

# Prezentace business modelu

## ...doporučení



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Pavel Adámek, Ph.D.

*adamek@opf.slu.cz*

Katedra podnikové ekonomiky a managementu

# Prezentace podnikatelského plánu

---



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- **Vycházím z knihy - THE STARTUP PITCH - A Proven Formula to Win Funding – Chris Lipp**
- **Tento přístup je jednoduchý a velmi užitečný.**
- **Je doporučen pro představení, zaujmutí cílové skupiny – investoři, zájemci, partneři apod.**
- **Jedná se o prezentaci ve 4 hlavních bodech (každý bod může být na 1 slidu)**

Pro strukturu prezentace doporučuji zahrnout tyto čtyři body:

1. **Problém** – jeho vymezení, jaké jsou „pains“ a trendy v dané oblasti
2. **Řešení** – jaké je Vaše USP (Unique Selling Proposition) + benefity pro zákazníka (segmenty)
3. **Trh** - cílový trh (segmenty), velikost + výhody
4. **Business model** – go-to market strategie, příjmový model (jak generujete příjmy ze segmentů-různé způsoby), struktura (logika) celého business modelu Canvas

## Pitch Formula



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVÍNĚ

PROBLEM	Description:		
	Pains:		
	Trends:		
SOLUTION	USP:		
	Demo:		
	Benefits:		
MARKET	Target:		
	Size:		
	Advantages:		
BUSINESS	Go-To-Market:		
	Revenue Model:		
	Milestones		



This work is licensed under the  
Creative Commons Attribution-  
ShareAlike 3.0 Unported License.  
To view a copy of this license, visit  
[http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/deed.en\\_US](http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/deed.en_US).

**Originální struktura  
prezentace ve 4 bodech**



- **Připravte si prosím prezentaci a nahrajte ji do IS (odevzdávárna)**
  
- **Odkaz pro dodatečné info: <http://pitchpower.org/resources/>**

# Děkuji za pozornost

a přeji Vám úspěšný den 😊



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**

**OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ**

**Ing. Pavel Adámek, Ph.D.**  
**[adamek@opf.slu.cz](mailto:adamek@opf.slu.cz)**