



Ready2Export

Jak uspět se startupem
na zahraničních trzích

24. 9. 2025

Jan Špunda

Lucie Schaffelhoferová

Exportní konzultanti

Obsah prezentace

1. Úvod
2. Východiska expanze: startup vs. zavedená firma
3. Exportní připravenost
4. Specifické služby agentury CzechTrade pro startupy
 - Startup Entry
 - Czech Startup Day
5. Mezinárodní konference a veletrhy

CzechTrade

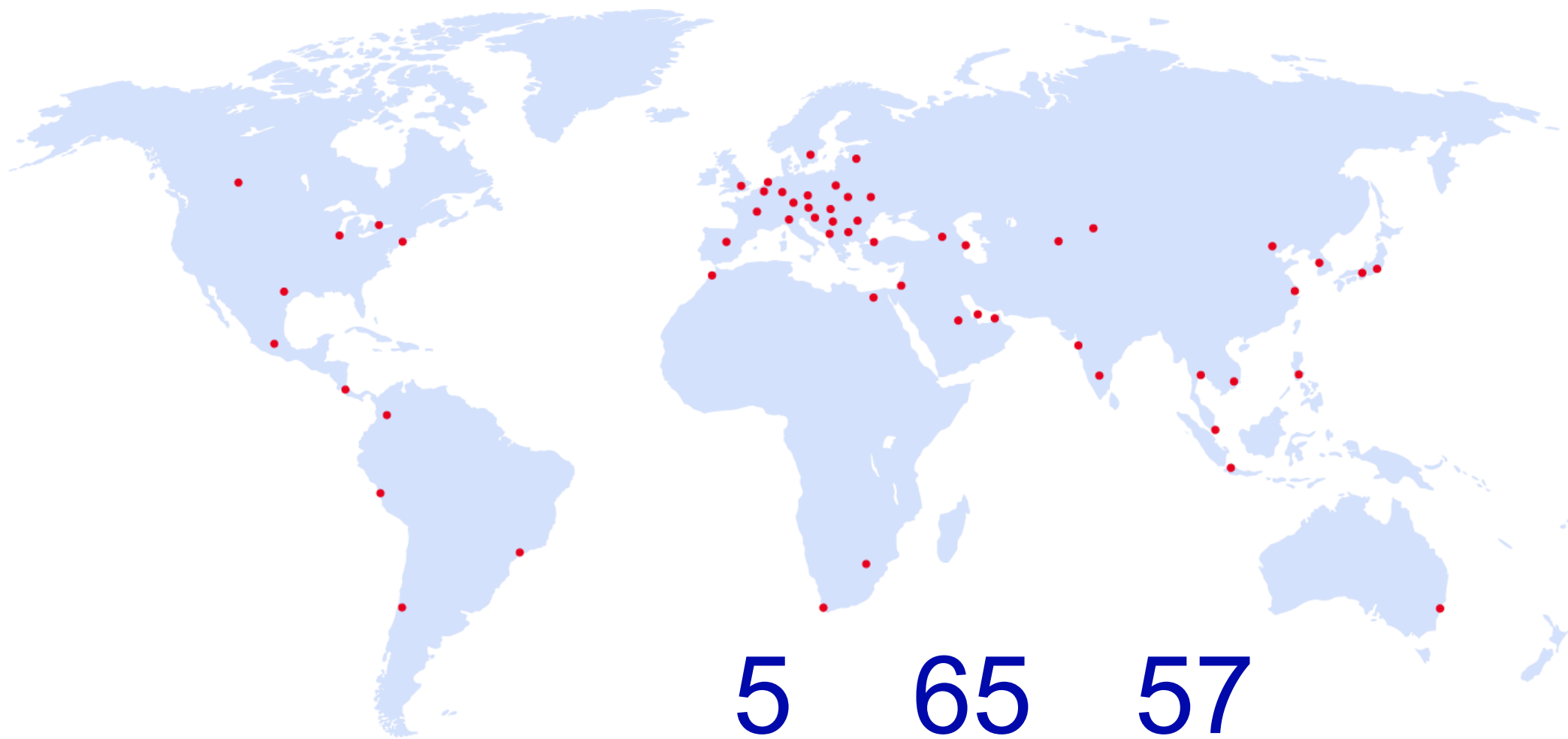
Agentura CzechTrade je národní proexportní organizací založenou Ministerstvem průmyslu a obchodu s cílem rozvíjet mezinárodní obchod a vzájemnou spolupráci mezi českými a zahraničními subjekty.

Podpora českých, zejména pak malých a středních firem, v oblasti internacionalizace jejich podnikatelských aktivit.

Profesionální a komplexní servis, založený na dlouhodobých zkušenostech zahraničních zástupců a oborových zkušenostech exportních konzultantů.



Zahraniční síť CzechTrade



5

kontinentů

65

zemí

57

kanceláří

Přehled služeb



BEZPLATNÉ SLUŽBY

— Informační servis

- Aktuality ze světa
- Exportní příležitosti
- Newsletter CzechTrade denně

— Exportní poradenství

- Zhodnocení exportní připravenosti firmy
- Strategie vstupu na zahraniční trhy

— Exportní vzdělávání

- Odborné a teritoriální semináře
- Exportní konference

— Online služby

- Adresář exportérů
- Adresář designérů

— Market Entry



SLUŽBY S FINANČNÍ SPOLUÚČASTÍ

— Individuální služby poskytované v zahraničí

- Ověření zájmu o produkt
- Organizace obchodních jednání
- Dlouhodobá exportní asistence
- Podklady pro založení firmy v zahraničí
- Podklady k certifikaci, licencím, registrace produktů a ochranných známek
- Podpora ekonomické migraci

— Akce v ČR a v zahraničí

- Prezence na veletrzích
- Sourcing Days
- Oborové mise do ČR

— Exportní vzdělávání

- Odborné semináře
- Firemní školení na míru



ZVÝHODNĚNÉ SLUŽBY NA PODPORU INTERNACIONALIZACE

- KOMPAS
- Exportní aliance CzechTrade
- Exportní inkubátory
- Digitální marketing a e-commerce
- Služby pro startupy:
 - Startup Entry
 - Startup Zone
 - Czech Startup Days



PROJEKTY SPOLUFINANCOVANÉ EU

- NOVUMM 2 a NOVUMM2KET (OP TAK)
- Design Credits (NPO)
- Design 3



**Design
Centrum**

- DESIGN TREND MONITORING
- TRŽNÍ POTENCIÁL DESIGN-INOVACE

Startup vs. zavedená firma – východiska pro zahraniční expanzi

	Startupy	Zavedené firmy
Cíle	Rychlý růst, zahraniční investice	Zajištění dlouhodobé stability a zisků
Produkt	MVP, flexibilní úprava řešení	Hotový produkt
Rychlost	Expanze v raných fázích	Po stabilizaci na domácím trhu
Financování	Často externí zdroje (granty, investoři)	Vlastní zdroje, exportní podpora
Tým	Malý a flexibilní	Větší a strukturovaný
Důvěra	Budování od nuly	Historie referencí
Kontakty	Startupové huby, networkingové akce	Sítě partnerů, obchodní komory

Startup vs. zavedená firma – univerzální předpoklady

Startovací čára startupů a zavedených firem může vypadat jinak, ale základní kroky úspěšné expanze jsou pro všechny stejné.

- Zhodnocení exportní připravenosti
- Výběr vhodného trhu a obchodní strategie vstupu na trh
- Personální a finanční kapacity
- Administrativní povinnosti (právní a logistická připravenost)
- Lokalizace a marketing
- Budování důvěry a získávání prvních zahraničních klientů/partnerů

Od nápadu k expanzi



Akademické/firemní prostředí

Fáze nápadu

(podpora podnikavosti, vznik a rozvoj inovativní myšlenky, proof of concept, ochrana duševního vlastnictví)

Cíl: Přetavit nápad do startupu

Inovační centra

Fáze validace a etablování

(založení společnosti, zajištění financování, nastavení obchodního plánu, testování trhu, první tržby)

Cíl: Etablovat startup na domácím trhu

CzechTrade

Fáze internacionalizace

(analýza zahraničního trhu, hodnocení příležitostí a potenciálu rozvoje exportních aktivit, export, další expanze)

Cíl: Škálovat růst v zahraničí



Exportní připravenost

Exportní připravenost jako základ úspěšné expanze

Hodnotící kategorie:

- Poptávka na trhu
- Konkurence
- Obchodní model
- Složení týmu
- Prezentační dovednosti

Hodnocení exportní připravenosti v rámci služby **Startup Entry**



Startup Entry

- Představení startupů před řediteli regionálních center CzechTrade formou **pitch session** a následného **Q&A**
- Hodnocení exportní připravenosti firem, poskytnutí zpětné vazby a sdílení návazných doporučení s ohledem služby agentury CzechTrade a možnosti další spolupráce
- **5. Startup Entry Pitch proběhne v 8. října 2025 v rámci MSV v Brně**





Zahraniční investoři

Role zahraničních investorů v rámci globálního růstu startupů



Finanční kapitál

Pokrytí nákladů
spojených se vstupem
na zahraniční trhy
(marketing, právní
služby, lokální tým atp.).



Know-how & kontakty

Znalost místního trhu,
vztahy s hlavními
aktéry místního
ekosystému, příležitost
propojení na
potencionální obchodní
partnery.



Reference

Zvýšení
důvěryhodnosti
a pozitivní reputace pro
získávání prvních
obchodních kontaktů.



Czech Startup Day

- **Propojení českých inovativních startupů s rakouskými investory**
- Sdílení informací o rakouském startupovém ekosystému, pitch session před rakouskými zástupci z řad VC fondů a business angels
- V rámci předchozích ročníků celková **účast 43 startupů**
- 4. ročník akce proběhne 30. září 2025 za účasti 16ti českých startupů



A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are arranged in a way that they appear to converge towards the top of the frame. The sky is a clear, pale blue. A large, solid blue triangular shape is overlaid on the bottom left of the image, containing white text.

Mezinárodní veletrhy a konference

Mezinárodní akce jako testovací platforma



Ověření trhu v praxi

Prvotní zpětná vazba
od potencionálních
zahraničních partnerů
a zákazníků.



Navázání osobních vztahů

Přímý přístup
k vybraným firmám,
investorům,
distributorům a dalším
možným obchodním
partnerům.



Příležitost pro prezentaci

Představení před
obchodními partnery
nebo v rámci
oficiálního programu
akce.

Formy účasti na mezinárodních akcích

Návštěvník

- Větší flexibilita – návštěva předem vytipovaných stánků, účast na konferenčním programu
- Přehled informací o trhu, konkurenci a trendech
- Identifikace příležitostí a možných obchodních partnerů
- Nižší náklady

Pro koho je tato forma účasti vhodná?

Startup nemá ještě hotový produkt nebo finalizovanou službu pro prezentaci na stánku. Cílem je poznat trh a nasbírat první kontakty.

Vystavovatel

- Prezentace produktu/služeb – přímý kontakt s návštěvníky
- Možnost přizvat potencionální obchodní partnery na stánek (zázemí pro jednání)
- Budování značky, PR (uvedení v katalogu vystavovatelů)
- Vyšší finanční náročnost

Pro koho je tato forma účasti vhodná?

Startup má hotový produkt/službu pro prezentaci na stánku. Cílem je získat partnery/zákazníky/investory a budovat značku v zahraničí.

GITEX Europe 2025

- Podnikatelská mise zaměřená na technologické inovace do Berlína
- Zaměření akce na AI, kybernetickou bezpečnost, IoT, Průmysl 4.0, FinTech, CleanTech, HealthTech, EdTech
- 16 českých technologických startupů a firem (6 vystavovatelů, 10 návštěvníků)
- Doprovodný program (společnost SAP, Cambridge Innovation Center a startupový hub Æthos, Spolkový svaz pro AI)
- **Pro rok 2026 byl veletrh zařazen mezi podporované akce v rámci projektů NOVUMM2KET, možnost vystavování v rámci české expozice**



Maximalizace přínosu účasti na zahraničních akcích

- **Viditelnost značky** – informace o účasti na sociálních sítích, rozeslání pozvánek
 - **Schůzky** – organizace předem domluvených i ad hoc jednání (možnost využití eventových aplikací)
 - **Materiály v cizím jazyce** – vizitky, stručné one-pagery, webové stránky
 - **Přesvědčivá prezentace** – profesionální sales pitch
 - **Networking** – příležitost účasti na doprovodných akcích a neformální navazování kontaktů
 - **Follow-up** – rychlé navázání na akci skrze personalizované děkovné e-maily, zaslání materiálů, pozvánka na follow-up call
- + možnost využít služeb sítě **zahraničních kanceláří CzechTrade** – znalost místního prostředí, pomoc s logistikou, tlumočením, posílení důvěryhodnosti, úspora času a nákladů



Jan Špunda

Exportní konzultant - senior

E-mail:

jan.spunda@czechtrade.gov.cz

Tel.: +420 224 907 580

Mob.: +420 602 254 839



Lucie Schaffelhoferová

Exportní konzultant

E-mail:

l.schaffelhoferova@czechtrade.gov.cz

Tel.: +420 224 907 540

Mob.: +420 702 259 363



CzechTrade



czechtrade



czechtradeofficial3990



design.centrum