunikaci s dodavatelem pro potvrzení kapacit. V případě, že některá část balíčku nelze potvrdit (např. poslední letenka byla mezitím vyprodána), AI navrhne alternativu a osloví zákazníka s úpravou objednávky. Tyto procesy budou probíhat bez zásahu člověka, s výjimkou výjimečných situací, které systém nerozpozná – tím se výrazně zvýší rychlost i spolehlivost odbavení.

Kromě realizace objednávek bude AI agent pomáhat i s analýzou dat a plánováním na úrovni managementu. Systém bude průběžně vyhodnocovat prodeje balíčků, poptávku po různých typech akcí, rentabilitu jednotlivých nabídek apod. Na základě těchto dat bude generovat reporty (denní, týdenní, měsíční přehledy) a poskytovat manažerům doporučení. Například může navrhnout posílit marketing na určitý region, kde vidí rostoucí zájem, nebo upozornit na neúspěšný balíček a doporučit upravit jeho cenu. Také může predikovat budoucí vývoj – např. na základě trendů vyhledávání odhadnout, o jaké festivaly bude příští sezónu největší zájem – a navrhnout tak obchodní strategii (předjednat si kapacity u partnerů, připravit se s obsahem dopředu apod.). Tyto výstupy AI budou sloužit jako podklad, na jehož základě vedení firmy učiní informovaná rozhodnutí. Lze říci, že AI zde bude fungovat jako virtuální obchodní analytik a plánovač.

Implementací této části se společnost připraví na masovou škálu objednávek, aniž by musela úměrně nabírat nový personál. Například pokud díky projektu vzroste počet odbavených zájezdů na desetinásobek, nebude to vyžadovat 10× více pracovníků backoffice; většinu agendy pokryje automat. To výrazně sníží jednotkové náklady na odbavení objednávky a umožní udržet konkurenceschopné ceny balíčků i při malých maržích.

Závazným výsledkem bude plně integrován backoffice systém napojený na AI – očekáváme zkrácení průměrného času zpracování objednávky z hodin na minuty, automatické zpracování >90 % standardních případů (bez nutnosti eskalace člověku) a minimalizaci chyb (AI eliminujeme lidský faktor u rutinních úkonů). V neposlední řadě to také zvyšuje odolnost provozu vůči výpadkům – i v mimořádných situacích (lockdowny, omezení cestování) bude firma schopna rychle reagovat a přizpůsobit se s menší závislostí na lidských zdrojích.

AI pro zákaznickou podporu (Help Desk)

Poslední, ale neméně důležitou součástí projektu je nasazení AI v komunikaci se zákazníky. K platformě bude patřit virtuální helpdesk – inteligentní chatbot, který zvládne odpovídat na běžné dotazy uživatelů a pomáhat jim v průběhu nákupního procesu. Tento AI asistent bude dostupný 24/7 přímo na webu platformy (formou chat okna), případně i přes další kanály jako Facebook Messenger, WhatsApp nebo telefonní hlasový automat. Dokáže porozumět dotazům v přirozeném jazyce (v češtině i angličtině, postupně dalších jazycích) a na základě napojení do AI Data Brain bude podávat aktuální informace. Zákazník se tak může zeptat například „Kdy začíná festival, do kdy můžu být ubytovaný?“ nebo „Jak se dostanu z letiště na místo koncertu?“ a AI obratem odpoví relevantními údaji z databáze. Stejně tak poradí s výběrem – např. „Doporučíte mi nějaký rockový koncert v červenci v okolních zemích?“ – díky propojení s modulem doporučování v Data Brain nabídne vhodné akce a rovnou k nim ukáže dostupné balíčky.

Kromě dotazů bude chatbot asistovat i při řešení problémů či požadavků: zvládne základní podporu typu změna jména cestujícího, storno objednávky (pokud to tarif umožňuje), rebooking letu apod., a to opět pokud možno plně automaticky (provede požadavek v backendu a zákazníkovi potvrdí). Jen složitější případy předá lidskému agentovi. Tím výrazně odlehčí týmu zákaznické podpory – rutinní dotazy a úkony pokryje AI, zatímco lidská podpora se může věnovat individuálním či nenadálým situacím. Pro zákazníky to znamená okamžitou odezvu na většinu dotazů a požadavků, což zlepšuje jejich zkušenost a důvěru ve službu.

Z pohledu výsledků projektu zde vznikne integrace AI chatbota do ekosystému platformy. Očekávané parametry zahrnují schopnost vyřešit samostatně min. 70–80 % všech zákaznických interakcí, průměrnou dobu reakce v řádu sekund a pozitivní zpětnou vazbu od uživatelů na kvalitu odpovědí. Tato AI podpora posílí konkurenceschopnost projektu – mnoho tradičních cestovních kanceláří či ticketingových portálů má omezené hodiny podpory a pomalou reakci, zatímco naše řešení nabídne rychlou a neustálou péči, na kterou si stále více zákazníků v digitálním světě zvyká.

1.2. Naplnění cílů Programu / soutěže

Projekt se povinně hlásí k alespoň jednomu strategickému tématu VaVal pod doménami RIS3 strategie. Současně musí být zaměřen na oblast umělé inteligence.

Popis bude podkladem zejména pro hodnocení binárního kritéria č.2 a bodovaného kritéria č.1 a 2.

Naplnění strategických VaVal témat RIS3

Projekt je v přímém souladu s RIS3 tématem „Využití umělé inteligence“ (DS03VVI03) pod doménou digitální ekonomiky a inovací. Integruje AI agenty pro sjednocení scattered datových zdrojů, jejich automatizované zpracování, predikci tržních trendů a tvorbu personalizovaných cestovních i marketingových balíčků. Projekt využívá metody průmyslového výzkumu (nové způsoby sběru, ukládání a správy dat) i experimentálního vývoje (testování a ladění business a obsahových AI agentů v reálném prostředí).

Soulad s veřejnou soutěží TWIST

Projekt přímo naplňuje požadavek aplikace AI do očekávaných výstupů – integrované orchestraci agentů pro sběr, zpracování a distribuci dat, automatizaci tvorby produktů, obsahu a obchodních procesů. Zásadní výstupy projektu vznikají aplikací AI na tvorbu nových služeb pro zákazníky i optimalizaci provozních procesů firmy.

2. Věcná náplň projektu

Popis činností, které budou realizovány, a jejich výstupy. Základní popis s uvedením charakteristiky, zda jde o průmyslový výzkum (PV) nebo experimentální vývoj (EV) jste stručně uvedli v přihlášce v Systému na záložce „Projekt“. Zde rozvedte podrobněji.

Popis slouží především jako podklad k hodnocení bodovaných kritérií č. 4, 5 a 6.

2.1. Současný stav poznání a vymezení se k jiným projektům

Popis aktuálního stavu poznání v dané výzkumné oblasti a dále popis novosti vyvíjeného řešení ve smyslu získání nových poznatků.

Návazně na seznam projektů, se kterými by mohl být návrh projektu vnímán jako překryvný / duplicitní a který jste uvedli v přihlášce v Systému, uveďte zde podrobněji vymezení k těmto potenciálním duplicitám (slouží jako podklad při hodnocení binárního kritéria č.3).

Současný stav a konkurence

Evropský trh hudebního turismu a balíčků koncert + doprava + ubytování výrazně roste (trh v Evropě dosáhl v roce 2024 hodnoty 30,3 miliard USD, s projekcí na 114,6 mld. USD v roce 2032, CAGR 17,9 %). V ČR neexistuje komplexní platforma, která by takto spojovala discovery hudebních akcí, balíčkovací engine a automatizovaný generátor marketingového obsahu. Zahraniční konkurence představují dílčí služby, např. Smartvel, TravelPerk, Bokun (CRM), které většinou nemají plně automatizovaný obsahový engine a orchestraci AI agentů. Unikátní je zejména propojení všech služeb do jednoho nákupního procesu a datově řízené personalizace, což je i zásadní konkurenční výhoda.

Hlavní konkurenční výhody projektu lze shrnout takto:

Komplexnost a pohodlí pro zákazníka: Uživatel získá vše na jednom místě. Nemusí nejprve koupit lístek na koncert a pak zvlášť hledat lety a hotely – platforma mu to nabídne jako jednotný produkt. Tento **one-stop-shop** přístup je trendem, který si zákazníci oblíbí, protože šetří čas a námahu. Potvrzuje to i vývoj v oboru ticketingu, kde se začínají objevovat integrace umožňující přikoupit k vstupence rovnou i ubytování či dopravu. Náš projekt jde ještě dál v integraci a nabízí širší výběr a nezávislou platformu pro mnoho akcí (nejen v rámci jednoho pořadatele).

Rychlost reakce a aktualizace nabídky: Díky AI automatizaci dokážeme extrémně rychle reagovat na nové příležitosti. Když je ohlášen populární koncert, naše systémy do pár hodin vytvoří balíčky a spustí propagaci – konkurence by to dělala týdny, ne-li měsíce. Navíc nabídka je živá, neustále se přepočítává podle aktuálních cen a dostupnosti. Zákazník má tedy vždy před sebou aktuální nejlepší varianty, zatímco u statických nabídek může narazit na vyprodané lety či zastaralé ceny.

Personalizace a výběr variant: Platforma poskytne ke každé akci několik úrovní balíčků a dokáže je doporučovat podle profilu uživatele. Fanouškovi studentského věku nabídne spíše cenově dostupný balíček, zatímco manažerovi s vyšším rozpočtem ukáže komfortnější variantu. Tato míra personalizace, podpořená AI algoritmy, zvýší konverzi prodeje – zákazník snadněji najde to, co mu vyhovuje. Konkurence, která by nabízela jednotný zájezd pro všechny, v tomto směru ztrácí.

Efektivita a nákladová výhoda: Automatizace interních procesů znamená nižší provozní náklady. Méně zaměstnanců na rutinní práci = nižší režie = možnost nabídnout lepší ceny zákazníkům nebo dosáhnout vyšší marže. To vytvoří prostor pro **agresivní cenovou strategii** nebo pro reinvestice do dalšího růstu (např. získávání nových zákazníků). Tradiční agentury s početným personálem nebudou schopny takto nízkým nákladům konkurovat.

Škálovatelnost a expanze: Digitální charakter platformy umožní rychlé rozšíření geografického i segmentového. Po úspěchu v hudebním segmentu lze stejný princip aplikovat i na další oblasti zážitkového

cestování (sportovní události, kulturní festivaly obecně apod.), čímž se otevřou nové trhy. Firma si tak buduje modulární systém, který může růst horizontálně (více typů akcí) i vertikálně (více zemí a zákaznických segmentů). To je dlouhodobá konkurenční výhoda – zatímco jiní by museli budovat nové produkty od nuly, my využijeme již vyvinutou AI infrastrukturu.

Očekávané dopady na konkurenceschopnost: Realizací projektu se podnik posune do role technologického lídra v oboru cestování za zážitky. Unikátní služba přiláká nové zákazníky, zvýší loajalitu stávajících (díky širší nabídce služeb na jednom místě) a vytvoří nové zdroje příjmů z balíčků a partnerství. Získaná data o preferencích zákazníků (díky AI Brain) navíc firmě umožní lépe cílit marketing i klasické produkty (např. prodej letenek mimo balíčky). Projekt tak přispěje k růstu obrátu i tržního podílu a pomůže firmě ASIANA udržet si náskok před konkurencí v éře, kdy se digitální inovace stávají klíčovým faktorem úspěchu v cestovním ruchu.

Realizované a paralelní projekty účastníků

V minulých letech nebyl realizován projekt obdobného zaměření; případné dílčí pilotní projekty byly testovány pouze pro standardní letenkové nebo eventové platformy bez využití AI orchestrací (identifikace projektů je možná na vyžádání). V případě souběžné žádosti do jiných programů (např. OP PIK, OP JAK, EIC Accelerator) bude podáno oznámení na MPO dle podmínek TWIST soutěže. Všechny relevantní projekty budou řádně identifikovány a doloženy kódy žádostí.

2.2. Podrobný popis činností a jejich koordinace

Popis činností v řešení projektu a jejich zajištění účastníky projektu, včetně způsobů (metod) dosažení cílů projektu; činnosti, které zajistí uchazeč ve vlastní režii, spolupráci s dalšími účastníky projektu, nebo které bude řešit s využitím subdodávek od jiných organizací; popis obsahuje identifikaci, zda jde o průmyslový výzkum (PV) nebo experimentální vývoj (EV).

Klíčové činnosti a použité metody

Realizace projektu bude probíhat v několika na sebe navazujících fázích, které zahrnují výzkum, experimentální vývoj a pilotní provoz. V rámci **výzkumné fáze** bude provedena analýza a agregace datových zdrojů o hudebních akcích, letenkách a ubytování, na jejímž základě vznikne návrh multi-databázové architektury pro sběr, deduplikaci a ukládání dat. Současně bude navržena orchestrace AI agentů pro businessové a obsahové procesy na zvoleném agentním frameworku. Následující etapa **experimentálního vývoje** se zaměří na implementaci klíčových komponent – konkrétně crawlerů, AI třidičů, balíčkovacího enginu a generátoru obsahů. Součástí bude rovněž testování orchestrací založených na MCP protokolu a multi-agentní pipeline a následná validace automatizovaně generovaného marketingového obsahu na vybraných trzích. V **pilotním provozu** proběhne zkušební onboarding uživatelů na pilotních trzích v České a Slovenské republice, sběr zpětné vazby a ladění orchestrací i uživatelského rozhraní (UX) s cílem připravit řešení na škálování.

Role účastníků projektu a dodavatelé

Role jednotlivých účastníků projektu jsou jasně vymezeny. Společnost ASIANA vystupuje jako hlavní žadatel, zodpovědný za celkovou orchestraci projektu, implementaci AI Data Brain a realizaci pilotního provozu. VŠB–TU Ostrava působí jako hlavní výzkumný partner, zaměřený na výzkum metod zpracování dat a návrh prototypu AI Data Brain. Zapojení dodavatelů a partnerů (IT vývojářů, datových analytiků, specialistů na NLP a marketingových agentur) zajistí vývoj crawlerů, AI modulů, lokalizaci obsahu a podporu expanze na další trhy. Externí konzultanti se specializací na hudební turismus a distribuční technologie budou přizváni k validaci klíčových inovativních prvků řešení. Časový rámeček projektu shrnuje následující tabulka.

WP1 – Analýza datových zdrojů – Q1/2026

Cíl: Zmapovat, vyhodnotit a validovat datové zdroje pro akce, letenky, ubytování a doplňkové služby; definovat datovou strategii projektu.

Činnosti v rámci WP1: Asiana + VŠB + externě

1.1 Identifikace a kategorizace externích datových zdrojů	PV
1.2 Analýza datových struktur a formát	PV
1.3 Analýza právních a licenčních podmínek zdrojů	PV
1.4 Návrh datové strategie pro celý projekt	PV
1.5 Výzkum metod extrakce a deduplikace	PV

Dílčí výstupy WP1:

- Seznam všech datových zdrojů a jejich technická dokumentace.
- Definice datových entit, jejich atributů a vztahů.
- Specifikace datových toků (Data Flow Diagrams).
- Návrh metody deduplikace a normalizace dat.

Milník M1: Návrh architektury**WP2 – Návrh a příprava AI Data Brain – Q2/2026**

Cíl: Navrhnout architekturu a vytvořit základní verzi AI Data Brain – více úložišťový systém kombinující relační, grafovou, vektorovou a timeseries databázi.

Činnosti v rámci WP2: Asiana + VŠB + externě

2.1 Návrh architektury AI Data Brain	PV
2.2 Návrh datového modelu a schémat	PV
2.3 Vývoj prototypu AI třidiče (research prototype)	EV
2.4 Návrh integračních rozhraní API	PV
2.5 Příprava orchestrace AI agentů	PV

Dílčí výstupy WP2:

- Architektonický návrh AI Data Brain.
- Návrh datových schémat a technických standardů.
- Dokumentace API a integračního rámce.
- Funkční výzkumný prototyp AI Data Brain.
- Návrh agentní orchestrální logiky.

Milník M2: Prototyp AI Data brain**WP3 – Implementace core modulů platformy – Q2-Q3/2026****Činnosti v rámci WP3: Asiana + VŠB**

3.1 Implementace inteligentního crawleru	EV
3.2 Datová ingestion pipeline	PV
3.3 Implementace orchestrace AI agentů	EV
3.4 Backendové jádro platformy	EV
3.5 Frontend – základní verze	EV
3.6 Bezpečnostní a infrastrukturní vrstva	EV

Dílčí výstupy WP3:

- Funkční crawler framework.
- Datová ingestion pipeline.
- Orchestrace AI agentů (MVP).
- Backendové jádro platformy.

- Základní UI pro koncové uživatele.

Milník M3: MVP orchestrace agentů

WP4 – Vývoj balíčkovacího enginu – Q3-Q4/2026

Cíl: Vytvořit modul, který kombinuje akce, lety, ubytování a další služby do dynamických balíčků.

Činnosti v rámci WP4: Asiana

4.1 Vývoj vyhledávačů cestovních komponent	EV
4.2 Dynamický pricing engine	EV
4.3 Kombinační logika	PV
4.4 Verzování balíčků	PV
4.5 Integrace s AI Data Brain	EV

Dílčí výstupy WP4:

- Funkční balíčkovací engine.
- Pricing engine a logika doporučování.
- API pro sestavení balíčku a jeho publikaci.
- 2–3 varianty balíčků na každou akci.

Milník M4: Beta verze balíčků + Discovery

WP5 – Automatizované generování marketingového obsahu – Q4/2026

Cíl: Vyvinout systém pro automatické generování landing pages, textů, vizuálů a kampaní.

Činnosti v rámci WP5: Asiana + VSB

5.1 LLM engine pro generování textů	EV
5.2 Generátor vizuálních podkladů	EV
5.3 Obsahová orchestrální logika	EV
5.4 Generátor kampaní	EV
5.5 Testování a optimalizace obsahu	EV

Dílčí výstupy WP5:

- Modul pro generování marketingového obsahu.
- Generátor vizuálů.
- Automatická tvorba landing pages.
- Obsahové workflow propojené s balíčkovacím enginem.

Milník M5: Validovaný marketing content engine

WP6 – Pilotní provoz – Q1-Q2/2027

Cíl: Ověřit platformu v reálných podmínkách na trzích ČR a SR.

Činnosti v rámci WP6: Asiana + VSB

6.1 Pilotní onboarding uživatelů	EV
6.2 Pilotní testování balíčků	EV
6.3 Pilotní provoz AI chatbotu	EV
6.4 Monitoring a optimalizace	EV

Dílčí výstupy WP6:

- Zpráva z pilotního provozu.
- Validovaná orchestrální logika agentů.

- Upravené procesy a datové toky.
- Ověřená konverzní funkčnost platformy.

Milník M6: Zkušební provoz na vybraných trzích a následný start plného provozu.

3. Zdůvodnění rozpisu nákladů

Zdůvodnění výše celkových nákladů v jednotlivých nákladových položkách (výše úvazků a realizované činnosti zaměstnanců, druh a zdůvodnění nakupovaných služeb, druh a využití nakupovaného materiálu apod.). Náklady projektu jsou uvedeny rovněž v příslušné části žádosti v Systému (viz také Příloha IV. ZD – Příručka pro uchazeče). Tento bod slouží zejména pro hodnocení způsobilosti a přiměřenosti navrhovaných nákladů projektu, má tedy vazbu na bodované kritérium č. 6 a částečně binární kritérium č. 5.

Hodnoty nákladů uvádějte ve shodném řádu jako v Systému.

Zdůvodnění výše nákladů – za jednotlivé účastníky projektu:

ŽADATEL

Celkové náklady na mzdy zaměstnanců činí 31 891 230 Kč. Tyto náklady reflektují výši úvazků klíčových členů vývojového týmu, kteří se podílejí na výzkumu a vývoji projektu **Integrovaná AI agentní platforma pro hudební turismus**.

Řídící pracovník VaV (hlavní řešitel) – [REDACTED]

Hlavní řešitel bude zodpovědný za celkové vedení projektu po stránce věcné i organizační. Bude koordinovat výzkumné a vývojové aktivity mezi ASIANA, VŠB-TUO a externími dodavateli, dohlížet na naplnění cílů projektu, sledovat harmonogram, milníky a rozpočet. Zajistí také komunikaci s poskytovatelem dotace, reporting, vyhodnocování rizik a schvalování klíčových technických rozhodnutí ve vazbě na projektové cíle.

SW architekt, technologický garant – [REDACTED]

Technologický garant ponese odpovědnost za návrh cílové architektury celé platformy, včetně AI Data Brain, balíčkovacího enginu a integrační vrstvy. Bude navrhovat technologie, integrační rozhraní, datové toky a standardy (API, bezpečnost, škálovatelnost) a dohlížet na jejich konzistentní implementaci vývojovým týmem. Současně bude garantovat technickou kvalitu řešení a jeho udržitelnost do budoucna.

Specialista v oblasti testování SW – [REDACTED]

Specialista na testování softwaru bude zodpovědný za návrh a realizaci systematického testovacího rámce pro jednotlivé moduly platformy, zejména v oblastech AI Data Brain, balíčkovacího enginu, orchestrace AI agentů a automatizovaného marketingového obsahu. Bude vytvářet testovací scénáře pro funkční, integrační, výkonnostní a regresní testy, včetně pokrytí edge-case situací a simulace reálného zatížení systému. Klíčovou součástí bude validace správnosti datových toků mezi jednotlivými komponentami (např. mezi vyhledávačem akcí, cenovým modulem a generátorem obsahu), odhalování chyb v interakci víceagentního systému a kontrola stability řešení při nasazení do provozu.

Výzkumník v oblasti ekonomie – [REDACTED]

Zajišťuje ekonomické modelování poptávky po hudebních cestovních balíčcích a podílí se na tvorbě datových vstupů pro systém doporučení. Její hlavní činností je analýza zákaznického chování a definice ekonomických parametrů, které ovlivňují výsledné balíčky – například ochota platit za různé úrovně služeb (low-cost, premium), citlivost na cenu nebo reakce na sezónní výkyvy. Tyto poznatky následně slouží jako podklad pro návrh dynamické cenotvorby a vstupují do vývoje AI modelů pro personalizaci nabídek. Dále se

podílí na přípravě ekonomické části business case celého řešení, včetně simulace návratnosti investic a dopadu na provozní náklady.

Systémový analytik – [REDACTED]

Zodpovídá za analýzu a návrh funkční architektury jednotlivých částí platformy, včetně provázání datových toků, uživatelských scénářů a systémové logiky mezi moduly (AI Data Brain, balíčkovací engine, marketingový obsah, API integrace). V úzké spolupráci s vývojovým a výzkumným týmem mapuje požadavky na funkcionalitu, definuje systémové vazby a převádí obchodní a uživatelské potřeby do konkrétních technických specifikací. Je klíčovým článkem při přípravě integrační architektury napříč AI komponentami, datovými úložišti a frontendovým rozhraním. Současně se podílí na návrhu testovacích scénářů, sledování chování systému v pilotním provozu a na ladění výkonnosti aplikace. Jeho práce zajišťuje, že všechny části platformy spolupracují jako funkční celek a že výsledný produkt naplní očekávání jak z hlediska UX, tak technických parametrů.

Výzkumník v oblasti ekonomie – [REDACTED]

Odpovídá za návrh a validaci ekonomických metrik pro hodnocení výkonnosti platformy v různých tržních podmínkách. Věnuje se tvorbě predikčních modelů tržního vývoje v oblasti hudebního turismu, s důrazem na regionální rozdíly, cenové rozpětí a poptávkové trendy. Jeho výzkum zahrnuje vyhodnocení efektivity automatizace procesů z hlediska úspor nákladů i potenciálních dopadů na výnosy, a to ve scénářích manuální vs. AI obsluhy. Výstupy využívá management pro rozhodování o škálování platformy, nastavování cenových strategií a hodnocení ekonomické životaschopnosti jednotlivých funkcionalit (např. dynamické balíčkování vs. statická nabídka).

Řídící pracovník v oblasti výzkumu a vývoje - [REDACTED]

Zajišťuje odborné vedení výzkumně-vývojových aktivit projektu se zaměřením na propojení technického řešení s cíli projektu a strategickými potřebami společnosti. Koordinuje práci jednotlivých odborných týmů (datový výzkum, AI vývoj, systémová integrace) a dohlíží na postupné naplňování milníků v rámci pracovních balíčků. Má na starosti kvalitu výzkumných výstupů, metodické vedení analýz a správnou interpretaci jejich dopadů pro rozhodování v rámci vývoje platformy. Dále se podílí na vyhodnocování rizik, posuzuje návrhy klíčových technologických rozhodnutí a dohlíží na přenos výsledků výzkumu do konkrétní implementace. Jeho role je zásadní pro to, aby VaV složka projektu vedla k udržitelným a prakticky aplikovatelným výsledkům s vysokou přidanou hodnotou pro budoucí rozvoj firmy.

Systémový analytik - [REDACTED]

Podílí se na návrhu a specifikaci klíčových funkcionalit platformy, přičemž propojuje obchodní a uživatelské požadavky s technickým řešením. Zajišťuje analýzu procesních toků mezi moduly (např. booking, cenotvorba, personalizace, helpdesk) a definuje jejich logické i datové vazby. V rámci projektu se soustředí na detailní rozpracování systémových scénářů, návrh API integrací a strukturu interakce mezi frontendem a backendem. Spolupracuje na tvorbě dokumentace, která slouží jako podklad pro vývojový tým a testery. Dále dohlíží na konzistenci návrhů napříč komponentami a podílí se na optimalizaci procesů v návaznosti na výsledky z pilotního testování. Její role je důležitá pro zajištění funkčního souladu napříč jednotlivými vrstvami platformy a pro transformaci komplexního zadání do realizovatelných technických řešení.

Výzkumník v oblasti ekonomie - [REDACTED]

Specializuje se na ekonomické aspekty monetizace platformy a modelování zákaznické hodnoty (customer lifetime value). Analyzuje vývoj konverzních poměrů v návaznosti na cenové strategie a jejich dopad na tržby a ziskovost. Spolupracuje na definici ekonomických KPI (např. průměrná marže na balíček, náklady na akvizici

zákazníka, návratnost kampaní) a na jejich implementaci do analytického rozhraní pro vedení společnosti. Podílí se také na segmentaci zákazníků z hlediska nákupního chování a doporučuje cenové a marketingové přístupy pro jednotlivé skupiny. Její práce pomáhá cílit nabídku a maximalizovat ekonomický přínos projektu.

Systémový analytik - [REDACTED]

Zaměřuje se na systémovou analýzu datových vstupů a výstupů v rámci platformy a jejich transformaci do ucelených návrhů pro vývoj. Podílí se na specifikaci uživatelských scénářů, návrhu logiky interakcí mezi jednotlivými komponentami (např. AI Data Brain, balíčkovací engine, chatbot) a jejich integraci s rezervačními systémy a API dodavatelů. Zajišťuje dohled nad tím, aby navržené procesy odpovídaly jak technickým požadavkům, tak očekáváním koncových uživatelů. Spolupracuje na ladění UX v návaznosti na zvolenou architekturu a připravuje analytické podklady pro testování. Její práce významně přispívá k tomu, aby systém jako celek fungoval konzistentně, efektivně a bezchybně v reálném provozu.

Specialista v oblasti testování SW - [REDACTED]

Zodpovídá za návrh a provádění testování funkčnosti a stability jednotlivých modulů vyvíjené platformy, včetně AI komponent, rozhraní pro tvorbu balíčků a systémů pro automatizaci obsahu. Zaměřuje se na tvorbu testovacích scénářů a případových testů pro různé typy uživatelských interakcí, integraci s externími systémy (např. rezervační API) i modelové krizové situace. Spolupracuje s vývojáři a analytiky na včasném odhalení chyb, sleduje konzistenci výstupů a podílí se na ladění výkonnosti řešení v sandbox i pilotním prostředí. Výsledky jeho testování slouží jako základ pro rozhodování o nasazení funkcionalit do produkčního provozu. Jeho role je klíčová pro zajištění kvality, robustnosti a bezchybného chodu celé platformy při škálování na tisíce uživatelů.

Návrhář a správce databází - [REDACTED]

Systémový administrátor bude zodpovědný za provozní infrastrukturu projektu – správu serverů, cloudových prostředí, kontejnerizaci (např. Docker/Kubernetes), monitoring a logování. Zajistí bezpečné nasazení aplikace, správu přístupů, nastavování CI/CD pipeline ve spolupráci s vývojovým týmem a řešení provozních incidentů. Postará se o to, aby platforma byla stabilní, škálovatelná a bezpečná v pilotním i plném provozu.

Řídící pracovník v oblasti výzkumu a vývoje - [REDACTED]

Zajišťuje koordinaci výzkumných a vývojových aktivit s důrazem na věcnou návaznost mezi jednotlivými moduly platformy a jejich implementací v souladu s projektovým plánem. Podílí se na nastavování výzkumné metodiky, harmonogramu a metrik pro vyhodnocení výsledků. Odpovídá za dohled nad kvalitou výstupů vznikajících v rámci jednotlivých pracovních balíčků, jejich integrací do uceleného řešení a za zajištění souladu s cíli projektu i očekáváním poskytovatele podpory. Spolupracuje s odbornými týmy v oblasti AI, systémové architektury a testování, přičemž se zaměřuje na hladký přenos výzkumných poznatků do aplikační vrstvy řešení. Významně přispívá k tomu, aby výstupy projektu měly reálný dopad na zvýšení konkurenceschopnosti podniku a byly udržitelné i po skončení podpory.

Návrhář a správce databází - [REDACTED]

Zajišťuje návrh, optimalizaci a správu databázových struktur potřebných pro provoz jednotlivých modulů platformy. Její hlavní odpovědností je vytvoření datového modelu, který umožní efektivní uložení, dotazování a propojení dat z různých zdrojů – např. o uživatelích, událostech, dopravě, ubytování, transakcích a výsledcích AI analýz. Podílí se na návrhu relačních i nerelačních databází, návrhu indexace a řízení přístupových práv. Dále zodpovídá za konzistenci a integritu dat, návrh zálohovacích a obnovovacích strategií a podporu při ladění výkonu při škálování systému. Její práce je klíčová pro spolehlivý a rychlý přístup k datům

v reálném čase, který je nezbytný pro bezproblémový chod AI orchestrací a dalších navazujících modulů platformy.

Náklady na služby zahrnují využití externích konzultantů a expertů v dané oblasti

Specialista v oblasti bezpečnosti – data

Projekt pracuje s rozsáhlými daty o uživateli, rezervacích a chování, která mohou mít charakter osobních údajů. Datový bezpečnostní specialista zajistí správné nastavení šifrování, řízení přístupů, logování a pseudonymizace v souladu s GDPR. Tím se sníží riziko úniku dat a nesouladu s regulací.

Specialista v oblasti bezpečnosti – SW

Je nutné zajistit, aby samotná aplikace byla odolná vůči kybernetickým útokům (na API, front-end i backend). Specialista na SW bezpečnost navrhne bezpečnostní opatření, provede analýzu zranitelností a nastaví standardy pro bezpečný vývoj. To je klíčové i pro důvěru partnerů (aerolinky, ticketing, ubytování).

Testování SW (včetně penetračního testování)

Nezávislé testování ověří funkčnost, výkon a stabilitu systému před nasazením do provozu. Penetrační testy odhalí bezpečnostní slabiny, které interní tým nemusí identifikovat. Díky tomu lze včas napravit kritické chyby a předejít výpadkům nebo bezpečnostním incidentům.

Systémová analýza a návrh (konzultace)

Projekt kombinuje AI, více databázových technologií a napojení na řadu externích API, což zvyšuje jeho komplexitu. Externí systémová analýza a konzultace pomohou validovat navržené procesy a architekturu a předejít chybným rozhodnutím. Tím se snižuje riziko pozdějších nákladných přepisů a zpoždění.

Právní služby

Platforma musí být v souladu s regulací v oblasti ochrany osobních údajů, cestovních služeb a e-commerce. Právní služby jsou potřebné pro přípravu smluv, VOP, zásad zpracování osobních údajů a licenčních ujednání s partnery a poskytovateli služeb. Tím se minimalizují právní rizika a zajišťuje dlouhodobá udržitelnost řešení.

Návrh databáze

Vzhledem k použití více typů databází (relační, grafové, vektorové, time-series) je nutný kvalitní odborný návrh datového modelu. Specializovaná služba návrhu databáze zajistí výkon, škálovatelnost a správnou strukturu dat pro vyhledávání, doporučování a analýzy. Podcenění této oblasti by vedlo k technickým limitům celé platformy.

Cloudové služby (pro provoz aplikace, MS Azure)

Pro vývoj, testování i provoz je potřeba flexibilní a škálovatelná infrastruktura, kterou cloud (MS Azure) poskytuje. Cloud pokryje běh aplikace, databází, AI služeb, monitoring i zabezpečení. Umožní pružně reagovat na sezónní špičky a zároveň sníží nároky na vlastní HW a správu.

Předplatná a licence (API, AI Agenti, SW licence)

Projekt spoléhá na placené API (letenky, ubytování, eventy), AI nástroje (LLM, agentní frameworky) a další licencovaný software. Bez těchto služeb nelze realizovat klíčové funkcionality jako dynamické balíčkování, personalizaci či automatizovanou tvorbu obsahu. Předplatná a licence jsou proto nezbytnou podmínkou vývoje i pilotního provozu.

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ

Řídící pracovník v oblasti výzkumu - [REDACTED]

Zodpovídá za vedení výzkumné části projektu na straně univerzity, koordinaci výzkumného týmu a komunikaci s řešitelským týmem společnosti ASIANA. Zajišťuje metodické vedení výzkumných aktivit, nastavuje výzkumný rámec (cíle, milníky, metriky úspěchu) a dohlíží na kvalitu výstupů. Koordinuje odborné řešerše, zajišťuje souladu s cíli projektu a připravuje závěrečnou výzkumnou zprávu.

Specialista v oblasti testování SW -

Pozice je určena pro odborníka, který bude v rámci týmu VŠB-TUO zajišťovat návrh a realizaci testovacích scénářů pro AI komponenty a systémové integrace platformy. Bude se podílet na ověřování funkčnosti algoritmů, kompatibility datových výstupů a robustnosti systémových vazeb mezi jednotlivými částmi řešení. Součástí jeho činností bude testování víceagentních scénářů, jejich interakce s reálnými daty a vyhodnocení stability při zatížení. Dále bude odpovědný za sledování souladu výsledků testování s projektovými požadavky a jejich dokumentaci pro účely zpětné vazby vývojovému i výzkumnému týmu. Tato role je klíčová pro zajištění technické validity a kvality VaV výstupů vznikajících na akademické straně konsorcia.

Specialista AI -

Navrhuje a trénuje neuronové sítě a další modely umělé inteligence využívané v rámci AI Data Brain. Zaměřuje se na embeddingové modely, doporučovací systémy, zpracování znalostních grafů a návrh architektury pro AI reasoning. Odpovídá také za návrh a vyhodnocení metrik pro testování modelů a jejich adaptaci na provozní data platformy.

Specialista AI -

Navrhuje a trénuje neuronové sítě a další modely umělé inteligence využívané v rámci AI Data Brain. Zaměřuje se na embeddingové modely, doporučovací systémy, zpracování znalostních grafů a návrh architektury pro AI reasoning. Odpovídá také za návrh a vyhodnocení metrik pro testování modelů a jejich adaptaci na provozní data platformy.

Specialista v oblasti testování SW -

Podílí se na testování softwarových komponent vyvíjených v rámci výzkumné části projektu na VŠB-TUO, zejména se zaměřením na AI orchestraci, správu datových toků a chování víceagentních systémů. Zajišťuje tvorbu testovacích scénářů pro ověřování funkčnosti, robustnosti a interoperability jednotlivých modulů. Jeho činnost zahrnuje i testování hraničních stavů, reakce systému na chybové vstupy a simulace provozních zátěží v prostředí vývojových a testovacích sandboxů. Výsledky testů dokumentuje a předává zpětnou vazbu výzkumnému týmu pro ladění algoritmů a vylepšení spolehlivosti. Jeho práce přispívá k ověření praktické použitelnosti výzkumných výstupů a k zajištění jejich kvality před předáním do aplikační fáze projektu.

Specialista v oblasti testování SW -

Navrhuje a trénuje neuronové sítě a další modely umělé inteligence využívané v rámci AI Data Brain. Zaměřuje se na embeddingové modely, doporučovací systémy, zpracování znalostních grafů a návrh architektury pro AI reasoning. Odpovídá také za návrh a vyhodnocení metrik pro testování modelů a jejich adaptaci na provozní data platformy.

Specialista v oblasti testování SW -

Pozice je určena pro zapojení odborníka na testování softwarových komponent vyvíjených v akademické části projektu. Bude se podílet zejména na návrhu a realizaci testů pro validační vrstvy systému, ověřování konzistence výstupů z výzkumných modulů (např. AI orchestrace, datové modely, personalizační algoritmy) a jejich správného fungování v navržené architektuře. Zodpovídat bude také za návrh metodiky testování

specifické pro prototypové a experimentální části systému a za přípravu datových sad pro testování simulovaných scénářů. Tato role doplňuje kapacity testovacího týmu na VŠB-TUO a je klíčová pro zajištění kvality VaV výstupů a jejich připravenosti na přenos do aplikačního prostředí.

Specialista v oblasti testování SW - [REDACTED]

Tato pozice je určena pro specialistu, který bude zaměřen na testování funkčních a integračních celků platformy s důrazem na komponenty propojené s výzkumnou činností VŠB-TUO. Bude zajišťovat validaci algoritmů a datových transformací, testování vazeb mezi výzkumnými výstupy a aplikovanými moduly, včetně kontroly integrity a dostupnosti dat. Účastní se návrhu testovacích případů pro kombinované scénáře zahrnující AI rozhodování, orchestraci služeb a generování personalizovaného obsahu. Výsledky testování budou sloužit jako podklad pro zpětnou vazbu výzkumnému i technickému týmu a přispějí ke kvalitě celkového řešení.

Specialista v oblasti testování SW - [REDACTED]

Určeno pro odborníka, který posílí výzkumný tým na VŠB-TUO v oblasti ověřování funkčnosti výstupů experimentálních modulů a jejich připravenosti k nasazení. Zaměří se na testování AI modelů z hlediska konzistence výstupů, chybovosti a reprodukovatelnosti výsledků. Součástí činnosti bude i návrh způsobu měření přesnosti a výkonnosti AI agentů v konkrétních scénářích cestovního ruchu. Bude spolupracovat na metodice hodnocení výzkumných výstupů podle předem definovaných kritérií. Tato role je důležitá pro zajištění výzkumné validity, robustnosti a transparentnosti výstupů v souladu s cíli projektu.

Technický pracovník - [REDACTED]

Podporuje implementaci výzkumného řešení po technické stránce – připravuje prostředí pro trénink modelů, spravuje potřebnou infrastrukturu (datové úložiště, výpočetní kapacity), zajišťuje sběr a úpravu dat pro testovací účely. Pomáhá integrovat výzkumné výstupy do prostředí, kde budou testovány nebo prezentovány partnerovi.

Náklady na služby zahrnují využití externích konzultantů a expertů v dané oblasti

Výpočetní prostředí AI modely (interní i externí)

Projekt spoléhá na výpočetní prostředky pro "běh" AI nástrojů (LLM, agentní frameworky, databáze atd.) a případně licencovaný software s tím související. Bez těchto služeb nelze realizovat klíčové funkcionality jako dynamické balíčkování, personalizaci či automatizovanou tvorbu obsahu.

4. Analýza rizik

Přehledně shrňte rizika spojená s realizací projektu a způsob jejich eliminace. Jde o rizika, která mohou zabránit dosažení plánovaných výsledků projektu. Analýza bude hodnocena v rámci bodovaného kritéria č. 5 a 7.

Rizika by měla být popsána minimálně pro oblasti zadané níže ve formátu tabulky. **Nevyplnění by bylo považováno za nedodržení povinné osnovy Představení projektu:**

Personální / odborné zajištění	Nedostatek expertních kapacit v oblasti umělé	Zajištění sítě spolupracujících externích expertů a konzultantů na smluvní bázi – například specialisté na datové inženýrství, LLM integrace či orchestraci multi-	nízká	střední
--------------------------------	---	--	-------	---------

	intelligence a datové vědy.	agentních systémů. Tento pool bude možné aktivovat dle potřeby v jednotlivých etapách projektu.		
Organizační (koordinace)	Náročná koordinace mezi týmem zajišťujícím výzkum a týmem zodpovědným za vývoj projektu.	Zřízení role integračního koordinátora. Určení konkrétní osoby s odborností jak ve výzkumu, tak v technickém vývoji, která bude fungovat jako <i>most</i> mezi oběma týmy. Jejím úkolem bude zajištění hladké komunikace, kontroly návaznosti výstupů a rychlé řešení případných nesouladů. Konkrétně jím bude Luděk Kremser. Pravidelné koordinační schůzky. Zavedení týdenních synchronizačních „stand-up“ meetingů všech klíčových členů výzkumného a vývojového týmu. Dále měsíční „milestone review“ setkání pro ověření souladu postupu obou týmů vůči harmonogramu a cílům.	nízká	střední
Technická a výzkumná rizika	Obtíže při napojení AI modelu na existující datové toky a při jeho propojování s dalšími externími systémy.	Návrh modulární a rozšířitelné architektury. Již ve fázi návrhu bude architektura AI systému rozdělena na oddělitelné komponenty (např. vstupní integrátory, transformační vrstvy, jádro modelu, výstupní API). Tím se minimalizují dopady změn nebo problémů v jednotlivých tocích. Dále budou do projektu zapojeni externí konzultanti a dedikovaní techničtí specialisté, kteří budou dohlížet na kvalitu napojení datových zdrojů a správné fungování middleware komponent.	vysoká	vysoký
Finanční rizika	Nedostatečně naplánovaný rozpočet projektu a následná potřeba zajistit další finanční prostředky.	Rozpočet projektu byl sestaven na základě důkladného vyhodnocení jednotlivých nákladových položek s důrazem na jejich reálnost a přiměřenost. Pro zajištění finanční kontroly byl zaveden systém pravidelného monitoringu výdajů během realizace projektu. V případě vzniku potřeby navýšení rozpočtu budou aktivně vyhledávány doplňkové finanční zdroje, například formou spolupráce s komerčními partnery nebo využitím interních prostředků společnosti Asiana.	střední	střední
Riziko neuplatnění výsledku	Nízká poptávka po vyvinutém řešení.	Pravidelné testování funkcionality a nabídky s reálnými uživateli (pilotní trh ČR/SR), úpravy produktu dle zpětné vazby, silná datová analytika chování uživatelů a následně adaptivní marketingové kampaně cílené na různé segmenty.	střední	vysoký
Časové riziko	Případná technická a výzkumná rizika mohou také ovlivnit potřebnou dobu realizace.	Úzká spolupráce mezi týmem zajišťujícím výzkum a týmem zodpovědným za vývoj projektu, agilní řízení projektu pomocí SCRUM, rozdělení na menší části a tzv. Minimum Viable Product minimalizují časová rizika.	nízká	nízký

*pravděpodobnost; **dopad

V případě potřeby můžete přidat do tabulky další řádky pro specifické skupiny rizik, která u projektu analyzujete. Obsahově by analýza rizik měla navazovat na stručný popis zajištění uvedených aspektů projektu (personální, organizační atd.), která vypisujete do přihlášky v Systému na záložku Projekt.

Popis v Systému společně s níže uvedeným doplněním a s dokumenty přiloženými v Systému (zejm. životopisy řešitelů) bude sloužit při hodnocení binárního kritéria č. 4.

Projekt **Integrovaná AI agentní platforma pro hudební turismus** je komplexně připraven k úspěšné realizaci ve všech klíčových oblastech. Tento doplňující popis rozšiřuje informace uvedené v přihlášce v systému a nabízí detailnější pohled na organizační strukturu, technické řešení, personální kapacity i finanční zajištění projektu.

Organizační zajištění

Realizace projektu bude probíhat v rámci jasně definované organizační struktury, která zajistí efektivní koordinaci všech zapojených subjektů (ASIANA, VŠB-TUO a externí dodavatelé). Bude řízen hlavním řešitelem, společností ASIANA, který odpovídá za plnění cílů, harmonogram i komunikaci s poskytovatelem podpory. Projekt je rozdělen do několika pracovních balíčků (výzkum a návrh AI Data Brain, implementace a integrace platformy, automatizace procesů a helpdesku, pilotní provoz a testování, projektový management), z nichž každý má jasně určeného vedoucího.

Výzkumné aktivity zajišťuje zejména VŠB-TUO, implementační a provozní část ASIANA za podpory externích dodavatelů. Koordinace probíhá prostřednictvím pravidelných pracovních schůzek projektového týmu a dohled nad projektem zajišťuje řídicí komise složená ze zástupců ASIANA a VŠB-TUO. Takto nastavená struktura umožňuje přehledné rozdělení odpovědností a efektivní řízení projektu.

Odborné zajištění

Realizace projektu je zajištěna týmem společnosti ASIANA, který dlouhodobě pracuje s rozsáhlými datovými zdroji, jejich transformací a aplikovaným využitím ve vlastních B2C a B2B produktech. Klíčové kompetence tvoří seniorní vývojáři, datoví inženýři, AI specialisté, UX designéři a experti na multimodální obsahové systémy. Projekt využije robustní technologické zázemí ASIANY zahrnující MS SQL, ABRA G4 Business Intelligence, Hitachi Vantara a Oracle, a vývojové prostředí na Kubernetes s Dockerem, verzovacími a integračními nástroji pro řízení vývoje a automatizaci testů. Tyto kapacity umožňují řízený vývoj AI komponent, datové architektury i produkčního provozu platformy.

Stěžejním výzkumným partnerem je VŠB – Technická univerzita Ostrava, která disponuje expertním zázemím v oblasti strojového učení, datové analytiky a návrhu AI systémů. Univerzita poskytne výpočetní kapacity, laboratorní prostředí a metodické vedení při návrhu prototypu AI Data Brain, optimalizaci modelů a evaluaci výsledků. Zapojení akademického partnera významně posiluje metodologickou kvalitu řešení i jeho validaci.

Projekt navazuje na dlouhodobé technologické a datové aktivity ASIANY a na praxi VŠB-TUO v oblasti AI aplikované na rozsáhlé datové zdroje. Oba subjekty mají zkušenosti s realizací rozsáhlých digitálních projektů a systematickým řízením vývoje. Kombinace interních zaměstnanců ASIANY, výzkumníků VŠB-TUO a cíleného zapojení externích specialistů (zejména pro specifické části multimediálního UI/UX a integrace obsahových zdrojů) zajišťuje dostatečné personální kapacity i odbornou hloubku.

Takto nastavené odborné zajištění pokrývá celý cyklus výzkumu a vývoje platformy: návrh datové architektury, vývoj AI modulů, integraci datových toků, automatizaci procesů i pilotní validaci řešení před jeho uvedením do provozu.

Technické zajištění

Žadatel i projektový partner mají dostatečné technické zázemí pro realizaci projektu „Integrovaná AI agentní platforma pro hudební turismus“. Všichni členové řešitelského týmu mají k dispozici potřebné přístrojové vybavení (notebooky, externí monitory apod.), které jim umožňuje efektivně vyvíjet, testovat a provozovat jednotlivé komponenty řešení. Projekt bude realizován na škálovatelné serverové a cloudové infrastruktuře, která umožní bezpečný provoz AI Data Brain, balíčkovacího engine i webové platformy.

Společnost **Asiana** disponuje rozsáhlým portfoliem technologií zaměřených na práci s daty, jejich uchovávání, transformaci a následnou vizualizaci. Pro zpracování a transformaci dat jsou využívány zejména nástroje MS SQL 2022, ABRA G4 Business Intelligence, Hitachi Vantara a Oracle. Vývoj a provoz řešení budou probíhat ve standardizovaném vývojovém prostředí založeném na Kubernetes s využitím Dockeru 18 pro kontejnerizaci, nástrojů ScrumMate pro řízení vývoje a MS Teams pro týmovou spolupráci. Pro testování a tvorbu multimediálního a uživatelského rozhraní budou dále používány Adobe Creative Cloud a BrowserStack.

V oblasti softwarového vývoje se projekt opírá o osvědčené technologie, jako jsou jQuery, JavaScript (framework Angular) a PHP v prostředí Symfony. Datová vrstva bude založena na kombinaci databázových systémů MS SQL, PostgreSQL, MongoDB a Oracle, což umožní optimálně pracovat jak se strukturovanými, tak i nestrukturovanými daty.

Pro vizualizaci a reporting budou nasazeny nástroje Reporting.cz, MS SQL 2019 Reporting Services, ABRA G4 Business Intelligence a MS Visual Studio 2019. Tyto technologie umožní vytvářet přehledné dashboardy a reporty pro potřeby řízení projektu i vyhodnocování výkonu vyvíjené platformy.

Významnou část technického zajištění představuje také zázemí partnera **VŠB – Technická univerzita Ostrava**, který je hlavním výzkumným partnerem projektu se specializací na zpracování dat a návrh prototypu AI Data Brain. Univerzita poskytne výzkumné a laboratorní prostředí pro experimentování s datovými modely, návrh a testování AI a doporučovacích algoritmů i ověřování různých architektonických variant. K dispozici jsou výpočetní kapacity vhodné pro školení a ladění modelů (včetně práce s většími datovými sadami), nástroje pro analýzu a vizualizaci dat a know-how v oblasti strojového učení, datové integrace a řízení kvality dat. VŠB-TUO se bude podílet na návrhu datové architektury, metodikách zpracování dat a evaluaci výsledků, které budou následně přenášeny do produkčního prostředí společnosti Asiana.

Finanční zajištění

Projekt je po finanční stránce zajištěn a jeho rozpočet byl sestaven tak, aby odpovídal reálným nákladům na výzkum a vývoj. Vedle investičních zdrojů má společnost Asiana k dispozici stabilní příjmy z běžných obchodních aktivit, což umožňuje předfinancovat klíčové části projektu v případě opožděného čerpání dotačních prostředků. Rozpočtový plán zahrnuje veškeré podstatné výdajové položky, zejména náklady na pracovníky, výpočetní infrastrukturu, externí služby a využívané vývojové nástroje. Finanční řízení projektu bude průběžně monitorováno, aby se minimalizovalo riziko neefektivního využití prostředků a bylo zajištěno plné dodržení podmínek dotační podpory.

5. Uplatnění výsledků a ekonomické přínosy

Pokud je to možné, bude schopnost ekonomicky využít výsledky projektu doložena na příkladu dříve řešených projektů uchazeče v programech poskytovatele (případně v jiných realizovaných projektech výzkumu a vývoje) nebo poptávkou / vyjádřením zájmu budoucích odběratelů/uživatelů.

Dále uveďte stručnou analýzu trhu, tedy zejména stručný popis cílových skupin (zákazníků/odběratelů), srovnání s konkurenčními produkty (ceny, technické parametry) a jejich předpokládaný vývoj apod. Analýza by měla zdůvodnit hodnoty plánovaných ekonomických přínosů, které uvedete do tabulky níže.

Popis bude podkladem zejména pro hodnocení bodovaného kritéria č. 7 a 8.

5.1. Uplatnění výsledků

V oblasti výzkumu a vývoje v cestovním ruchu zaujímá ASIANA roli jednoho z průkopníků v evropském kontextu. Již v roce 2001 společnost jako první uvedla do provozu funkční online rezervační systém.

Navazovala na to implementací automatického vystavení letenek (tzv. ticketingu bez nutnosti lidského zásahu), což bylo tehdy v Evropě ojedinělé řešení. V průběhu let společnost rozšiřovala své služby v souladu s vývojem leteckého průmyslu – například o distribuci doplňkových služeb (ancillary services) nebo přehledné kategorizace tarifů (fare families), které usnadňují zákazníkům orientaci v nabídce.

ASIANA se také aktivně podílela na zavádění inovativních technologií v rámci distribuce letenek. Významně přispěla k testování a implementaci nástroje eXtreme Search – pokročilého vyhledávání letů na základě metod strojového učení, které automaticky navrhuje výhodné kombinace.

Za pozornost stojí i projekt z roku 2012, kdy ASIANA jako jedna z prvních experimentovala s kombinací nízkonákladových a tradičních leteckých dopravců. Na tomto základě prodala několik tisíc letenek v době, kdy platforma SkyPicker.com (pozdější Kiwi.com) ještě fungovala pouze jako vyhledávač bez přímého prodeje. Projekt však nebyl dále rozvíjen kvůli vysoké míře chybovosti a nepříjemným dopadům pro zákazníky – například nutnosti samostatného odbavení zavazadel při přestupu. Společnost se proto rozhodla ukončit tento směr vývoje s ohledem na kvalitu poskytovaných služeb.

Níže jsou uvedeny projekty v časovém pořadí od nejstarších po nejnovější. Jsou zde zahrnuty jak aktivity, které společnost ASIANA realizovala samostatně, tak i ty, na nichž se podílela v rámci spolupráce s partnery. Projekt shrnuje níže uvedené tabulky.

Název projektu	VaV nové platformy pro nabídku cestovních služeb a jejich kombinací (EG20_321/0024869)
Zaměření projektu (anotace)	Předkládaný projekt si klade za cíl vyvinout software pro nabídku cestovních služeb a jejich kombinací s inovativními mechanismy vyhledávání a rezervace, jejichž aktuální obsah bude v reálném čase čerpat z více zdrojů a to mj. na bázi nového industriálního standardu NDC. Očekávaný objem procesovaných dat předpokládá využití pokročilých technologií (vč. strojového učení), které umožní získání konkurenčních výhod spočívajících v šíři nabízených služeb, nízkých cen, balíčkování apod.
Rozpočet projektu	30 494 tis. Kč
Trvání projektu	13. 1. 2021 - 31. 5. 2023
Výsledek projektu, uplatnění na trhu	Tento projekt si klade za cíl vybudovat pomocí nejaktuálnějších, ovšem v praxi již osvědčených, technologií a postupů software – platformu rezervačního systému, který bude unikátní zejména rychlostí, šíří nabízených služeb a obsahem z řady různých zdrojů.

Název projektu	Letuška.cz
Zaměření projektu (anotace)	Vývoj a automatizace prvního online rezervačního systému ve střední Evropě. Jednalo se o průkopnický projekt, který udal směr a inspiroval další subjekty na trhu k vlastnímu vývoji.
Rozpočet projektu	100 mil. Kč
Trvání projektu	2001 - 2011 (+ následný kontinuální vývoj)
Výsledek projektu, uplatnění na trhu	Tento projekt ASIANY během několika let katapultoval mezi největší IATA agentury ve střední Evropě. Tým ASIANY díky němu získal cenné zkušenosti, které uplatňuje i v dalších projektech.

Název projektu	Inovace interních postupů společnosti ASIANA - Rekondiční platforma (FX03030165)
Zaměření projektu (anotace)	Cílem je zefektivnit současné interní procesy uvnitř společnosti. Projekt zajistí zvýšení intenzity prosazování inovací ve společnosti a povede ke zvýšení její konkurenceschopnosti na trhu. Věcně je projekt zaměřen na zavedení inovací postupů v oblasti poskytování služeb v cestovním ruchu nejen v ČR, ale i na globálním trhu. Realizace projektu přispívá k udržení a rozvoji mezinárodní konkurenceschopnosti podniku a rozvoji a podpoře lokálního turismu v České republice pro domácí i mezinárodní návštěvníky. Jedná se tedy o inovaci postupu. Díky kombinaci automatizace stávajících procesů, controllingu dlířích procesů při každé realizované objednávce, reportingu poskytovaných služeb a rekondiaci datových zdrojů dojde ke skokovému zefektivnění současného způsobu poskytování služeb.
Rozpočet projektu	31 261 tis. Kč
Trvání projektu	1. 4. 2021 - 31. 3. 2023
Výsledek projektu, uplatnění na trhu	Předmětem projektu je automatizace interních procesů společnosti žadatele, které jsou v současné době vykonávány výhradně ručně. pilířích. Prvním pilířem je technologie zdrojů dat, kde je cílem společnosti agregovat co největší množství různorodých zdrojů dat o tarifech a dalších souvisejících službách. Druhým pilířem je automatizace backoffice procesů. Třetím pilířem strategie je rozvoj strukturovaného marketingu. Žadatel za to, že díky nově zavedeným inovacím dokáže nový způsob poskytování služby výrazně převýšit známá konkurenční řešení.
Název projektu	Travel Intelligence
Zaměření projektu (anotace)	Cílem projektu bylo vyvinout platformu pro zpracování velkého množství dat týkajících se civilní letecké přepravy. Za tímto účelem byl domluven rozsah datové domény u spol. Amadeus a následně zřízen automatizovaných datafeed, kterým do ASIANY proudila anonymizovaná MIDT data o všech rezervacích, které byly vytvořeny na cizích trzích. Díky vytěžení těchto dat získala ASIANA cenné informace o vytíženosti jednotlivých letů, trendech, prodlevách mezi rezervací a odletem u každé trasy, vývoji tarifních cen, a podobně.
Rozpočet projektu	10 mil. Kč
Trvání projektu	2015 - 2016
Výsledek projektu, uplatnění na trhu	Díky těmto datům mohla ASIANA následně optimalizovat své systémy a tím zvýšit konkurenceschopnost.

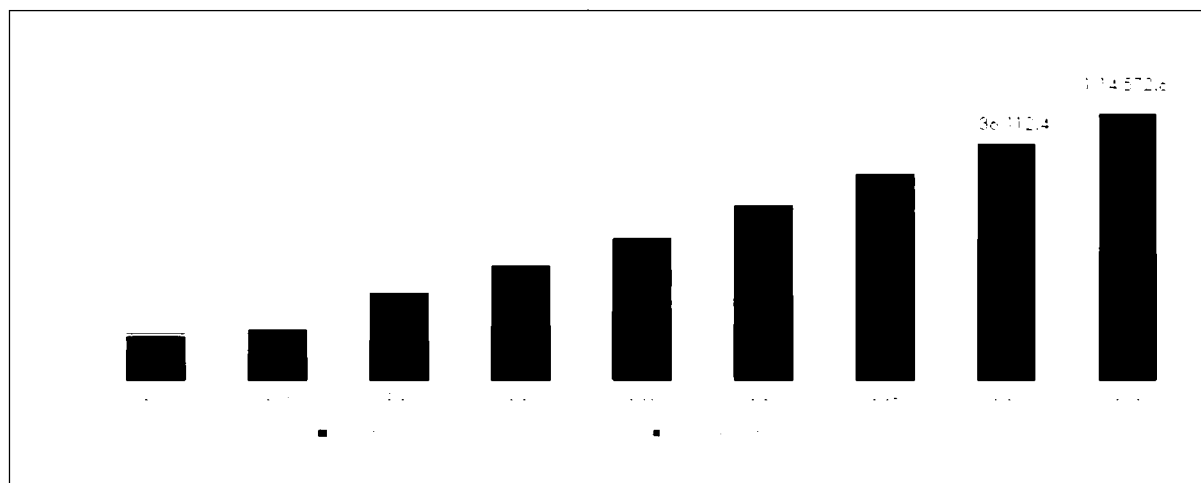
Název projektu	Projekt „Základní automatizace backoffice procesů (zpracování objednávek)“
Zaměření projektu (anotace)	Projekt byl součástí širšího úsilí na zefektivnění procesů, které souvisejí se zpracováním objednávek.
Rozpočet projektu	10 mil. Kč
Trvání projektu	2014-2015
Výsledek projektu, uplatnění na trhu	Díky tomuto projektu bylo dosaženo výrazné automatizace při zpracování objednávek. Pracovníci ASIANY mají lepší přehled nad flow objednávky a zároveň řeší menší počet atypických stavů. Ve výsledku došlo ke zvýšení celkové efektivity při zachování stejného počtu pracovníků, což umožnilo větší konkurenceschopnost a růst firmy.

Název projektu	Vývoj rezervačního nástroje pro korporátní zákazníky
Zaměření projektu (anotace)	Na rozdíl od běžného rezervačního nástroje pro koncové klienty je na rezervační nástroj pro korporátní zákazníky kladena celá řada specifických požadavků. Mezi ty nejdůležitější patří: · potřeba jiného zobrazení a filtrů ve vyhledávacím procesu · schvalovací procesy, které jsou přizpůsobitelné na míru každé společnosti (zahrnuje nastavení pravidel pro jednotlivé pracovníky (nebo celé skupiny) korporátního zákazníka, která umožňují/limitují rezervace do jednotlivých destinací, cestovních tříd, atp.) · nastavení preferovaných dopravců, časů na přestup, atp. · přizpůsobené platební metody · reporting
Rozpočet projektu	30 mil. Kč
Trvání projektu	2014 - 2020
Výsledek projektu, uplatnění na trhu	Korporátní zákazníci (vč. státní správy) postupně adoptují toto řešení. Důvodem je mj. snaha o aplikaci cestovních politik, snížení nákladů (počet pracovníků, kteří se u zákazníka zabývají organizací služební cest, se výrazně snižuje).

Odkazy na přiložené Letters of intent od zájemců o vyvíjené řešení apod.

Evropský trh hudebního turismu výrazně roste, v roce 2024 dosáhl hodnoty 30,3 miliard USD, s projekcí na 114,6 mld. USD v roce 2032, CAGR 17,9%². Kombinace rostoucí poptávky po koncertech, boom hudebního turismu a technologických inovací vytváří okno příležitosti pro službu, který propojí vstupenky, letenky a ubytování do jednoho nákupního procesu. Prognózu růstu zmíněného trhu demonstruje graf níže.

² <https://www.credenceresearch.com/report/europe-music-tourism-market?utm>

Europe Music Tourism Market Size, by Booking Mode, 2018 – 2032 (USD Million)

The Figure Value Represents Europe Market Size, not Segmental Revenue

Dosud byl největší problém nedostatek lidských zdrojů, které by byly schopné připravit obsah a zajistit podporu pro takovou službu. S nástupem AI nástrojů a agentů se otevírají možnosti, které ještě v nedávné minulosti nebyly realizovatelné. Největší příležitosti jsou tam, kde se mění trhy. Tento projekt má ambici tuto příležitost beze zbytku využít.

Z hlediska konkurence na domácím a evropském trhu lze rozlišit několik hlavních skupin konkurentů, které pokrývají jednotlivé části plánovaného hodnotového řetězce, ale zatím nenabízejí plně integrované řešení ve smyslu AI řízené platformy typu „objev → dynamické balíčkování → automatizovaný marketing → zákaznická podpora“.

1. Ticketingové platformy s cestovními doplňky

Velcí hráči jako Ticketmaster, CTS Eventim či Live Nation dominují především oblasti prodeje vstupenek a organizace koncertů a turné. Analýza evropského trhu hudebního turismu uvádí právě tyto subjekty jako klíčové aktéry – zejména díky rozsáhlému portfoliu akcí a partnerským vztahům s promotéry.

Ticketmaster rozvíjí službu Ticketmaster Travel, která umožňuje zákazníkům rezervovat vstupenky společně s ubytováním („ticket + hotel“ balíčky)³. Jde však primárně o doplněk k prodeji vstupenek, zaměřený na hotelové balíčky v blízkosti konkrétní akce. Integrace letenek a dalších cestovních služeb (transfery, lokální doprava) je omezená a chybí personalizované dynamické balíčkování pro různá města a festivaly napříč Evropou.

Z pohledu plánované AI platformy ASIANA tito hráči konkurují hlavně v oblasti samotného ticketingu a částečně v nabídce ubytování, nikoliv však v komplexní orchestraci celé cesty ani v automatizované tvorbě marketingového obsahu.

2. Specializované event-travel agentury (balíčky koncert + hotel / doprava)

Další skupinu tvoří specializované agentury zaměřené na prodej balíčků k jednotlivým koncertům či festivalům. Patří sem např.:

a) **Sound Travel** – britská online cestovní a eventová agentura prodávající balíčky, které kombinují hudební, sportovní nebo divadelní vstupenky s ubytováním⁴.

³ <https://travel.ticketmaster.com/en-US?utm>

⁴ <https://sound.travel/?utm>

b) **Event Travel** – nabízí „premium ticket & hotel“ balíčky pro koncerty a další akce v UK a Evropě⁵.

c) **Enjoylive Travel** – cestovní kancelář zaměřená na zájezdy na koncerty a kulturní akce, kde balíčky obsahují vstupenku a hotel⁶.

d) **Destination4Festival, Argon Events / Ontours** – poskytují festivalové balíčky (např. Hellfest, Wacken), často v kombinaci s dopravou autobusem nebo vlakem⁷.

Tyto subjekty už dnes kombinují různé komponenty cesty (vstupenka + hotel, někdy i doprava), většinou se však zaměřují na omezené portfolio akcí nebo vybrané destinace, pracují se statickými balíčky (předem připravené kombinace, bez plně dynamického přepočtu dle aktuálních cen letenek a kapacit) a spoléhají na manuální přípravu nabídek a marketingu bez hlubšího využití AI pro personalizaci a automatizaci obsahu.

Plánovaná platforma ASIANA jde výrazně dál – ambicí je pokrýt široké spektrum koncertů a festivalů po celé Evropě a k nim v reálném čase generovat varianty balíčků (low-cost, standard, premium) na základě aktuálních cen a dostupnosti letenek, ubytování a transferů, a to s minimem lidského zásahu.

3. Festivaloví a eventoví partneři s vlastními balíčky

Některé velké festivaly uzavírají partnerství s cestovními kancelářemi či DMC, které pro ně připravují oficiální balíčky. Typickým příkladem je Ultra Europe, kde Travel2Ultra nabízí kombinaci festivalového vstupu s ubytováním a doplňkovými službami⁸. Podobně existuje řada specializovaných nabídek pro Oktoberfest nebo jiné velké akce, často s balíčky zahrnujícími ubytování a vybrané služby, případně lokální dopravu⁹.

Zmínění poskytovatelé však obvykle jsou vázáni na jednu konkrétní akci nebo značku, nenabízejí centrální discovery napříč scénou (uživatel musí znát konkrétní festival předem) a neprovozují komplexní technologickou platformu – jde spíše o produktové balíčky kolem jednoho eventu. **Ve srovnání s tím ASIANA cílí na horizontální platformu, která integruje desítky až stovky festivalů a koncertů napříč Evropou, bez vazby na jediného pořadatele.**

4. B2B obsahové a technologické platformy

Specifickou konkurenční skupinu tvoří technologické firmy zaměřené na „destination & event content“, které dodávají datové vrstvy a event kalendáře pro jiné cestovní značky. Typickým příkladem je Smartvel, jež nabízí AI-podporovaný obsah o destinacích, včetně živých kalendářů kulturních a sportovních akcí, a umožňuje jejich integraci přes API do webů a aplikací cestovních firem¹⁰.

Tyto platformy jsou primárně B2B řešením – poskytují data, obsah a widgety, často neřeší kompletní rezervační proces (letenky, hotely, vstupenky a transfery v jednom nákupním košíku) a nesoustředí se na plně automatizovaný marketing (landing pages, sociální sítě, newslettery) ani na multi-agentní AI orchestrace, které by řídily celý životní cyklus produktu.

Projekt společnosti ASIANA může tyto technologie vnímat spíše jako potenciálně doplňkové zdroje dat než přímou konkurenci na úrovni koncového produktu.

5. Tradiční zájezdové a festivalové cestovky

Dalším okruhem jsou klasické cestovní kanceláře a tour operátoři, kteří organizují zájezdy na festivaly a kulturní akce (např. skupinové zájezdy přes platformy typu TourRadar¹¹ či Contiki). Tyto zájezdy ale obvykle fungují jako předem dané termíny a trasy (skupinový zájezd, konkrétní autobus/let), s vysokým podílem

⁵ <https://www.eventtravel.com/?utm>

⁶ <https://www.enjoylive.travel/en/concerts-events-live?utm>

⁷ <https://www.destination4festival.com/How-to-buy?utm>

⁸ <https://ultraeurope.com/travel/packages/?utm>

⁹ <https://www.oktoberfesttours.travel/packages/oktoberfest-munich/?utm>

¹⁰ <https://www.smartvel.com/products/destination-content?utm>

¹¹ <https://www.tourradar.com/f/festivals-and-events?utm>

manuálního plánování a prodeje a bez návaznosti na personalizované online doporučování a plně automatizované odbavení.

Shrnutí konkurenční analýzy

Typ hráče	Příklady	Silné stránky	Slabiny / mezery
Globální ticketingové portály	Ticketmaster , Eventim	Exkluzivní kontrakty s promotéry, škálovatelnost	Omezená automatizace balíčků, vysoké poplatky
QTAs s dynamickým packagingem	Expedia, Travel2Ultra, P1 Travel	Letecké & hotelové inventory , dynamické ceny	Chybí detailní hudební data, slabá fan-engagement komunita
Specializované hudební cestovky	ToursGoneWild , BucketList Events	Kurátorské zážitky, komunitní marketing	Manuální procesy, nízká IT automatizace
Start-upy AI/discovery	Songkick , Thatch , Wayvander	Notifikace koncertů, komunitní plánování	Bez přímé prodejní cesty k leteckým & hotelovým službám

Plánovaná AI Agentní platforma společnosti ASIANA se na evropském trhu hudebního turismu nachází v jednoznačně odlišitelné konkurenční pozici. Z provedené analýzy vyplývá, že žádný z identifikovaných konkurentů v současnosti nenabízí plně integrovanou službu, která by v rámci jednoho prostředí kombinovala pan-evropský koncertní a festivalový kalendář s personalizovanými doporučeními, dynamické balíčkování letenek, ubytování, transferů a vstupenek v reálném čase, automatizovanou tvorbu marketingového obsahu (landing pages, sociální sítě, newslettery) a zároveň AI-řízenou zákaznickou podporu a back-office procesy. Existující hráči pokrývají vždy jen dílčí části tohoto hodnotového řetězce – typicky samotný ticketing, jednoduché balíčky typu „vstupenka + hotel“, obsahové API nebo tradiční skupinové zájezdy – avšak bez hluboké technologické integrace a bez využití AI agentů napříč celým životním cyklem produktu.

Navrhované řešení ASIANA proto představuje kombinaci technologické a procesní inovace, která umožní zásadně snížit jednotkové náklady díky end-to-end automatizaci, škálovat obsluhu na tisíce uživatelů a stovky akcí napříč Evropou bez nutnosti úměrného navyšování personálních kapacit a současně se odlišit od konkurence mírou personalizace, rychlostí uvedení nových balíčků na trh a komplexností poskytované služby. Projekt má díky tomu reálný potenciál etablovat společnost ASIANA jako inovativního lídra v segmentu hudebního turismu a vytvořit novou kategorii služby typu „vše v jednom“, která bude nadstavbou nad stávajícími dílčími řešeními, nikoli pouze dalším prodejním kanálem.

5.2. Ekonomické přínosy

Tabulka hodnot očekávaných ekonomických přínosů z realizace projektu po jeho ukončení – za uchazeče (nikoliv za další účastníky projektu):

Tržby	25 494	38 241	53 537	69 598	83 518	270 388
Úspory nákladů	1 900	1 900	1 900	1 900	1 900	9 500

Níže uveďte základní zdůvodnění a popis, z jakých předpokladů odhad uvedených ekonomických přínosů vychází, přičemž rozhodujícím obdobím je prvních pět let od ukončení realizace projektu.

Tyto údaje slouží především k vyhodnocení binárního kritéria č. 5 a bodovaného kritéria č. 8.

Z hlediska **Business to Costumer** bude důležité začít s marketingovou kampaní, která novou platformu zviditelní. Cílem bude zviditelnění nové platformy v kontextu hudebního cestování, představení principu „festival/koncert + doprava + ubytování v jednom balíčku“ a získání prvních uživatelů. Kampaň proběhne ve třech fázích: v **teaser fázi** vznikne jednoduchý pre-launch landing s claimem zdůrazňujícím pohodlí a bezstarostnost cestování a se sběrem kontaktů, podpořený komunikací na sociálních sítích a newslettery stávajících značek ASIANA. V **launch fázi** budou představeny první konkrétní balíčky a rozběhnou se digitální kampaně (sociální sítě, online reklama, newslettery) s důrazem na přímý prodej. Následná **sezónní fáze** bude postavená na výkonnostním marketingu, remarketingu a personalizovaných doporučeních akcí. Díky využití AI nástrojů bude možné rychle generovat landing pages, texty kampaní a vizuály, průběžně testovat různé varianty sdělení a optimalizovat kampaně podle reálných prodejních dat.

Celkové předpokládané náklady na uvedení nové platformy hudebního cestování na B2C trh se odhadují v rozmezí **1,2–2,0 mil. Kč za první rok**, přičemž přibližně 60–75 % rozpočtu bude směřovat do placeného online mediálního prostoru, 15–25 % do tvorby obsahu a kreativy a 10–15 % do nástrojů, analytiky a souvisejícího technického zajištění.

Naopak při pohledu na **Business to Business** stránku komercializace výstupu projektu se očekává nárůst licencí k platformě skrze spolupráce s obchodními partnery. V oblasti pořádání akcí se předpokládá navázání partnerství s pořadateli velkých festivalů a koncertů, a to jak v ČR (např. Colours of Ostrava, Rock for People, Metronome Prague, Let It Roll, Beats for Love), tak v dalších evropských zemích (např. Sziget, Tomorrowland, EXIT, Primavera Sound). Tito partneři budou moci využít platformu pro tvorbu a distribuci balíčků typu „festival/koncert + doprava + ubytování“, přičemž ASIANA může vystupovat jako oficiální „travel partner“ dané akce, dodavatel specializovaných VIP či tematických balíčků a poskytovatel technické integrace (např. napojení na ticketing či program prostřednictvím API).

Další klíčovou skupinu tvoří ticketingové a kulturní platformy, jako jsou GoOut, Ticketportal, Ticketstream či Ticketmaster CZ. U těchto partnerů se nabízí především model API nebo widgetové integrace, kdy se přímo u detailu akce zobrazí možnost zakoupení kompletního cestovního balíčku, a to v režimu affiliate či revenue-share spolupráce. Významná je také oblast **dopravců a ubytovacích partnerů** – například Smartwings, České dráhy, RegioJet, Leo Express, FlixBus a síť hotelů a lokálních DMC agentur v destinacích konání festivalů. Zde se počítá s blokací kapacit na vybrané termíny (tzv. allotmenty), se speciálními tarify a společnými marketingovými kampaněmi zaměřenými na „music trips“.

Doplňkovou roli pak sehrávají další cestovní kanceláře a online prodejci (např. Čedok, skupina DER Touristik CZ, Invia), kteří mohou v rámci white-label či B2B2C modelu nabízet hudební cestovní balíčky vytvořené a spravované společností ASIANA pod vlastní značkou. Tato síťová B2B spolupráce umožní platformě rychle škálovat počet dostupných akcí, rozšířit okruh zákazníků v ČR i v zahraničí a současně posílit značku ASIANA jako inovativního a průkopnického hráče v oblasti hudebního cestování.

Integrace AI do procesů zákaznické podpory povede k významné redukci provozních nákladů. V modelovém scénáři by plně manuální obsluha nové platformy vyžadovala přibližně pět úvazků pracovníků zákaznické podpory s odhadovanými ročními náklady cca 2,7 mil. Kč ročně. Díky nasazení AI řešení (chatbot, asistovaná komunikace, automatizace rutinních dotazů) bude možné pokrýt přibližně 60–70 % dotazů bez zásahu operátora a snížit tak potřebu na zhruba tři úvazky. Po započtení nákladů na provoz AI (cca 0,3 mil. Kč ročně) **klesnou celkové roční náklady na úroveň přibližně 1,9 mil. Kč**, což představuje modelovou úsporu okolo 0,8 mil. Kč ročně, resp. přibližně 25–30 % oproti stavu bez využití AI.

Na základě matematicko-statistických metod forecastu žadatelem je dle realistického scénáře odhadováno, že **nová platforma podpoří prodeje vznikající tržby v prvním roce 2026 o zhruba 11,5 %**. V následujících letech po zavedení platformy a rozšíření informace o její přidané hodnotě mezi zákazníky je **očekáván průměrný růst tržeb o zhruba 20 % ročně**. Vše při započtení 3% míry inflace.

Příloha II.					
Žadatel					
Asiana spol s r.o.					
střední podnik					
dotace		alokace v projektu		dotace	míra podpory
	75% Průmyslový výzkum	20%	7 390 817,78 Kč	5 543 113,33 Kč	
	50% Experimentální vývoj	80%	29 563 271,10 Kč	14 781 635,55 Kč	
			36 954 088,88 Kč	20 324 748,88 Kč	55,00%

Zahájení projektu	01.01.2026	Počet měsíců 2026	Počet měsíců 2027	Počet měsíců 2028	Celkové trvání projektu
Ukončení projektu	30.09.2027	12	9	0	21 měsíců - v pořadí 1

výše úvazku	Osobní náklady			
		2026	2027	Celkem
		8 454 286,80 Kč	9 324 120,60 Kč	17 778 407,40 Kč
		449 568,00 Kč	337 176,00 Kč	786 744,00 Kč
		462 412,80 Kč	346 809,60 Kč	809 222,40 Kč
		561 960,00 Kč	421 470,00 Kč	983 430,00 Kč
		- Kč	- Kč	- Kč
		513 792,00 Kč	385 344,00 Kč	899 136,00 Kč
		- Kč	- Kč	- Kč
		1 091 808,00 Kč	818 856,00 Kč	1 910 664,00 Kč
		- Kč	- Kč	- Kč
		603 705,60 Kč	452 779,20 Kč	1 056 484,80 Kč
		513 792,00 Kč	385 344,00 Kč	899 136,00 Kč
		616 550,40 Kč	462 412,80 Kč	1 078 963,20 Kč
		- Kč	- Kč	- Kč
		393 372,00 Kč	295 029,00 Kč	688 401,00 Kč
		469 638,00 Kč	1 252 368,00 Kč	1 722 006,00 Kč
		770 688,00 Kč	1 156 032,00 Kč	1 926 720,00 Kč
		561 960,00 Kč	842 940,00 Kč	1 404 900,00 Kč
		505 764,00 Kč	758 646,00 Kč	1 264 410,00 Kč
		939 276,00 Kč	1 408 914,00 Kč	2 348 190,00 Kč
		2026	2027	
		300 000,00 Kč	300 000,00 Kč	600 000,00 Kč
		300 000,00 Kč	300 000,00 Kč	
		2026	2027	
		9 200 000,00 Kč	5 700 000,00 Kč	14 900 000,00 Kč
		6 000 000,00 Kč	4 000 000,00 Kč	
		2 000 000,00 Kč	1 000 000,00 Kč	
		1 200 000,00 Kč	700 000,00 Kč	
		2026	2027	
		1 750 857,36 Kč	1 924 824,12 Kč	3 675 681,48 Kč
				36 954 088,88 Kč

Kategorie způsobilých výdajů

DPH není způsobilým výdajem, pokud je subjekt plátcem DPH

Náklady na služby

Výše nákladů na služby za celé období řešení projektu je limitována 50 % z celkových uznaných nákladů daného účastníka projektu.
V této položce lze uplatnit náklady na smluvní výzkum vzniklé přenesením části činnosti projektu, a to charakteru průmyslového výzkumu nebo experimentálního vývoje, na dodavatele.
Současně lze do této položky uplatnit náklady na služby „běžného“ charakteru, pokud jsou přímo přiřaditelné k projektu.
Uchazeč může mezi způsobilé náklady navrhnout také takové náklady, které souvisí buď s ochranou duševního vlastnictví, které je nezbytné potřebné pro řešení projektu, nebo s ochranou duševního vlastnictví, které je výsledkem předloženého projektu, a to v případě, kdy ho lze cele přiřadit řešenému projektu. Mezi takové náklady typicky patří související poplatky, překlady, rešerše či další služby patentových zástupců.
Do položky „Náklady na služby“ se uplatní pouze náklady se zmíněnou věcnou vazbou k projektu, které jsou charakteru služby, jiné náklady s toutéž vazbou k projektu se uplatní do položky Ostatní přímé náklady, případně do položky Osobní náklady, jde-li o náklady na zaměstnance, který obdobné úkony (jako patentový zástupce) zajišťuje interně. Vždy musí jít o práva/vlastnictví přímo uchazeče o dotaci.
Dále může uchazeč mezi způsobilé náklady zařadit náklady na nákup potřebných dat pro trénování systémů či externí výpočetní kapacity, případně i nákup softwaru, který nemá povahu investičního majetku, potřebného pro tvorbu řešení založené na AI. Dále pak přístup k AI nástrojům a AI modelům formou předplatných pro jejich integraci do nového produktu či služby – a to vždy pouze tehdy, pokud jde o náklad neinvestičního charakteru.
Je-li o nákladu účtováno jako o službě, zařadí se do položky Náklady na služby, jinak do ostatních kategorií níže, pokud to jejich charakter umožňuje. Nelze však uplatňovat náklady na pořízení dlouhodobého hmotného či nehmotného majetku ve výši pořizovací ceny.
Ostatní přímé náklady
V této položce lze uplatnit mimo jiné náklady na nástroje a vybavení zahrnující část odpisů dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku ve výši odpovídající délce období a podílu předpokládaného použití tohoto majetku pro řešení projektu, který nebyl pořízen z veřejných prostředků, a to maximálně do výše daňových odpisů.
Do způsobilých nákladů v této položce tedy nelze zahrnout pořizovací cenu dlouhodobého majetku.
Dále lze uplatnit ostatní provozní náklady, tedy zejména náklady / výdaje na materiál, zásoby, drobný hmotný a nehmotný majetek, opravy a udržování dlouhodobého majetku, vzniklé v přímé souvislosti s řešením projektu; mohou zde být uvedeny také cestovní náklady / výdaje spojené s pracovními cestami.

