

## Vyhlášení soutěže „Cena podnikavosti studenta“ na Vysokém učení technickém v Brně

### I. Vyhlášení

Vyhlášovatelem soutěže „Cena podnikavosti studenta“ na Vysokém učení technickém v Brně (dále jen „VUT“) je **rektor**.

### II. Partner

Partnerem soutěže je **JIC, zájmové sdružení právnických osob** (dále jen „JIC“).

### III. Etapy soutěže

- a) První etapa – registrace
- b) Druhá etapa – zpracování podnikatelského záměru
- c) Třetí etapa – obhajoba plnění podnikatelského záměru

### IV. Podmínky účasti v první etapě soutěže

- a) Podmínkou účasti v první etapě je, aby se student VUT nebo skupina studentů VUT (dále jen „tým“) v termínu **od 26. 7. 2019 do 25. 9. 2019 registroval** na sérii šesti bloků workshopů, které organizuje JIC.
- b) Studentem VUT pro účely této soutěže **není osoba**, jejíž studium bylo přerušeno. Dojde-li k přerušení studia kdykoliv v průběhu soutěže, **účast v soutěži končí**.
- c) Za tým vystupuje a v rámci celé soutěže jedná student, kterého tým **určí** (dále jen „jednatel“).
- d) Student nebo tým **registraci do soutěže provedou** v prostředí APOLLO STUDIS, nebo na [www.vutbr.cz/studenti/podnikavost](http://www.vutbr.cz/studenti/podnikavost).
- e) Součástí registrace je předložení stručného **odůvodnění účasti**.
- f) **Účastníkem soutěže** je ten, kdo se řádně registroval.
- g) Za účelem **objektivního hodnocení** podnikatelské motivace jmenuje vyhlášovatel komisi složenou ze zástupců VUT a JIC.
- h) Vyhlášovatel soutěže vybere na základě hodnocení komise **nejpozději do 3. 10. 2019 až padesát účastníků**.
- i) Vybraný účastník **postupuje do druhé etapy** soutěže.

### V. Podmínky pro splnění druhé etapy soutěže

- a) Přihlášení účastníci mohou vytvořit tým i v průběhu prvního bloku workshopů, tuto skutečnost bezodkladně sděluje jednatel partnerovi.
- b) Druhou etapu splní účastník, který
  - a. se zúčastnil alespoň pěti workshopů,



- b. zpracoval podnikatelský záměr, a
- c. byl vyhlášovatelem soutěže vybrán pro účast v třetí etapě soutěže.
- c) Účastník **podnikatelský záměr zpracuje** zpravidla na základě informací získaných v průběhu jednotlivých workshopů.
- d) Podnikatelský záměr **obsahuje alespoň**
  - a. identifikaci uchazeče; je-li účastníkem tým, pak identifikaci jednatele a všech dalších členů týmu ve struktuře jméno, příjmení, studentské číslo, studentský e-mail,
  - b. Lean Canvas, zpracovaný ve formátu podle přílohy č. 1,
  - c. analýza konkurence a průzkum trhu, zpracované ve formátu podle přílohy č. 2, a
  - d. finanční plán realizace.
- e) Za účelem **objektivního hodnocení** podnikatelského záměru jmenuje vyhlášovatel komisi složenou ze zástupců VUT a JIC.
- f) **Kritériem hodnocení** je především
  - a. kvalita podnikatelského záměru,
  - b. jeho potenciál a reálnost,
  - c. dosažitelnost cílů,
  - d. schopnost prezentace podnikatelského záměru před komisí složenou ze zástupců JIC a VUT.
- g) Vyhlášovatel soutěže vybere na základě hodnocení komise **nejpozději do 31. 3. 2020 až deset účastníků** s nejlepším podnikatelským záměrem.
- h) Každý z vybraných účastníků získá od vyhlášovatele „**Cenu podnikavosti studenta**“ a stipendium ve výši min. **Kč 40 000.—**, při počtu vybraných deseti účastníků. Při nižším počtu vybraných účastníků se částka adekvátně zvyšuje. Je-li účastníkem tým, Cenu podnikavosti studenta získá každý jeho člen; stipendium se mezi členy týmu dělí v poměru, jaký vyhlášovateli sdělí jednatel. Pokud jednatel poměry rozdělení nesdělí, nárok na stipendium zaniká.
- i) Vybraný účastník **postupuje do třetí etapy** soutěže.

## VI. Podmínky splnění třetí etapy soutěže

- a) Podmínkou pro splnění třetí etapy soutěže je **úspěšná obhajoba** plnění podnikatelského záměru.
- b) Za účelem **objektivního hodnocení** obhajoby podnikatelského záměru jmenuje vyhlášovatel komisi složenou ze zástupců VUT a JIC.
- c) Obhajoba probíhá před **komisí**; pozvánku obsahující místo a čas obhajoby obdrží účastník **předem na studentský e-mail**. Je-li účastníkem tým, obhajoby se vedle jednatele smí účastnit i ostatní členové týmu.
- d) **Kritériem hodnocení** je především
  - a. naplnění podnikatelského záměru,
  - b. potenciál dalšího růstu.



- e) Každý z účastníků, který úspěšně obhájil plnění podnikatelského záměru získá od vyhlášovatele stipendium ve výši navržené komisí. Komise výši stipendia navrhne na základě splnění předepsaných hodnotících kritérií. Je-li účastníkem tým, stipendium se mezi členy týmu dělí v poměru, jaký vyhlášovatel sdělí jednatel. Pokud jednatel poměry rozdělení nesdělí, nárok na stipendium zaniká.

#### VII. Náklady účasti v soutěži

Náklady na účast v soutěži, zpracování a plnění podnikatelského záměru, si **nese účastník sám**.

#### VIII. Ochrana know-how, mlčenlivost, osobní údaje a publicita

- a) Veškeré skutečnosti a informace obsažené v materiálech předložených v rámci soutěže účastníkem, zůstávají ve **vlastnictví účastníka**.
- b) VUT i JIC se zavazují o skutečnostech a informacích podle písm. a) zachovávat **mlčenlivost** a využít je **výhradně pro účely soutěže**, ledaže případný poskytovatel veřejných prostředků požaduje něco jiného.
- c) VUT a JIC se zavazují získané osobní údaje využít jen v rámci soutěže, v souladu s příslušnými předpisy a v souladu se zásadami pro jejich ochranu, které jsou dostupné na <https://www.vutbr.cz/vut/osobni-udaje> a <https://www.jic.cz/zasady-zpracovani/>
- d) Soutěž se realizuje v rámci Operačního programu Výzkum, vývoj a vzdělávání Moderní a otevřené studium techniky (č. projektu CZ.02.2.69/0.0/0.0/16\_015/0002430) a v rámci Institucionálního rozvojového programu VUT 2019–2020.

V Brně dne 22. 7. 2019

---

Vyhlašovatel



EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



# Lean Canvas

## Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Autor:

Datum:

Verze #

**Problém**

Jaké jsou 1-3 nejpálčivější problémy vašich zákazníků?

**Řešení**

Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?

**Unikátní nabídka hodnoty**

Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?

**Neférová výhoda**

Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy?

**Zákazníci**

Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?

**Existující alternativy**

Jak zákazníci řeší své problémy dnes?

**Indikátory**

Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?

**Srozumitelný opis**

Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících?

**Cesty k zákazníkům**

Jak se dostanete ke svým zákazníkům?

**První vlašťovky**

S kým můžete začít nejdříve?

**Struktura nákladů**

Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?

**Cenový model**

Jak naceníte vaše řešení problému?

Příloha č. 2

## Analýza konkurence a průzkum trhu

Název týmu:

Analýza konkurence

**Konkurent číslo 1** – kdo to je (název, web, apod.):

Jeho hlavní výhody oproti vám:

Jeho hlavní nevýhody oproti vám:

**Konkurent číslo 2** – kdo to je (název, web, apod.):

Jeho hlavní výhody oproti vám:

Jeho hlavní nevýhody oproti vám:

**Konkurent číslo 3** – kdo to je (název, web, apod.):

Jeho hlavní výhody oproti vám:

Jeho hlavní nevýhody oproti vám:

Průzkum trhu

Na **jaký trh** se zaměřujete (lokální/CZ/Evropa/svět):

**Velikost trhu** (kolik je na tomto trhu potenciálních zákazníků):

**Rozhovory se zákazníky**

- Kolik jste jich stihli zrealizovat?
- Hlavní zjištění/výstupy: