

**Téma:** Crowdfunding inovativních výrobků

**Předmět:** Inovace a podnikání

**Zaslal(a):** Flákač

### **Crowdfunding inovací v praxi**

Crowdfunding je v dnešní době mezi lidmi velmi populární metoda. Na internetu najdeme celou řadu projektů, týkajících se tohoto způsobu financování. Mezi zahraničními patří mezi největší Kickstarter.com, který podpořilo už přes 10 milionů lidí a na zajímavé projekty bylo dohromady vybráno 2,1 miliardy dolarů (Kickstarter.com). Tento se samozřejmě rozšířil i k nám a najdeme tu tak celou řadu podobně orientovaných webů. Za zmínku zcela jistě stojí HitHit.com nebo Startovac.cz.

### **PEBBLE - injektor nejen pro lék COPAXONE**

O tom, že lze přispívat na něco skutečně přínosného svědčí PEBBLE. Tento produkt pomáhá usnadnit aplikaci injekcí. Ač se nemusí zdát, že se jedná o něco nového nebo převratného, tak opak je pravdou. Lidé s diagnostikovanou roztroušenou sklerózou a dalšími podobnými nemocemi jsou odkázáni na autoinjektory, které provádějí vpichy velmi nešetrně a poměrně bolestivě, pokud je pacient hubenější a má tak menší tukovou vrstvu. PEBBLE umožňuje aplikaci, kterou si člověk sám reguluje, což je nejen méně nepříjemné, ale i jednodušší. Sestavení a vložení injekční stříkačky trvá zhruba třetinu času, omývání je velmi snadné a díky materiálu více vydrží. Problémem před kterým stojí autor Pavel Kučera je vytvoření PEBBLE do takové podoby, aby výrobek prošel atestací a bylo možné ho začít komerčně vyrábět. Před lety by takovýto inovativní nápad často nikdy nepoznal světla veřejnosti, nicméně díky rostoucímu zájmu o crowdfunding a projektu Startovac.cz[1] se podařilo na realizaci vybrat od 223 lidí celkem 111 179 Kč z požadovaných 100 000 Kč. Je pravděpodobné, že se skutečně díky této

podpoře brzy začne vyrábět. V cestě stojí zatím několik překážek, které jsou buď menší jako dosavadní pracovní jméno shodné s hodinkami nebo především splnění atestačních podmínek. To že se totiž podařilo vybrat peníze, které autor po ostatních žádal, samozřejmě nemusí znamenat, že pomocí nich skutečně dokáže svůj produkt dovést do předpokládaného cíle ať už je více či méně inovativní. Také je třeba si uvědomit, že od dosažené částky je třeba odečíst poplatky spojené s SMS platbou, které se pohybují mezi 10-20 % či poplatek za platbu kartou 2 %. Dále v tomto případě byla odečtena provize náležící webu Startovac.cz ve výši 7 %. Výhodou je obdržení peněz do 9 dnů.

Také bylo třeba rozeslat slíbené odměny za finanční podporu, ty byly následující:

- 300 Kč = dobrý pocit
- 400 Kč = stříhání vlasů
- 700 Kč = tričko na motivy PEBBLE
- 1 000 Kč = scéna z připravovaného komiksu autora
- 5 000 Kč = Podepsané DVD s tvorbou z dílny autora
- 10 000 Kč = Grafika „procitnutí“ o velikosti 50cm x 50cm opět z tvorby autora

Velmi často se nabízí i samotný produkt, to zde však není z právního hlediska možné, jelikož v tomto případě je třeba nejprve úspěšná už zmíněná atestace. Tento výrobek však byl natolik zajímavý, že brzy po svém crowdfundingovém úspěchu zaznamenal i úspěch mediální a objevil se v pořadech několika televizních stanic a řadě internetových článků. Momentálně se vymýšlí nové jméno, řeší byrokratické záležitosti a usilovně se pracuje na přípravu k atestaci.

### **Skidders - botky do kapsy**

Samozřejmě důležité u inovativních produktů je, aby přinášela užitek co největšímu počtu lidí a u crowdfundingu to platí dvojnásob, přeci jen investory jsou právě zástupy lidí, a pokud se jejich vylepšení přímo dotkne, výrazně se tím zvýší zájem. Pro srovnání je ideální zvolit například ponožky Skidders, které byly financovány prostřednictvím druhého zmiňovaného webu HitHit.com[2]. Jejich možnosti zaujmout jsou opravdu velmi rozsáhlé. Ať už se jedná o všechny věkové kategorie, nebo nejrůznější využití. Budou totiž vyráběny ve všech běžných velikostech,

ale i méně běžných na míru. Nicméně v jejich obrovském využití spočívá právě jejich inovativní řešení.

Mají tvarovatelnou podrážku, díky které je možné je používat jako běžné ponožky, zároveň je ale ze speciálního materiálu, díky kterému se dají používat jako boty. Není tedy problém si s nimi vyjít do města, ale dokonce ani do přírody na méně příznivý terén. Jedná se tedy ve skutečnosti prakticky o obuv. Obuv, která zachovává přirozenou biomechaniku chodidla, což má za následek, že se nezkracují nártové svaly a šlachy. Lze je prát v pračce bez použití jakýchkoliv nebezpečných látek (Hithit.cz).

Jedná se o kombinaci antibakteriálního elastického úpletu a dvouvrstvé podrážky s vysokým stupněm ochrany proti oděru. Jde o obuv ze segmentu „Barefoot“ s širokými možnostmi využití při sportu a cestování (Komerční banka, a.s.).

Pro dotáhnutí projektu byla požadována podobná částka jako u injektoru, nicméně tentokrát se podařilo vybrat více než půl milionu korun, přesněji 542 051 Kč od 503 lidí. Výhodou také bylo, že jako poděkování mohly být nabídnuty přímo Skinners. Mezi nevýhody patří opět transakční poplatky a dokonce ještě vyšší provize webu HitHit.com, která činí v základu 9 % + navíc je k ní tentokrát třeba připočítat i DPH (Hithit s.r.o.).

### **Odměny byly následující (Hithit.cz):**

- 100 Kč = děkovný mail
- 200 Kč = ebook o nohách
- 300 Kč = sleva na Skinners 375 Kč
- 650 Kč = Skinners o 100 Kč levněji, pouzdro, poštovné zdarma
- 700 Kč = Skinners o 50 Kč levněji, pouzdro, poštovné zdarma
- 750 Kč = Skinners, pouzdro, poštovné zdarma
- 2 000 Kč = 3 páry, dárková krabička, 3 pouzdra, poštovné zdarma
- 2 500 Kč = 4 páry, dárková krabička, 4 pouzdra, poštovné zdarma
- 5 000 Kč = 10 párů s iniciály, 10 pouzder, poštovné zdarma
- 10 000 Kč = masáž nohou s autory, 3 páry s monogramy, 3 pouzdra, dárkové balení
- 20 000 Kč = 5 párů vyrobené na míru s monogramy

Pro jednodušší znázornění a zjištění, které odměny byly nejpoblárnější lze využít graf XX. Je tedy patrné, že největší zájem byl o 1 pár ponožek, který si přála více než polovina ze všech přispěvatelů. Ve srovnání s PEBBLE je také zřejmé, že i ochota zaslat své finanční prostředky byla vyšší, jelikož průměrný příspěvek byl o něco málo vyšší než tisíc korun (1 077 Kč). Naproti tomu u injektoru to bylo průměrně 499 Kč, což je necelá polovina.

Na Skinners tak bylo vybráno 6 krát více, než bylo požadováno, co všechno z těchto peněz budou autoři financovat? Mělo by se jednat o samotný vývoj produktu, lepší prototypování, tvorba nového designu a nové modelové řady. Samozřejmě je třeba také investovat do právních záležitostí, nákupu zásob či propagace. Snahou je totiž rychlá expanze do zahraničí, mezi rizika dnešní doby totiž určitě patří hrozba napodobení produktu konkurencí, proto je třeba naplno využít potenciál, který autoři projektu mají k dispozici.

Opět se o projektu vydatně psalo, článek vyšel například v Mladé Frontě DNES, Hospodářských novinách nebo v internetových magazínech a televizních stanicích. O tom, že se jedná o úspěšný produkt se bylo možné přesvědčit i díky následnému grantovému programu Komerční banky pro mladé a začínající podnikatele „Nastartujte se“, kde odborná porota vybrala z 53 přihlášených podnikatelských záměrů za vítěze právě projekt Skinners. Zde získali dalších 300 tisíc korun (Komerční banka, a.s.). Tato soutěž ale není jediná, které se zúčastnili, boty do kapsy byly také k vidění v soutěži společnosti Vodafone Nápad roku 2015, kde obsadili 3. místo a získali tak věcné ceny (Vodafone). Za rok 2015 se tak autorům podařilo získat opravdu zajímavou finanční částku do rozjezdu podnikání s poměrně minimálními závazky.

## **Signal festival (2016)**

O tom, že však jde crowdfunding dobře použít i pro už zaběhnuté projekty nás může přesvědčit Signal Festival. První rok byla návštěvnost 250 tisíc lidí, druhý ročník navštívil už dvojnásobek. Je proto třeba neustále zlepšovat program, vyvíjet nové expozice pro zvládnutí těchto obrovských nároků a inovovat technologie a kvalitu, aby festival nadále obstál i v Evropském měřítku. Jedná se o největší kulturní akci v České republice a patří mezi 10 nejlepších festivalů světla v Evropě (Martin Pošta).

Ke splnění zmíněných cílů je však potřeba získat větší část finančních prostředků. Tento rok se

tvůrci proto odhodlali využít portál Startovac.cz a rozhodně si nezvolili nízký cíl, rozhodli se vybrat 1 000 000 Kč za pouhých 30 dní.

Protože se jedná o odborníky se světlem, aktuální stav vybraných prostředků znázornili přímo na Petřínské rozhledně, ze které tak udělali obří počítadlo.

Každou noc do začátku festivalu se nad Prahou vybarví Petřínská rozhledna přesně podle toho, kolik nám pošlete peněz. Průběh kampaně tak můžete sledovat nejen na internetu, ale také opravdu naživo! (Signal Festival)

Do podpory projektu se zapojilo 1 173 lidí, kterým se skutečně podařilo vybrat více než milion korun, přesně 1 018 603 Kč, na jednoho přispěvatele tedy průměrně připadá 863 korun.

[1] Platforma, která umožňuje financování Vašich projektů. Startovač s Vámi bude sdílet veškeré získané zkušenosti (stávající i ty co získáme). Budeme se snažit Vám pomoci s propagací. Budeme Vám dávat tipy a doporučení, jak Váš nápad úspěšně dovést ke zdárnému konci. Startovač není pouhou platební bránou (Startovac.cz).

[2] Co je Hithit? Je to nová, inspirativní forma propojení obchodníků s klienty. Obě strany navážou jedinečnou spolupráci (Hithit s.r.o.).