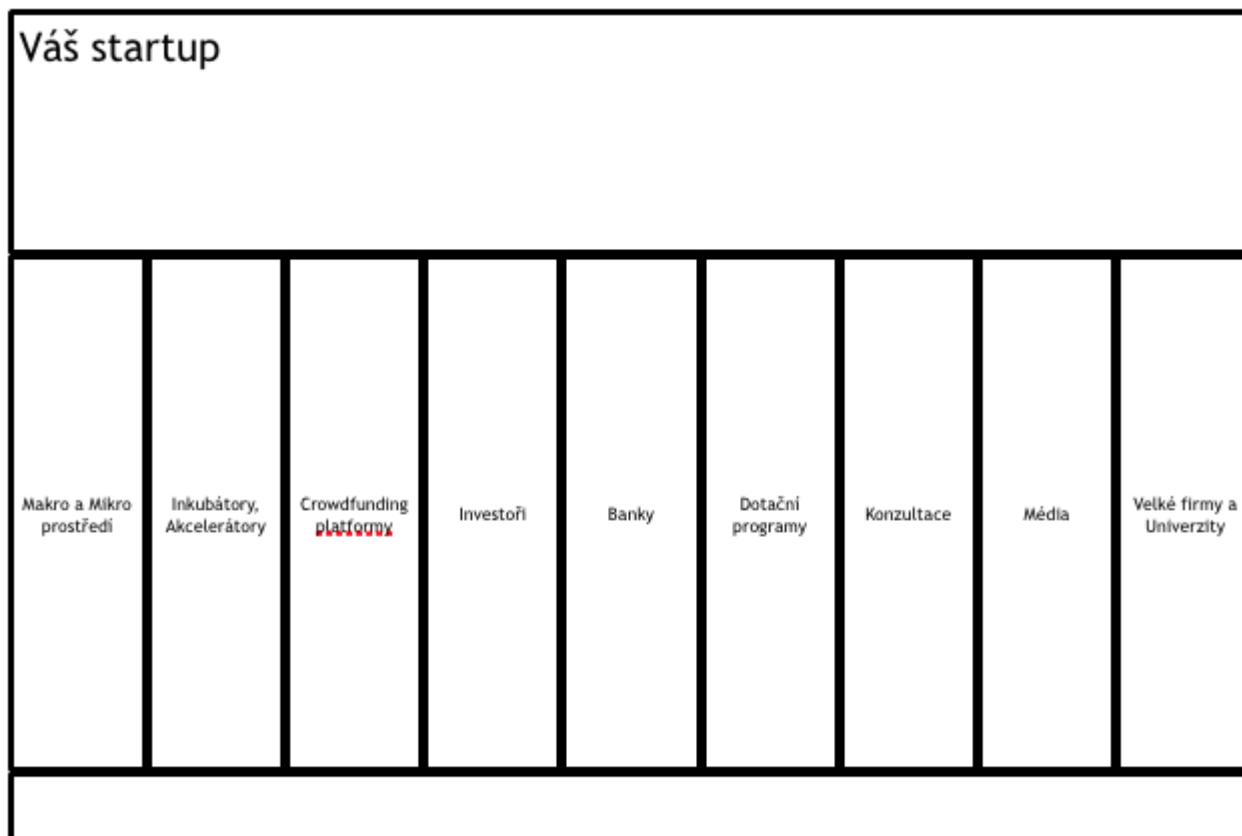


Starupový ekosystém

Založit ÚSPĚŠNÝ startup vyžaduje kromě dobrého nápadu i odvahu, energii, vášeň, trpělivost, trochu štěstí, hodně tvrdohlavosti, umět „selsky“ počítat, a umět přetavit všechna „buzz words“ končící na „...ING“ nebo „...TOR“ v něco praktického. Slova končících na „...ING“ nebo „...TOR“ se kolem startupů vyskytuje mnoho: Networking, Coworking, Crowdfunding, Crowdsourcing, Investing, Consulting, Banking, Incubator, Accelerator, atd. Ze začátku je těžké se v těchto termínech orientovat, natož z nich získat pro svůj startup něco praktického. Zkuste si je ale představit jako ekosystém, ve kterém Váš startup žije, se kterým komunikuje a který pro něj může být prospěšný i škodlivý. Já osobně vidím tento ekosystém takto:



Makro a Mikro prostředí – téma na samostatný článek. Pro lepší orientaci si doporučuji přečíst např. [ZDE](#)

Inkubátory, Akcelerátory – je mezi nimi rozdíl. Inkubátor je fyzické místo, ve kterém můžete svůj startup po de iure neomezenou dobu rozvíjet a ve kterém k Vám budou mít přístup ostatní startupisté, mentoři i investoři. Akcelerátor je naopak intenzivní několikaměsíční dril za účelem posunout Váš startup od prototypu k produktu a od seed investice k andělům a venture kapitálu.

Crowdfunding platformy – kromě možnosti získat kapitál nabízejí pro Váš startup často nedocenenou příležitost v podobě otestování zákaznického, investorského a dalších zájmů v reálném prostředí a s minimálními náklady.

Investoři – pokud jste nevyhráli nebo nezdědili zajímavou sumu peněz, jednání s investory se nevyhnete. Může se jednat o Vaše rodiče, může se jednat o crowdfunding, může se jednat o venture investory. Orientace v moderním startupovém financování je pro Vás důležitou podmínkou přežití

(<http://startupisti.cz/moderni-financovani-startupu-1/>, <http://startupisti.cz/moderni-financovani-startupu-2-cast/>).

Banky – získat od bank kapitál pro startup je v Česku zatím spíše vzácnou záležitostí. Ale začínají fungovat různé garanční (evropské) programy, která bankám umožňují otevřít svoje brány i začínajícím podnikatelům a začíná fungovat i spolupráce mezi bankami a dalšími články ekosystému.

Dotační programy – zde jednoduché pravidlo: „Nebojte se jich a nebojte se zapojit specializované poradce!“ Dotační programy jsou administrativně i psychicky hodně náročné, ale otvírají pro Vaše startupy obrovské možnosti. Se specialistou na dotační programy se navíc hodně zátěže rozdělí a to de facto bez nákladů, protože dotační specialisté si většinou berou provize pouze z úspěšně získaných dotací.

Konzultace – sestavit dobrý business plán, připravit se na jednání s velkým investorem či bankou, umět oslovit zákazníky či vést marketingovou kampaň, nastavit finanční řízení či sestavit obchodní tým, to není know-how, které by automaticky měl každý startupista. Doporučuji proto obrátit se na odbornou pomoc v podobě mentorů, poradců, či poradenských firem. Samozřejmě nemá cenu se hned obracet na firmy z „Velké 4“, ale na trhu je pár slušných konzultantů zaměřených na startupy, kteří Vám za zvýhodněnou cenu poradí a občas do Vás rovnou investují.

Média – prostě potřebujete mít na Vaší straně. Sice je někdy těžké je zaujmout, ale musíte být trpěliví a využít každou možnost jejich zájem získat. To neznamená, že byste měli platit horentní sumy za inzerci, ale třeba takový PR článek nebo reference od zákazníka, který má k médiím lepší přístup, Vám mohou výrazně pomoci s rozvojem Vašeho podnikání.

Velké firmy a univerzity – mají většinou výrazně větší možnosti získat pozornost, finance, zákazníky, apod. než Vy. Pokud je Váš startup zaměřen na firemní klientelu či by mohl fungovat jako reálná „laboratoř“ pro univerzity, nezapomeňte se jim ozvat. Mnohé podniky či školy vypisují různé granty, programy či soutěže, které byste také měli zkusit.

Jiří Panuška

27.1.2016

<http://startupisti.cz/startupovy-ekosystem/>