



GROW-APP

**Ako pripraviť nápad na
prezentáciu pred
investorom.**

Manuál pre ľudí s nápadom, ktorí chcú
získať financovanie a potrebujú sa kvalitne
pripraviť na prezentáciu.

Začnime správnymi otázkami...

Každý úspešný digitálny produkt začína ešte pred samotným vývojom.

Začína pochopením cieľa a používateľa, hodnoty a najbližšieho kroku, ktorý dáva pre váš projekt najväčší zmysel.

Tento manuál sme pripravili ako krátku prípravu pred naším stretnutím. Pomôže vám ujasniť si najdôležitejšie veci, pomenovať priority a pripraviť odpovede, vďaka ktorým bude naše stretnutie konkrétnejšie, efektívnejšie a užitočnejšie.

Nemusíte mať všetko premyslené dokonale. Dôležité je začať správnymi otázkami. Práve tie často rozhodujú o tom, či sa z nápadu, aplikácie alebo digitálneho riešenia stane produkt, ktorý dáva zmysel používateľom aj biznisu.

Na stretnutí si vaše odpovede prejdeme spolu a pomôžeme vám premeniť ich na jasnejší plán ďalšieho kroku. Teším sa, že sa pozrieme na váš projekt spoločne.

Martin, co-founder Grow-App





1. V akej **fáze** je váš projekt dnes — iba **nápad**, rozpracovaný **biznis plán**, **pitch deck**, alebo už prebiehajú **rokovania s investorom**?

Prečo sa na to pýtame:

Každý projekt potrebuje inú úroveň prípravy. Ak ide zatiaľ iba o nápad, pomôžeme ho lepšie uchopiť a vizualizovať. Ak už máte pitch deck alebo rokovania s investorom, zameriame sa na to, aby boli podklady profesionálnejšie, presvedčivejšie a použiteľné pri prezentácii.



2. **Komu** chcete projekt **prezentovať** — **investorovi**, **banke**, **partnerovi**, **grantovej výzve**, **tímu** alebo **budúcim zákazníkom**?

Prečo sa na to pýtame:

Inak sa pripravuje prezentácia pre investora, inak pre banku, grant, obchodného partnera alebo interný tím. Každá skupina sleduje niečo iné — investor potenciál rastu, banka dôveryhodnosť, partner využiteľnosť a zákazník hodnotu produktu.

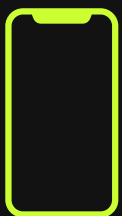




3. Kto je vaša **cieľová skupina**?

Prečo sa na to pýtame:

Aplikácia musí byť navrhnutá pre konkrétnych ľudí, nie pre „všetkých“. Keď vieme, kto ju bude používať, vieme lepšie navrhnuť funkcie, dizajn, jazyk komunikácie aj používateľskú cestu. Zároveň je to jedna z prvých vecí, ktorú bude chcieť počuť aj investor.



4. Prečo je práve **mobilná aplikácia** ako nástroj pre váš produkt **potrebná**?

Prečo sa na to pýtame:

Nie každý nápad musí byť automaticky mobilná aplikácia. Táto otázka pomáha overiť, či je appka naozaj najlepší nástroj — napríklad kvôli častému používaniu, notifikáciám, lokalite, rýchlemu prístupu, personalizácii alebo práci s používateľom v reálnom čase.





5. Aký hlavný problém má váš produkt cez mobilnú aplikáciu riešiť?

Prečo sa na to pýtame:

Silná aplikácia nevzniká zo zoznamu funkcií, ale z jasného problému. Keď presne pomenujeme problém, vieme navrhnúť riešenie, ktoré dáva používateľovi zmysel a investorovi ukazuje, že projekt má reálny dôvod existovať.



6. Čím sa má vaša aplikácia odlišiť od existujúcich riešení na trhu alebo v App Store / Google Play?

Prečo sa na to pýtame:

Investor bude prirodzene porovnávať váš nápad s tým, čo už existuje. Preto je dôležité vedieť pomenovať rozdiel — môže to byť lepší používateľský zážitok, špecifická cieľová skupina, jednoduchší proces, nový obchodný model, technológia alebo lokálne prispôsobenie.





7. Ako dnes **plánujete ukázať investorovi, ako bude aplikácia fungovať, keď ešte nemáte hotový prototyp?**

Prečo sa na to pýtame:

Nápad sa často ťažko predáva iba slovami. Investor potrebuje vidieť logiku aplikácie, základné obrazovky a spôsob, ako používateľ prejde od problému k riešeniu. Vizuálny koncept pomáha urobiť nápad konkrétnejším, dôveryhodnejším a ľahšie zapamätateľným.



8. Akú **sumu** plánujete **získať** a máte pripravené **vysvetlenie, na čo sa financie použijú?**

Prečo sa na to pýtame:

Investor nebude hodnotiť iba samotný nápad, ale aj to, či viete rozumne vysvetliť použitie financií. Ak máte jasne pomenované fázy — napríklad dizajn, vývoj MVP, testovanie, marketing alebo ďalší rozvoj — projekt pôsobí profesionálnejšie a dôveryhodnejšie.





9. Máte už **pripravené obrazovky**, náčrt alebo vizuálny **koncept**, ktorý sa dá vložiť **do pitch decku**?

Prečo sa na to pýtame:

Vizuál často rozhoduje o prvom dojme. Aj jednoduchý profesionálny koncept vie investorovi rýchlo ukázať, ako má aplikácia fungovať, aký má štýl a akú hodnotu prinesie používateľovi. Bez vizuálu môže dobrý nápad pôsobiť príliš abstraktne.



10. Čo by vám pred stretnutím s investorom najviac pomohlo?

Prečo sa na to pýtame:

Každý projekt má inú slabinu. Niektorí potrebujú lepší vizuál, niektorí upratať funkcie, niektorí technické odporúčanie a niektorí pripraviť nápad tak, aby bol zrozumiteľný pre investora. Táto otázka nám pomáha zamerať stretnutie na to, čo vám najviac pomôže posunúť projekt ďalej.



Čo si odnesiete zo stretnutia?

Pred investorom často nerozhoduje iba samotný nápad, ale aj to, ako jasne ho viete ukázať. Profesionálne pripravený vizuálny koncept pomáha investorovi rýchlejšie pochopiť, čo aplikácia rieši, ako bude fungovať a prečo má potenciál uspieť.

Na stretnutí si spolu prejdeme váš nápad, cieľovú skupinu, hlavné funkcie a spôsob prezentácie. Výsledkom môže byť jasnejší koncept aplikácie, ktorý sa dá použiť pri rokovaní s investorom, v pitch decku alebo pri ďalšom plánovaní vývoja.

Máte už v hlave prvé odpovede?

Pošlite nám svoje stručné poznámky alebo náčrty vopred na info@grow-app.sk. Na stretnutí vďaka tomu preskočíme teóriu a pôjdeme rovno k veci.

Nenašli ste odpovede na všetko? Nevadí. Upraceme to spoločne priamo na calle.

