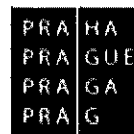


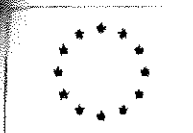
EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



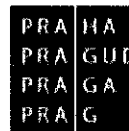
Příloha č. 2 - Žádost o poskytnutí vouchera podaná příjemcem včetně jejích příloh

PRAŽSKÝ VOUCHER NA POBYT V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH – VÝZVA č. 1
OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA – PÓL RŮSTU ČR

ŽÁDOST O POSKYTNUTÍ VOUCHERU
ONLINE BROTHERS S.R.O.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



PSČ:	
Město:	

Kontaktní osoba:

Jméno:	
Příjmení:	
E-mail:	
Telefon:	
Osoby zastupující právnickou osobu:	
Osoby s podílem v této právnické osobě:	Caesar Capital s.r.o. Empire Investments s.r.o.
Osoby, v nichž má právnická osoba podíl a jeho výše:	Nemá

2. Žadatel je srozuměn a tímto souhlasí s podmínkami programu – viz Programový manuál (zaškrtněte). ☒

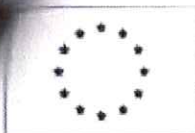
3. Stručný profil žadatele - hlavní zaměření firmy (max. 750 znaků):

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.

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).

4. Žadatel je plátcem DPH (ano/ne):

5. Žadatel tímto čestně prohlašuje, že:



- p) podpora se týká přímo ekonomické činnosti žadatele,
q) projekt je v souladu s pražskými/národními doménami specializace (viz - <http://www.rishmp.cz/jnp/cz/specializace/index.html>),
r) podniku (žadateli) byly přiděleny následující (dříve poskytnuté) podpory de minimis:

Datum poskytnutí	Poskytovatel	Částka v Kč
SUMA	 Kč

Podniky⁴ propojené s žadatelem o podporu

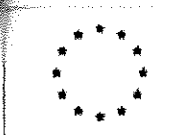
Žadatel o podporu se považuje za propojený⁵ s jinými podniky, pokud i tyto subjekty mezi sebou mají některý z následujících vztahů:

- a) jeden subjekt vlastní více než 50 % hlasovacích práv, která náležejí akcionářům nebo společníkům, v jiném subjektu;
b) jeden subjekt má právo jmenovat nebo odvolat více než 50 % členů správního, řídicího nebo dozorčího orgánu jiného subjektu;
c) jeden subjekt má právo uplatňovat více než 50% vliv v jiném subjektu podle smlouvy uzavřené s daným subjektem nebo dle ustanovení v zakladatelské smlouvě nebo ve stanovách tohoto subjektu;
d) jeden subjekt, který je akcionářem nebo společníkem jiného subjektu, ovládá sám, v souladu s dohodou uzavřenou s jinými akcionáři nebo společníky daného subjektu, více než 50 % hlasovacích práv, náležejících akcionářům nebo společníkům, v daném subjektu.

Subjekty, které mají s žadatelem o podporu jakýkoli vztah uvedený pod písm. a) až d) prostřednictvím jednoho nebo více dalších subjektů, se také považují za podnik propojený s žadatelem o podporu.

⁴Za podnik lze považovat podnikatele definovaného v zákoně č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

⁵Bližší informace o propojeném podniku naleznete v METODICKÉ PŘÍRUČCE k aplikaci pojmu „jeden podnik“ z pohledu pravidel podpory de minimis na stránkách www.uohs.cz



☐ nejsou zohledněny v Centrálním registru podpor malého rozsahu.

Žadatel ve vztahu k režimu *de minimis*:

- potvrzuje, že výše uvedené údaje jsou přesné a pravdivé a jsou poskytovány dobrovolně;
- se zavazuje k tomu, že v případě změny předmětných údajů v průběhu administrativního procesu poskytnutí podpory *de minimis* bude neprodleně informovat poskytovatele dané podpory o změnách, které u něj nastaly;
- souhlasí se zpracováním svých osobních údajů obsažených v tomto prohlášení ve smyslu zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů, ve znění p. p., za účelem evidence podpor malého rozsahu v souladu se zákonem č. 215/2004 Sb., o úpravě některých vztahů v oblasti veřejné podpory a o změně zákona o podpoře výzkumu a vývoje, ve znění p. p. Tento souhlas uděluji zpracovateli⁶, kterým je Magistrát hl. m. Prahy pro všechny údaje obsažené v tomto prohlášení, a to po celou dobu 10 let ode dne udělení souhlasu. Zároveň si je žadatel vědom svých práv podle zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů.

6. Žadatel tímto **souhlasí se zveřejněním svých údajů o projektu** - obchodní firmy a adresy/sídla společnosti, ceny zakázky a předmětu spolupráce s poskytovatelem znalostí, a to zejména na internetových stránkách programu či též hlavního města Prahy ☒

7. Žadatel tímto **potvrzuje správnost a úplnost údajů** uvedených v této žádosti. ☒

Popis spolupráce

Věnujte, prosím, zvýšenou pozornost vyplnění této části. Uvedené informace budou předmětem posouzení věcné způsobilosti Vaší žádosti (viz Programový manuál). Nedostatečné vyplnění nebo nevyplnění některého z bodů může vést k vyloučení Vaší žádosti z výběrového procesu!

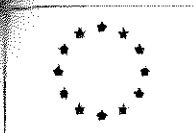
8. **Název projektu** žadatele:

"Právní služby online pro každou firmu i domácnost"

9. **Očekávaný výstup** – pozn: musí se jednat o takový výstup, jehož existenci lze ověřit. Tzn. nelze uznat absolvování školení (jakéhokoli druhu), nově osvojená dovednost získaná na *networkingu*, pasivní účast na seminářích atd.

- hodnoticí zpráva
- zápisy z jednání s potenciálními partnery, zákazníky, investory

⁶Zpracovatelem je poskytovatel podpory *de minimis*



Obsah služby:	Asistence při přípravě na pobyt v destinaci Silicon Valley
Název dodavatele:	E-ACCELERATOR z.ú.
IČ:	05928541
DIČ:	CZ05928541
Sídlo společnosti:	náměstí Kinských 741/6, Smíchov, 150 00 Praha 5
Plátce DPH:	ano
Statutární orgán:	
Kontaktní osoba:	
Telefon/mobil:	
E-mail:	
Webová stránka:	www.powehub.cz
Bankovní spojení:	

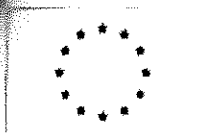
12. Stručný popis projektu (včetně spolupráce s dodavatelem služby) - max. 2000 znaků:

Za pomoci dodavatele PoweHub CZ (E-AKCELERATOR z.ú.), který bude zajišťovat cestu, ubytování, místo v inkubátoru a schůzky s potenciálními partnery, zákazníky, mentory a investory, hodláme vyslat 2 zástupce naší společnosti na pobyt v inkubátoru PowerHUB US Landing Programme v San Franciscu, USA. Ti by se měli za dobu svého pobytu setkat s potenciálními zákazníky, investory, mentory inkubátoru a se zástupci amerických firem, se kterými budou diskutovat možnosti a úskalí vstupu naší online právní platformy na nové zahraniční trhy a zvýšení tržního podílu. Zde by mělo dojít tak k jednání o případné participaci zahraničního investora v dané lokalitě a vytvoření seznamu možných investorů. Následně by mělo dojít k analýze amerického trhu s online poskytováním právních služeb, jeho zhodnocení a analýze vstupu na tento trh, popř. další trhy ve střední a jižní Americe (marketingový plán).

V druhé řadě je potřeba nalézt řešení 3 nejpálčivějších problémů, se kterými se naše firma potýká („úmrtnost“ poptávajících – nízká konverze skutečného zobchodování zakázky, retence zákazníků ze strany participujících advokátních kanceláří a s ní spojené nepřiznané výnosy pro naši firmu a akvizice vysoce specializovaných AK pro rozšíření nabídky a pokrytí veškeré poptávky právních služeb (viz bod 13 Zdůvodnění potřeba realizace projektu).

13. Zdůvodnění potřeby realizace projektu - max. 2000 znaků:

I. V naší branži se jako firma potýkáme se 3 zásadními problémy, které když systémově vyřešíme, zvýší se řádově naše výnosy:



(FYI s.r.o.) – vysokoškolské vzdělání - PR služby – praxe 5 let - styk s veřejností, jednání s novináři a redakcemi, tvorba redakčního obsahu

15. Vyberte režim podpory:

- ☒ De minimis (85 %)
☐ Bloková výjimka (50 %)

16. Celková cena projektu, procentní sazba dotace a výše dotace.

Celková cena projektu (v Kč)	499.750,- Kč (bez DPH)
Procentní sazba dotace (vyberte)	85 %
Výše dotace (celková cena projektu x procentní sazba dotace) :	424.787,5,- Kč

17. Zde uveďte CZ – NACE, kterého se projekt týká: 62 Činnosti v oblasti informačních technologií

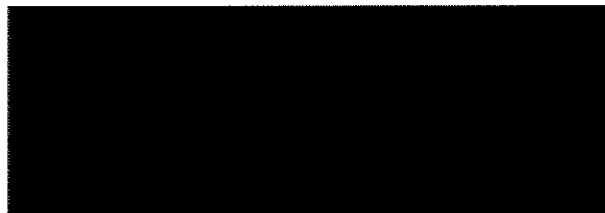
18. Indikátory projektu (vyberte):

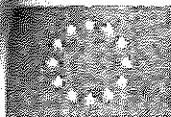
- ☐ podnik, který dostává podporu pro účely uvádění nových výrobků na trh
☒ podnik, který dostává podporu pro účely zavádění výrobků nových pro podnik

19. Datum zahájení projektu: 1.1.2019
Datum ukončení projektu: 28.2.2019

20. Místo realizace projektu (vyplňte): San Francisco, USA

21. Prosím nezapomeňte přiložit **Podnikatelský záměr** dle doporučené osnovy ve formátu PDF a další relevantní přílohy dle požadavků stanovených v Programovém manuálu (viz. kap. 6).





NABÍDKA POSKYTNUTÍ SLUŽEB

ŽADATEL O POSKYTNUTÍ VOUCHERU

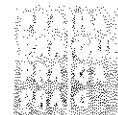
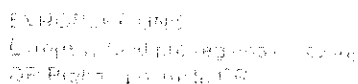
Název žadatele	ONLINE BROTHERS s.r.o.
IČO / DIČ	04273966 / CZ04273966
Sídlo žadatele	Revoluční 724/7, 11000, Praha 1
Statutární zástupce žadatele	[REDACTED]

DODAVATEL SLUŽBY

Název dodavatele	E-Accelerator, z.ú.
IČO / DIČ	05928541
Plátce DPH	ano
Sídlo dodavatele	náměstí Kinských 741/6, Smíchov, 150 00 Praha 5
Statutární zástupce dodavatele	[REDACTED]
Zpracovatel nabídky	[REDACTED]
{jméno, telefon, email}	[REDACTED]
Kontaktní osoba	[REDACTED]
{jméno, telefon, email}	[REDACTED]

POPIS NABÍZENÝCH SLUŽEB - PŘEDMĚT

- Asistence při přípravě na pobyt v destinaci Silicon Valley:
 - přípravný mentoring týkající se specifík trhu
 - asistence při výběru a ověření partnerů, investorů a dalších relevantních stakeholderů
- stanovení cílů
- podpora komercializace projektu i příprava obchodní prezentace společnosti a projektu
- Mezinárodní inkubace – Zvláštní služba – PowerHub US Landing Programme
 - zajištění zpátečních letenek Praha – San Francisco
 - zajištění ubytování v destinaci Silicon Valley
 - zajištění místa v inkubátoru PowerHub US Landing Programme
 - zajištění lokálního mentorátu v destinaci Silicon Valley
 - zajištění lokální asistence obchodního charakteru (vynalézání a budování síť partnerů)



HARMONOGRAM

1. Příprava tzv. 1. 2. návrh realizace bezdotyčného schválení projektu předložil 1. 1. 2021
2. kolektivní dotazník členů vnitřního orgánu, programové 4. 1. 2021, schválení projekt 1. 2. 2021
3. Zpracování marketingového plánu 2. 2. 2021, schválení projekt 1. 2. 2021
4. Rozmístění aktivity schválení 2. 2. 2021, schválení projekt 1. 2. 2021

POLOŽKOVÝ ROZPOČET

Název položky	Jednotka množství	Počet jednotek	Cena Kč za jednotku (bez DPH)	Cena Kč celkem (bez DPH)
Asistence v přípravné části	hodina	20		
Podpora komerčního zájezdu projektu	projekt	1		
Ubytování US Landing pro dvě osoby/dva měsíce	měsíc	4		
Místo v inkubátoru PowerJOB US	měsíc	4		
Landing Programové pro dvě osoby/dva měsíce				
Dopravní služby inkubátoru	měsíc	2		
/přepčet jednotky PRG/51/PRČ	jednotka	2		
Kalkulace cen CZ/USO = 22 Kč/1050				
CENA CELKEM (Kč bez DPH)				499 700
CENA CELKEM (Kč včetně DPH)				604 637,50

Kontrola je prováděna příslušným řádným a pověřeným zúčastněným. Všechny náklady na tuto práci poskytl student, je povinen investovat všechny své pracovní síly.

Čestné prohlášení

„Za togo preoblikovanja in dostopnosti do svojih izdelkov in storitev na kakovostni ravni, ki jo zagotavlja, se običajno od svojih konkuren-
cij razlikuje in sodeluje s strokovnjaki iz tujine, ki pomagajo pri razvoju in izpopolnjevanju izdelkov in storitev, kar pomeni, da se razlikuje od
preostalih podjetij, ki izdelujejo in prodajajo iste vrste izdelkov in storitev.“

Accepted for publication 27 June 2012

[illegible]

1000



**Technologická
vyspělost, 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 adaptabilita 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 takřkajíc "z ulice" (úvodní neplacená schůzka + následná opakující se komunikace a získání všech potřebných dokumentů...). Díky činnosti portálu jsou tak nakonec spokojeni všichni stakeholderi (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.



	<ul style="list-style-type: none">- nízká konverze "vyplněný formulář na webu-uskutečněný obchod" oproti průměru ve vyspělých zemích- časová náročnost zobchodování zakázky (kompletace právního spisu)- neochota vysoce specializovaných AK na participaci na projektu (poptávka převyšuje nabídku, proto hrstka vysoce specializovaných AK, není tlačena ke snižování své marže) <p>Hrozby:</p> <ul style="list-style-type: none">- vstup ekonomicky silného hráče v online marketingu na trh- vstup zavedené silné advokátní kanceláře, která bude konkurovat cenou (nepříliš pravděpodobné)- neefektivnost kontroly dodržování plnění smluvní povinností ze strany participujících AK- neúmyslná akvizice ekonomicky slabších koncových zákazníků, kteří často hledají právníka zdarma a nejsou ochotni za službu zaplatit <p>Příležitosti</p> <ul style="list-style-type: none">- zvýšení tržního podílu- zvýšení konverze "vyplněný formulář na webu-uskutečněný obchod"- zavedení systémové kontroly plnění smluvních povinností ze strany participujících AK- rozšířením záběru nabízených právních služeb (vysoká specializace participujících AK)- vstup na nový trh- mentoring zkušeného jedince či týmu- vstup nového investora a rychlejší získání tržního podílu- zvýšení ochoty platit za objednané právní služby předem- snížení časové náročnosti pro zobchodování klienta (kompletace právního spisu a předání příslušné AK)- stále se zvyšující počet advokátů, advokátních kanceláří a koncipientů a s tím spojené nižší poptávka po právních službách (výhoda při vyjednávání)
	<p>Obchodní a finanční strategie podniku, plány na další rozvoj, strategie vstupu na zahraniční trhy.</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 na 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 pohybujeme 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 vzájemně 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 nejúspěšnější.</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 zamířit 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 střeadoamerické a jihoamerické. Výsledek inkubace tak bude také seznam potenciálních investorů k oslovení.

Žadatel

Jméno statutárního zástupce

Čestně prohlašuji, že nabízená služba nebyla/neli předmětem jiné dodávky/projektu/předmětu voucheru. 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

podpis statutárního zástupce