

Staff Training Week

pro poradce v oblasti grantů z UK



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



13. 9. 2019

Otomar Sláma

Co nás čeká

1 Představím se Vám 😊

2 Co je to transfer znalostí a technologií

3 K čemu je to dobré?

4 Jak to funguje na UK?

5 Zkusme si to!

Proč tu stojím já



Otomar Sláma

- 8 let na UK
- Studijní odbor RUK
- CPPT UK
- CUIP s.r.o.



UNIVERZITA
KARLOVA
V PRAZE



UNIVERZITA KARLOVA
Centrum pro přenos poznatků
a technologií



CHARLES
UNIVERSITY
INNOVATIONS
PRAGUE s.r.o.

O CUIP

- **Charles University Innovations Prague**
– CUIP
- **100% vlastník UK**
- **forma s.r.o.**
- **založeno VI 2018**



Tým CUIP



Přenos poznatků a technologií?

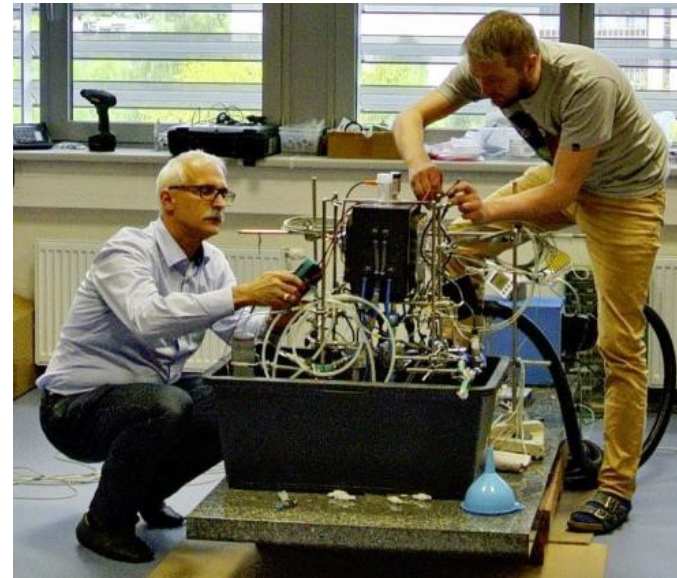
Poznátky

- Humanitní a sociálně-vědní obory
- Know-how, metodika, analýza
- Např. kurz, predikce



Technologie

- Přírodovědné obory
- Patent, užitný vzor
- Např. molekula, prototyp



Práva

Patenty

Autorská práva

Ochranné
známky

Průmyslové vzory

Obchodní
tajemství

K čemu

nové vynálezy

původní
umělecká díla

odlišení a
identifikace
výrobků nebo
služeb

vnější vzhled

cenné
nezveřejněné
informace

Jak

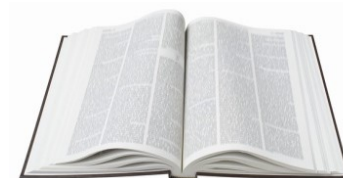
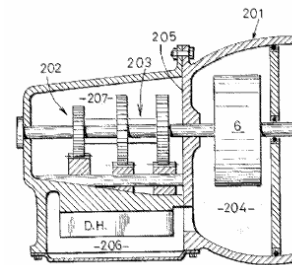
příhláška a
průzkum

vzniká
automaticky

používání a/nebo
registrace

registrace

přiměřená snaha
o utajení



Práva duševního vlastnictví nalezená u mobilního telefonu

Patenty:

- metody zpracování dat
- polovodičové okruhy
- chemické sloučeniny
- ...

Autorská práva:

- kódovací software
- návod k použití
- vyzváněcí tón
- ...

Ochranné známky:

- vyrobeno spol. "Nokia"
- výrobek "N95"
- software "Symbian", "Java"



Průmyslové vzory – design:

- celkový styl schránky telefonu
- uspořádání tlačítek v oválném tvaru
- tlačítka ve tvaru trojrozměrné vlny
- ...

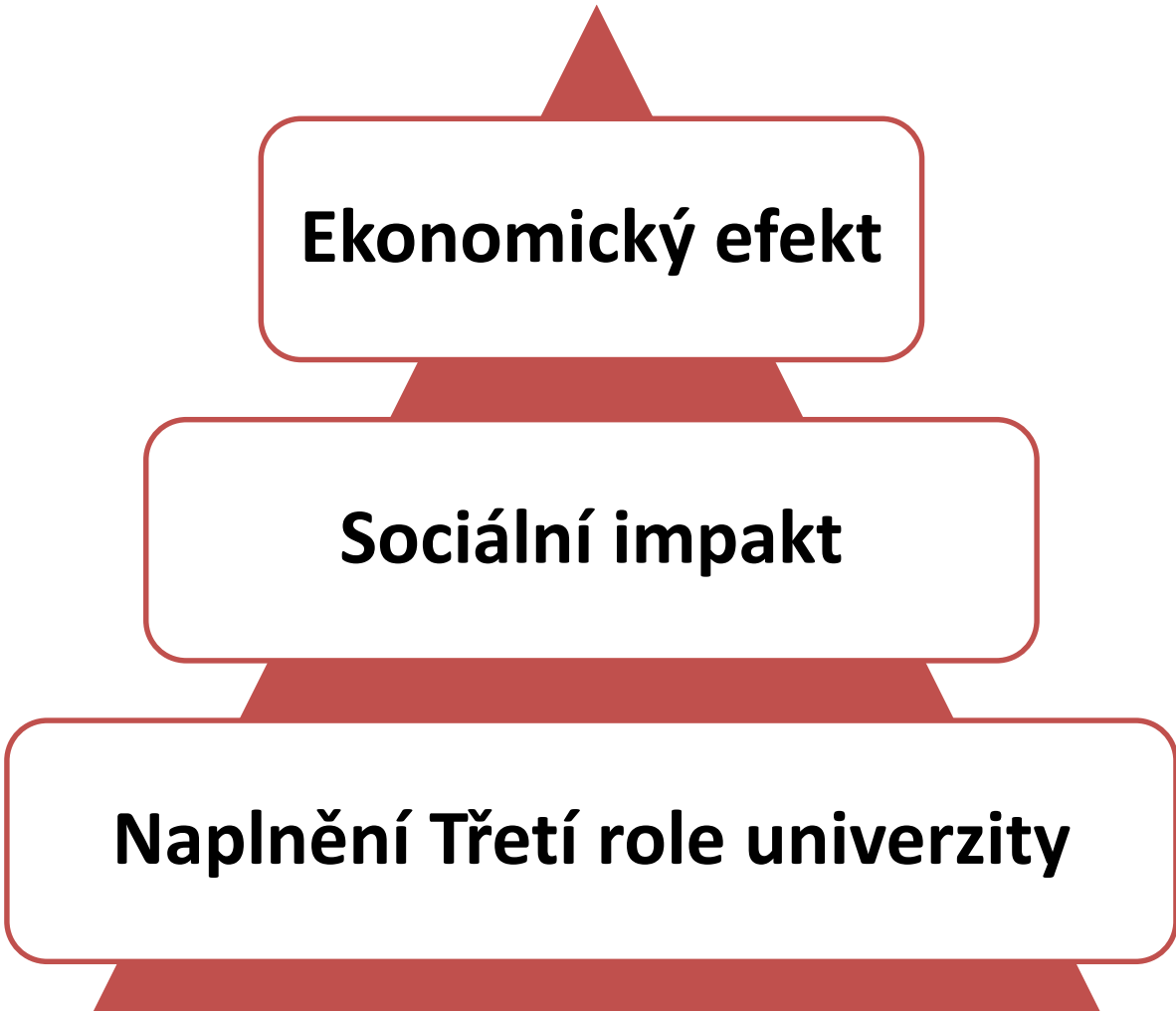
Obchodní tajemství:

- ?



**Už jste se s problematikou
duševního vlastnictví potkali?**

K čemu je to tedy dobré?



Ekonomický efekt

Sociální impakt

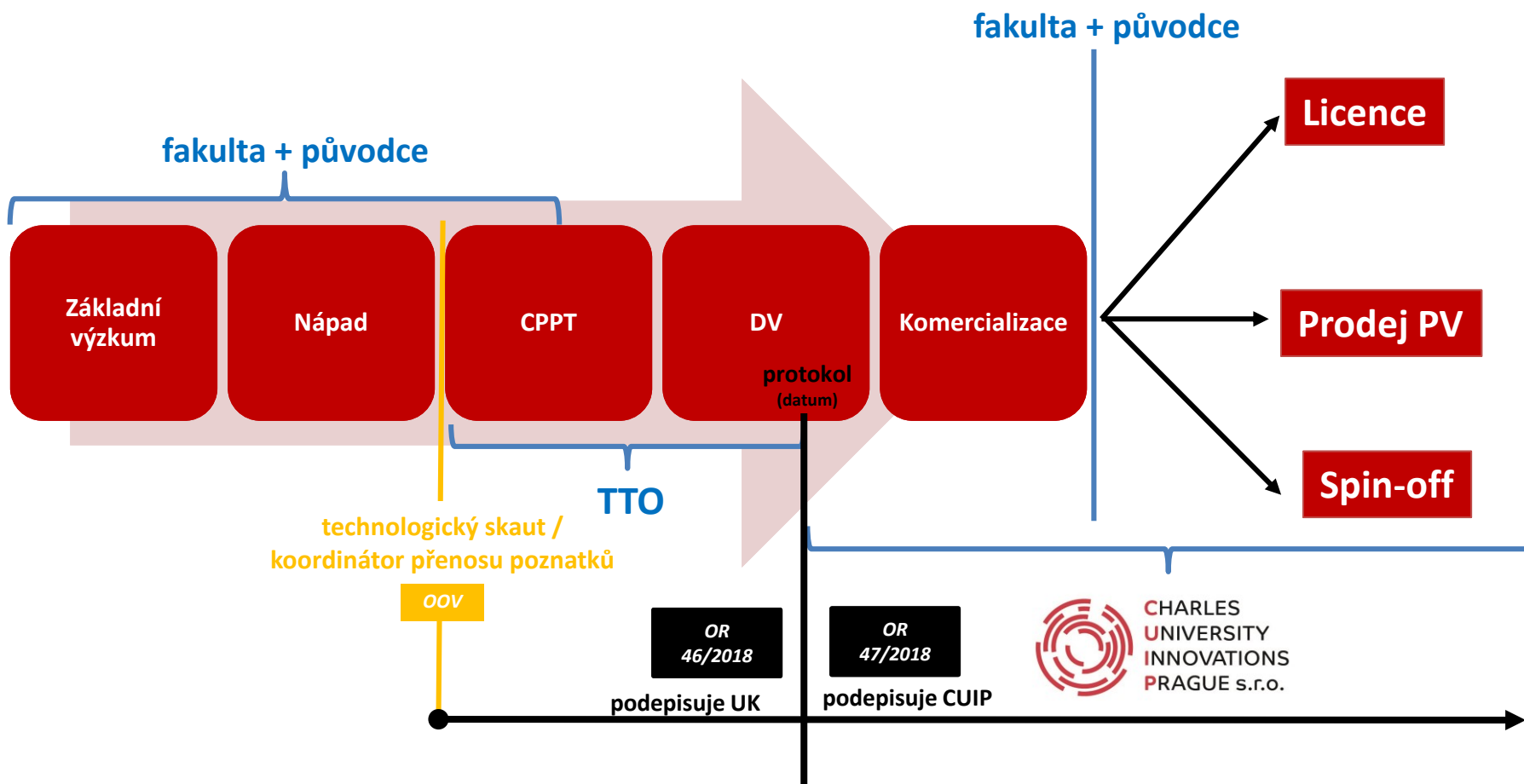
Naplnění Třetí role univerzity

Bezkontaktní ovládání polohovací postele pomocí očních pohybů



Ing. Martin Kopeček
Lékařská fakulta v Hradci Králové

Komerčializační systém na UK



- OOV – oznámení o objevu / vynálezu
- DV – dušení vlastnictví (IPR)
- Komerčializace – přenos inovace do společnosti

Management of Science and Innovations

- Studijní předmět / kurz celoživotního vzdělávání
- Obsah:
 - Projektová příprava
 - Transfer technologií a poznatků
 - Manažerské dovednosti

Pojďmě si to zkusit!

Lean canvas – aneb co to je?

- nebo „business model canvas“ (2008)
- Alex Osterwalder
- Šablona pro podnikatelské nápady
- Přehledné, jednoduché, strukturované



Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Autor:

Datum: 22.10.2015

Verze # 352b

Problém	Řešení	Unikátní nabídka hodnoty	Neférová výhoda	Zákazníci
	Indikátory		Cesty k zákazníkům	
Existující alternativy				
Struktura nákladů			Cenový model	

Zde jsme

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze # 352b

Problém	Řešení Náš nápad	Unikátní nabídka hodnoty	Neférová výhoda	Zákazníci
	Indikátory		Cesty k zákazníkům	
Existující alternativy				
Struktura nákladů			Cenový model	

Kdo a proč nás potřebuje

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

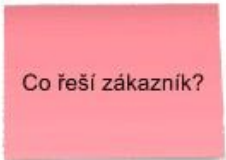
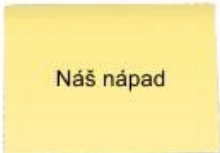
Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze # 352b

Problém 	Řešení 	Unikátní nabídka hodnoty	Neférová výhoda	Zákazníci
Existující alternativy 	Indikátory		Cesty k zákazníkům	
Struktura nákladů 2		Cenový model		

Kdo a proč nás potřebuje

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

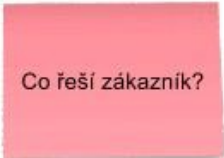
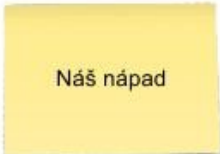
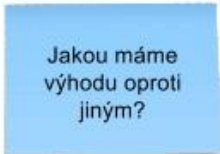
Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze #: 352b

Problém 	Řešení 	Unikátní nabídka hodnoty	Neférová výhoda 	Zákazníci
Existující alternativy 	Indikátory		Cesty k zákazníkům	
Struktura nákladů		Cenový model		

Kdo a proč nás potřebuje

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

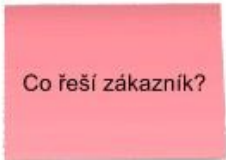
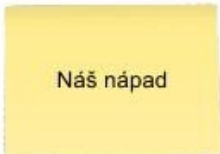
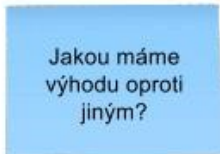
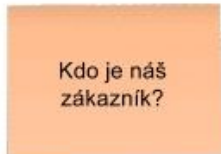
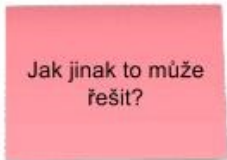
Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze #: 352b

Problém 	Řešení 	Unikátní nabídka hodnoty	Neférová výhoda 	Zákazníci 
Existující alternativy 	Indikátory		Cesty k zákazníkům	
Struktura nákladů z		Cenový model		

Čím jsme pro něj výjimeční?

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze # 352b

Problém Co řeší zákazník?	Řešení Náš nápad	Unikátní nabídka hodnoty Proč by si měl zákazník vybrat naše řešení?	Neférová výhoda Jakou máme výhodu oproti jiným?	Zákazníci Kdo je náš zákazník?
Existující alternativy Jak jinak to může řešit?	Indikátory	Jsme jedini? Jsme výrazně lepší než konkurence? Ano? - a v čem? First in class? Best in class?	Cesty k zákazníkům	
Struktura nákladů z		Cenový model		

Kdo a jak nám zaplatí?

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze #: 352b

Problém Co řeší zákazník?	Řešení Náš nápad	Unikátní nabídka hodnoty Proč by si měl zákazník vybrat naše řešení?	Neférová výhoda Jakou máme výhodu oproti jiným?	Zákazníci Kdo je náš zákazník?
Existující alternativy Jak jinak to může řešit?	Indikátory	Jsme jediní? Jsme výrazně lepší než konkurence? Ano? - a v čem? First in class? Best in class?	Cesty k zákazníkům Jak oslovíme zákazníky?	
Struktura nákladů			Cenový model	

Kdo a jak nám zaplatí?

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze # 352b

Problém Co řeší zákazník?	Řešení Náš nápad	Unikátní nabídka hodnoty Proč by si měl zákazník vybrat naše řešení?	Neférová výhoda Jakou máme výhodu oproti jiným?	Zákazníci Kdo je náš zákazník?
Existující alternativy Jak jinak to může řešit?	Indikátory Jak budeme měřit úspěšnost?	Jsme jediní? Jsme výrazně lepší než konkurence? Ano? - a v čem? First in class? Best in class?	Cesty k zákazníkům Jak oslovíme zákazníky?	
Struktura nákladů			Cenový model	

Kdo a jak nám zaplatí?

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze # 352b

Problém Co řeší zákazník?	Řešení Náš nápad	Unikátní nabídka hodnoty Proč by si měl zákazník vybrat naše řešení? Jsme jediní?	Neférová výhoda Jakou máme výhodu oproti jiným?	Zákazníci Kdo je náš zákazník?
Existující alternativy Jak jinak to může řešit?	Indikátory Jak budeme měřit úspěšnost?	Jsme výrazně lepší než konkurence? Ano? - a v čem? First in class? Best in class?	Cesty k zákazníkům Jak oslovíme zákazníky?	
Struktura nákladů Jaké jsou náklady?		Cenový model		

Kdo a jak nám zaplatí?

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Vzor pro JUK

Autor:

Otík

Datum: 22.10.2015

Verze #: 352b

Problém Co řeší zákazník?	Řešení Náš nápad	Unikátní nabídka hodnoty Proč by si měl zákazník vybrat naše řešení? Jsme jediní?	Neférová výhoda Jakou máme výhodu oproti jiným?	Zákazníci Kdo je náš zákazník?
Existující alternativy Jak jinak to může řešit?	Indikátory Jak budeme měřit úspěšnost?	 Jsme výrazně lepší než konkurence? Ano? - a v čem? First in class? Best in class?	Cesty k zákazníkům Jak oslovíme zákazníky?	
Struktura nákladů Jaké jsou náklady?			Cenový model Kdo platí a za co?	

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Autor:

Datum: 22.10.2015

Verze # 352b

Problém	Řešení	Unikátní nabídka hodnoty	Neférová výhoda	Zákazníci
• Drahé taxi • Nevím s kým jedu • Ne vždy lze platit kartou	• Garantované rychlé vyzvednutí • Víím kdo řídí • Platím přímo skrz aplikaci –	• Umožňují přesun z bodu A do bodu B pohodlně, bezpečně a za	• Tisíce aktivních řidičů • Známost značky 84%	• Mladí (18 – 24 let) 30%, znalí chytrých telefonů – místní i turisté • 24 – 44 let) 26% - místní i turisté
Existující alternativy	UBER			• Vytížení lidí • Turisté
• Klasické taxi • MHD • Vlastní vůz	• Počty jízd • Reference uživatelů • Peníze za cesty / měsíc	• Jako taxi, ale levnější, snazší a bezpečnější.	• Pozvánky / slevy • Venkovní reklama	
Struktura nákladů		Cenový model		
• IT infrastruktura a vývoj • Marketing, PR • Management řidičů		• 25% z každé jízdy		

Co jsme zjistili

1 Kdo je Ota a CUIP 😊

2 Co je to transfer znalostí a technologií

3 K čemu je to dobré

4 Jak to funguje na UK

5 Existuje Lean Canvas

Dotazy, diskuse



**CHARLES
UNIVERSITY
INNOVATIONS
PRAGUE s.r.o.**

Mgr. Otomar Sláma, MPA

slama@cuiip.cz

224 491 928