



## PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR – PRAŽSKÝ VOUCHER NA POBYT V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH (vzor)

(Musí obsahovat všechny náležitosti dle tohoto vzoru. Uvádějte konkrétní, stručné a srozumitelné informace.)

Název žadatele	ONLINE BROTHERS s.r.o.
IČ	04273966

<b>Stupeň vyspělosti a připravenosti žadatele</b>	<p><b>1. Stručná charakteristika podniku, historie, současnost.</b></p> <p>Společnost ONLINE BROTHERS s.r.o. provozuje právní online platformu PrávníESA.cz od druhé poloviny roku 2015. Cílem bylo zpřístupnit agregovanou nabídku všech dostupných právních služeb online na jednom místě (webové stránce). Portál tedy funguje jako online tržiště právních služeb, kde spolupracující advokáti napříč svou specializací a lokalitou (cca 50 % se sídlem v hl. m. Praha) nabízejí své služby poptávajícím.</p> <p>Proškolený zaměstnanec portálu se znalostí právní problematiky se stará, aby se ke každému advokátovi dostala vždy až kompletní poptávka vč. všech dokumentů a důkazních materiálů nutných k adekvátnímu posouzení konkrétního případu, díky čemuž dochází k absenci (popř. výrazné redukci) úvodních schůzek s advokátem a úspoře času stráveném zajišťováním důkazních materiálů v přípravné fázi, který by za normální situace advokát klientovi účtoval. Díky tomu je portál schopen nabídnout téměř bezkonkurenční ceny právních služeb (zpravidla o 30-50 % více).</p> <p>V současné době se návštěvnost portálu pohybuje okolo 20.000 unikátních uživatelů měsíčně se schopností obsloužit cca 300 klientů měsíčně, díky čemuž se v druhé polovině roku 2017 dostal do černých čísel.</p> <p><b>2. Popište současnou finanční situaci firmy, připravenost předfinancovat aktivity projektu.</b></p> <p>Během prvních dvou let fungování projektu online prování platformy dostupné na webu www.PravniESA.cz byl provoz portálu financován z úvěrů poskytnutých společníky. Od druhé poloviny roku 2017 je již projekt finančně soběstačný a generuje zisk (v řádech nižších stovek tisíc Kč měsíčně). Portál tak překonal nejtěžší fázi adaptace na trhu a jeho chod tak už není závislý na finanční pomoci třetích stran. Aktivity projektu je tedy firma schopna předfinancovat z vlastních zdrojů. Jako důkaz je v příloze přiložen aktuální stav jednoho z bankovních bankovního účtu společnosti vč. historických pohybů (obratu).</p>
---	---



**Technologická  
vypělost, atraktivita  
a inovativnost služby**

**Popište inovační potenciál projektu, potenciál k dalšímu zdokonalování produktů, procesů, či ekonomické situace žadatele.**

Inovativnost komplexní online právní platformy má několik fází:

1) funguje jako pomyslné síto pro participující advokátní kanceláře, kterým není předána poptávka po právních službách do doby, než je spis pro posouzení případu kompletní a ze strany AK není služba poskytnuta do té doby, dokud není uhrazena portálu, který zároveň funguje jako platební místo pro participující AK,

2) přináší participujícím AK nové zákazníky, kteří poptávají právní služby online. Advokacie stále patří mezi tradiční offline obory, jehož adaptibilita na změny na trhu je navíc limitována stavovskými předpisy České advokátní komory. Naprostá většina AK v ČR, tak nevyhledává potenciální zákazníky online a vystačí si tak mnohdy pouze se základními webovými korporátními stránkami, které svou architekturou nejsou koncipovány na akvizici zákazníků

3) díky tomu, že portál pro spolupracující AK připraví veškeré podklady dopředu, stráví následně advokát na konkrétním případě výrazně méně času, než by strávil přímo s klientem takřikajíc "z ulice" (úvodní neplacená schůzka + následná opakující se komunikace a získání všech potřebných dokumentů...). Díky činnosti portálu jsou tak nakonec spokojeni všichni stakeholdeři (AK získá nového klienta, kterého by jinak nezískala, advokát stráví na případě výrazně méně času, s ohledem na platbu předem nedochází k neproplacení ex post vystavených faktur ze strany zákazníka, klient si zajistí poskytnutí právní služby v klidu ze svého domova či v práci apod za výrazně nižší cenu a v neposlední řadě, portál získá svou výkonnostní odměnu).

S ohledem na fakt, že podobné služby fungují úspěšně v USA již řadu let (např. <https://www.legalzoom.com/>, <https://www.avvo.com/> či <https://www.findlaw.com/>) bychom rádi ve vybraném inkubátoru získali know-how ohledně zvyšování podílu na trhu a expanze projektu na zahraniční trhy. Taktéž bychom se rádi zdokonalili v urychlení celého procesu přípravy spisů pro participující AK (kompletace dokumentů ze strany zákazníka) což je asi nejzásadnější věc nutná k úspěšnému dokončení celého procesu akvizice zákazníka a předání kompletního spisu AK. V tuto chvíli totiž úspěšně předáme pouze každého 3,5 klienta, který naši službu poptá (vyplní poptávkový formulář) a zvýšením tohoto poměru by se zvýšily výnosy firmy.

Další problém, kterému čelíme a kterých si uvědomujeme je vztah "firma-advokátní kancelář", kdy po úspěšném poskytnutí poptané právní služby a jejího zaplacení, dochází v budoucnu k dodatečným objednávkám právních služeb ze strany klienta, o kterých se naše firma coby zprostředkovatel již zpravidla nedozví, čímž přichází o výnosy v podobě výkonnostního fee sjednaného s AK platného i pro futuro. Rádi bychom se proto dozvěděli, jak řeší podobný problém firmy působící v USA.

V neposlední řadě se hodláme zaměřit na nabídku vysoce specializovaných druhů právních služeb jako jsou veřejné zakázky, právní služby spojené s průmyslovými odvětvími apod. Naše vize je dosáhnout takového stavu, kdy budeme schopni nabídnout klientům kompletní nabídku právních služeb napříč zeměmi/regiony.



<b>Výjimečnost a jedinečnost produktu</b>	<p><b>Jak velká je konkurence produktu, jakou možnost má produkt se uchytit na trhu v ČR, v Evropské unii a mimo EU? Doložte, z jakých podkladů vycházíte – průzkumy trhu, porovnání konkurenčních produktů apod.</b></p> <p>Své služby na svých webových stránkách nabízí většina advokátních tuzemských advokátních kanceláří, které však většinou kromě základního webu a zápisu do firemního resjtříku firmy.cz nevyvíjejí žádnou další online akviziční aktivitu, což je důvodem proč jejich web zpravidla nefunguje a zákazníci se k nim dostávají tradičním způsobem-referenčně.</p> <p>Je pravdou, že hrstka největších českých AK používá ke své online propagaci specializované online firmy, které si však účtují cca 1.500,-2.000,- Kč/hodina bez garance jakéhokoliv výsledku (úhrady právní služby ze strany klienta získaného online marketingovými aktivitami). Toto si však drtivá advokátních kanceláří nemůže či mnohdy možná ani nechce dovolit. Tyto AK považujeme za nepřímou konkurenci, jelikož zpravidla nikdy nebudou konkurovat cenou a zaměřují se zpravidla čistě na B2B byznys.</p> <p>Náš portál jim nabízí profesionální propagaci nabízených právních služeb, přičemž participující AK hradí odměnu portálu pouze v případě, že jí portál dodá klienta, který jedNak dodá všechny potřebné dokumenty a jednak po revizi právního případu předem uhradí cenu právní služby. Jedná se tedy o efektivní variantu pro většinu AK a samostatné advokáty, které nemají prostředky pro paušální hrazení velkých marketingových agentur.</p> <p>V ČR neregistrujeme platformu, která by se snažila komplexně pokrýt všechny druhy nabízených právních služeb napříč republikou. Za konkurenci však považujeme např. projekt Legito.cz, který se taktéž snaží zefektivnit a zlevnit tvorbu smluv na míru. Na rozdíl od nás se však specializuje čistě jen a pouze na smlouvy/dokumenty.</p> <p>V USA existuje řada webových portál nabízející právní služby a právníky po celých státech. Jedná o firmy s miliardovými obraty v USD - např. <a href="https://www.legalzoom.com/">https://www.legalzoom.com/</a>. Mezi další pak patří <a href="https://www.avvo.com/">https://www.avvo.com/</a> či <a href="https://www.findlaw.com/">https://www.findlaw.com/</a>.</p> <p>Trend elektronizace právních služeb je tedy ve vyspělých ekonomikách značný a my jsme přesvědčeni, že co nevidět dorazí i k nám stejně, jak se tomu stalo v odvětvích food delivery (Damejidlo.cz), Fin-tech (e-pojisteni.cz) či zdravotnictví (ulekare.cz).</p>
<b>SWOT analýza</b>	<p><b>SWOT analýza žadatele.</b></p> <p><u>Silné stránky:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- mladý avšak zkušený team (marketing, budování online byznysu, vývoj, obchodní dovednosti)</li><li>- pozitivní cashflow (od poloviny 2017)</li><li>- schopnost vysoké míry akvizice nových partnerů (AK)</li><li>- možnost nabídnout výrazně nižší ceny právních služeb koncovým zákazníkům</li><li>- schopnost dosažení historicky stanovených milníků a cílů</li><li>- značný počet obslužených klientů na relativně malý team pracovníků</li></ul> <p><u>Slabé stránky:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- prozatím nízký tržní podíl</li><li>- nízká ochota zákazníků platit za právní služby předem</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>- nízká konverze “vyplněný formulář na webu-uskutečněný obchod”oproti průměru ve vyspělých zemích</li><li>- časová náročnost zobchodování zakázky (kompletace právního spisu)</li><li>- neochota vysoce specializovaných AK na participaci na projektu (poptávka převyšuje nabídku, proto hrstka vysoce specializovaných AK, není tlačena ke snižování své marže)</li></ul> <p><b>Hrozby:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- vstup ekonomicky silného hráče v online marketingu na trh</li><li>- vstup zavedené silné advokátní kanceláře, která bude konkurovat cenou (nepříliš pravděpodobné)</li><li>- neefektivnost kontroly dodržování plnění smluvních povinností ze strany participujících AK</li><li>- neúmyslná akvizice ekonomicky slabších koncových zákazníků, kteří často hledají právníka zdarma a nejsou ochotni za službu zaplatit</li></ul> <p><b>Příležitosti</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- zvýšení tržního podílu</li><li>- zvýšení konverze “vyplněný formulář na webu-uskutečněný obchod”</li><li>- zavedení systémové kontroly plnění smluvních povinností ze strany participujících AK</li><li>- rozšířením záběru nabízených právní služeb (vysoká specializace participujících AK)</li><li>- vstup na nový trh</li><li>- mentoring zkušeného jedince či teamu</li><li>- vstup nového investora a rychlejší získání tržního podílu</li><li>- zvýšení ochoty platit za objednané právní služby předem</li><li>- snížení časové náročnosti pro zobchodování klienta (kompletace právního spisu a předání příslušné AK)</li><li>- stále se zvyšující počet advokátů, advokátních kanceláří a koncipientů a s tím spojené nižší poptávka po právních službách (výhoda při vyjednávání)</li></ul>
	<p><b>Obchodní a finanční strategie podniku, plány na další rozvoj, strategie vstupu na zahraniční trhy.</b></p> <p>Plán na druhou polovinu 2018 a rok 2019 je zejména zvýšení tržního podílu a navýšení výnosů z aktuálního množství získaných leadů (poptávek), což patří také mezi jednu z našich priorit ke zlepšení a jeden z důvodů, proč jsme se rozhodli pro inkubaci. U podobných typů služeb ve světě (nemusí jít čistě o právní služby, ale o služby, kde je zobchodování zakázky z podstatné části závislé zákazníkovi - např. zaslání dokumentů poštou, podpis plné moci, ověření podpisů apod.), se míra úspěšnosti (zobchodování zakázky) pohybuje kolem 50 %. My se v našem byznysu momentálně pohybuje okolo 35 %. V průměru bychom tedy čistou optimalizací pracovních procesů mohli zvýšit výnosy o 15 %.</p> <p>Druhým faktorem, na který se chystáme zaměřit je kvalitnější zpětná kontrola spolupracujících AK, a to především, zda dodržují vzájemní smlouvené podmínky týkající se výnosů z objednávek námi získaných klientů platných i pro futuro (nárok na smlouvené fee i z budoucích případů námi získaného klienta). Jakmile toto ošetříme (ideálně systémově), je naším dalším plánem expanze na námi nejbližší trh, a to trh slovenský, kde si mimo jiné hodláme otestovat know-how nabyté díky inkubaci. Nikdo z nás totiž doposud faktické zkušenosti s aplikací zajištění služby na novém trhu nemá a co se týče právních služeb, je toto ještě o něco těžší z důvodu různých právních řádů a jejich limitů. Na českém trhu, pak máme cíl zvýšit v roce 2019 výnosy na dvojnásobek oproti roku 2018, který pro nás už nyní je historicky nejuspěšnější.</p>



	<p>V 2019-2020 bychom následně chtěli vstoupit na trh americký a dále střeadoamerický a jihoamerický, kde podobné služby ve srovnání s USA ještě příliš nefungují, a to ideálně se silným investorem v zádech, což je primární důvod naší inkubace v San Franciscu, USA.</p>
<b>Environmentální příznivost řešení</b>	<p><b>Popište vliv projektu na životní prostředí.</b> Projekt samotný funguje čistě v online internetovém prostředí, jenž pro svůj chod využívá kvalifikovaný lidský kapitál (IT, marketing, HR, PR) a existující softwarová řešení s možnostmi dodatečné uživatelské customizace. Dopad na životní prostředí je tak minimální.</p>
Řešitelský tým	<p><b>Popište řešitelský tým projektu – seznam členů týmu, vzdělání, praxe, popis pracovní náplně, případně nároky na vzdělávání zaměstnanců v souvislosti s realizací projektu, organizační strukturu.</b></p> <p>██████████ (člen vedení firmy) – vysokoškolské ekonomické vzdělání – marketingový ředitel – praxe 8 let - zajišťuje jednání a komunikaci s mediálními domy, PR agenturou, novináři, marketingovou komunikaci, má na starosti reporting mediálních aktivit</p> <p>██████████ (člen vedení firmy) – vysokoškolské ekonomické vzdělání – finanční ředitel – praxe 6 let - má na starosti finančně-provozní vedení firmy, autorizace úhrad, reporting finanční výkonnosti firmy, akvizice nových advokátních kanceláří, jednání s dodavateli služeb</p> <p>██████████ – vysokoškolské vzdělání (právo) – konzultant – praxe 2 roky - komunikace s klienty, komunikace s participujícími advokátními kancelářemi, správa bankovního účtu, kontrola plateb</p> <p>██████████ – vysokoškolské ekonomické vzdělání - projektový manažer - praxe 4 roky - má starosti dohled nad pracovníky vč. externistů (marketing, IT, vývoj, copywriting, tvorba obsahu apod.), vykazování práce, účastní se porad s vedením firmy</p> <p>██████████ – vysokoškolské vzdělání – back-office manager – praxe 1 rok - má na starosti provozní chod firmy (skenování, doručovací služby, předávání spisů AK, admin. výpomoc, vedení pokladny správa pošty)</p> <p>██████████ - student VŠ – administrativní výpomoc – praxe 2 roky - vedení spisů, kopírování, kontrola kvality, zpětná vazba od klientů, hlídání faktur po splatnosti...</p> <p>██████████ student VŠ – copywriter – praxe 1 rok - příprava textů pro web, sbírání materiálů pro datové výstupy, příprava textů pro sociální sítě</p> <p>██████████ (RT Soft s.r.o.) – vysokoškolské vzdělání - IT a vývoj – praxe 8 let - má na starosti kompletní vývoj webové aplikace vč. administrativního systémů (backend)</p> <p>██████████ (Foxy.cz) – vysokoškolské vzdělání - online marketing – praxe 4 roky - má na starosti online marketingové aktivity (PPC v útcích Google Adword, Sklik, a Facebook)</p> <p>██████████ (FYI s.r.o.) – vysokoškolské vzdělání - PR služby – praxe 5 let - styk s veřejností, jednání s novináři a redakcemi, tvorba redakčního obsahu</p>



**Předpokládané výstupy projektu (kvalitativní a kvantitativní) a jejich praktická uplatnitelnost**

**Popište vliv realizace projektu na pozici firmy na trhu, využitelnost poskytnutých služeb, dopad realizace projektu na finanční situaci, na další rozvoj firmy a na další inovativní aktivity.**

Pokud se nám díky nabytému know-how podaří vyřešit, popř. zmírnit 3 nejpalčivější problémy (viz Obchodní a finanční strategie podniku, plány na další rozvoj, strategie vstupu na zahraniční trhy), předpokládáme, že bude schopni v roce 2019 navýšit výnosy se stejnými náklady jako ve 2018 o 15-30 %. Dokážeme tedy za stejné peníze, úsilí a čas vytěžit ze získaných poptávek po právních službách více klientů při nižší časové náročnosti, tím pádem více předaný kauz spolupracujícím AK a tím pádem i zvýšení výnosů. S tím je také systémová kontrola dodržování smluvních podmínek mezi firmou a spolupracujícími AK, na níž si již delší dobu lámeme hlavu, a proto bychom uvítali pomoc a konzultace někoho zkušenějšího v oboru (pozn. Doposud totiž "pouze" náhodně obvoláváme klienty se žádostí o zpětnou vazbu a dotazem, zda nevyužili či nevyužijí našich služeb znovu. Často se nám pak stává, že nám klienti potvrdí, že využili i dalších služeb u participující AK, nicméně tam nás o této skutečnosti neinformovala, a my tak přišli o dodatečný výnos.).

Díky získaným informacím a know-how bychom následně chtěli co vstoupit nejdříve nejprve na slovenský trh, poté polský a v 2019-2020 zaměřit na trh USA a následně také do střední a jižní Ameriky, kde se nachází řada velkých doposud nesaturovaných trhů. Na tuto expanzi však již s největší pravděpodobností budeme potřebovat externí kapitál a také partnera, který má s tamním trhem zkušenosti. Proto bychom se v USA chtěli setkat také s investory, kteří se kromě US trhu zajímají také o trhy středoamerické a jihoamerické. Výsledek inkubace tak bude také seznam potenciálních investorů k oslovení.

### Žadatel

Jméno statutárního zástupce Ing. Filip Sýkora

Čestně prohlašuji, že nabízená služba nebyla/není předmětem jiné dodávky/projektu/předmětu vouchery. Čestně prohlašuji, že předložené údaje jsou pravdivé a odpovídají skutečnosti.

Čestně prohlašuji, že výdaje v rozpočtu projektu odpovídají cenám v místě a čase obvyklým.

Čestně prohlašuji, že žádný ze zástupců (statutární zástupce, zaměstnanec apod.) žadatele není zároveň zaměstnancem poskytovatele služeb v takovém postavení, ve kterém by mohl ovlivnit podmínky plánované zakázky. Jsem si vědom možných právních dopadů v případě zjištění skutečnosti, že byla poskytnuta podpora na základě předložení nepravdivých údajů.

V Praze dne 28.6.2018

Ing. Filip  
Sýkora

Digitally signed by Ing. Filip Sýkora  
DN: c=CZ, 2.5.4.97=NTRCZ-04273966,  
o=ONLINE BROTHERS s.r.o. [IČ  
04273966], ou=1, cn=Ing. Filip Sýkora,  
sn=Sýkora, givenName=Filip,  
serialNumber=P546856  
Date: 2018.06.28 11:10:41 +01'00'

podpis statutárního zástupce