



SLEZSKÁ UNIVERZITA

**OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ**

Zpracování podkladů pro startup

(Seminární práce do předmětu: Případové studie startupů)

Jméno a příjmení:

UČO:

Karviná 2025

Obsahová struktura práce

Vypracujte jednotlivé části, který jsou pro každý startup významné. Představivost je na Vaší straně, téma je volné, ale musí zohledňovat dílčí kroky, které jsou dány strukturou. Můžete využít vhodné techniky či postupy, pro představení Vašeho záměru. Využijte získané poznatky a informace z řad odborníků a podnikatelek/podnikatelů. Inovujte, buďte proaktivní a položte základ pro svoji vlastní podnikatelskou myšlenku.

Při tvorbě můžete využívat techniky designu businessu, modely, customer journey, lean canvas, value added canvas, custommer mapping aj., Vaše kreativita je žádoucí.

Obsahová struktura:

1. Validace a minimální životaschopný produkt (Minimum Viable Product-MVP)
2. Vnitřní dimenze startupu (vztahy se zákazníky, vymezení produktu/služby, týmu, finance-náklady)
3. Vnější dimenze startupu (zákazníci/uživatelé, užívání produktu/služby, příjmy)
4. Jak postupovat v optimalizaci produktu, optimalizaci týmu, optimalizaci business modelu
5. Jak můžete spolupracovat a využít podpůrnou infrastrukturu (např. podnikatelské akcelerátory, impact huby, inkubátory, inovační a technologická centra, mentory, tech vouchery, scale-up programy apod.) v každé jednotlivé fázi startupu 1. Discovery, 2. Validation, 3. Efficiency, 4. Scale
6. Financování startupu (návrhy, jak jít lean způsoby, minimalizovat riziko, identifikovat možnosti – investor, VC, Business Angels, crowdfunding...), udělat selekci a odůvodnit proč, rozvrhnout i pro další fáze startupu (např. dle kapitálové náročnosti, expanze aktivit, mezinárodní rozměr apod.)

Why Startups Succeed or Fail

Building a successful business is every entrepreneur's goal — but only 1 in 12 succeed in doing so.

Startup Science built an integral, whole systems model of a startup, synthesizing wisdom, learnings and frameworks from many of the top experts in the field to figure out what differentiated the successes from the failures. Over the years, they gathered and analyzed a comprehensive data set on over 34,000 companies to test and iterate their maps and models. Here are some of their primary insights, learnings and discoveries:

One of the most important principles successful companies possess is: Balance. Creating a successful startup is a balancing act amongst many variables simultaneously often amidst environments of extreme uncertainty and volatility. One of the most important balancing acts is between The Inner Dimensions and The Outer Dimensions of a startup. The Outer Dimensions are most

Stages of the Startup Science Lifecycle



1 **Discovery**
Achieve Problem/Solution Fit: confirm whether they are solving a meaningful problem.

2 **Validation**
Achieve Product/Market Fit: confirm through qualitative and quantitative metrics that their product has a real passionate early adopter user base that loves what they're building

3 **Efficiency**
Prepare the company for scaling by optimizing a long conversion funnel beginning from first customer contact; refine the business model, culture and financing plans.

4 **Scale**
Step on the gas pedal and aggressively drive growth and scale organizational capacity

5 Sustain
6 Maintain
7 Decline
Not assessed in this graphic

succinctly summarized by Traction — [Users, Customers, Product Usage and Revenue]. The Inner Dimensions are Five Fold: Customer Relationship, Product, Team, Finance and Legal.

Startup Science discovered that **the primary reason startups fail is that their Inner Dimensions get ahead of their Outer Dimensions**, which they call **Premature Scaling**.

