

TAČR GAMA – VÚŽV, v. v. i.

Projekt TP01010047

Plán komercializace

Název

**Energeticky pasivní venkovní ustájení prasat
pro alternativní chovy**

Předkladatel: Ing. Miroslav Rozkot, CSc.

1. Představení předmětu komercializace

Předmětem komercializace bude prodej konceptu Energeticky pasivní venkovní ustájení prasat pro alternativní chovy, který je majetkem VÚŽV, v. v. i. Praha Uhřetěves. Na jeho základě byl vytvořen funkční vzorek

2. SWOT analýza

Silné stránky (Strengths)

- Produkt využívá zkušenosti alternativních chovatelů a je důsledně lokalizován pro podmínky ČR.
- Při tvorbě výsledku se vycházelo z testování v provozních podmínkách a před odbornou veřejností.
- Detašované pracoviště v Kostelci nad Orlicí má četné kontakty na chovatele prasat.

Slabé stránky (Weaknesses)

- Malé zkušenosti s kontrolou dodržování licenčních podmínek.
- Ústav nemá specialistu na plný úvazek na marketingovou komunikaci.

Příležitosti (Opportunities)

- Vznikající segment trhu odrážející trendy vývoje v rozvinutých zemích EU.
- Již probíhající spolupráce s potenciálními výrobci.
- Možnost ovlivnění koncových uživatelů a tím vytvořit poptávku u výrobců.

Hrozby (Threats)

- Ztráta koncových uživatelů – další omezení chovů, pro venkovní chovy nepříznivá epidemiologická situace (africký mor prasat).
- Nedostatečná ochrana duševního vlastnictví (právní vymahatelnost v zahraničí).

3. Identifikace trhu

Trh představují vzhledem k tomu, že není plánována výroba a přímá distribuce ke koncovým uživatelům, výrobci dřevostaveb případně dodavatelům technologií pro chov prasat. V ČR se především jedná o firmy Agrico, Farmtec a.s., Brunthaller BD Tech apod. Konkurence na tomto trhu je velká a jakákoliv smysluplná inovace může být konkurenční výhodou v případě nenadálého zpřísnění legislativy. Jedná se i o možnost jejího uplatnění pro nesespecializované výrobce. Zejména pak pro výrobce pracující v oblasti dřevostaveb.

4. Forma marketingové komunikace

Marketingová komunikace bude založena především na osobním jednání s výrobcí a dovozci technologických zařízení a staveb pro chov prasat s využitím předchozích kontaktů a zkušeností, které má oddělení chovu prasat. Navíc všechny relevantní informace budou publikovány v samostatné sekci webových stránek VÚŽV.

5. Podpora prodeje koncovým uživatelům

- Přednáškovou a publikační činností (Náš chov, semináře)
- Podporou budoucího výrobce při výstavní činnosti
- Spolupráce s profesními sdruženími

6. Kvantifikace přínosů

Navržená technologie je pro koncového uživatele přínosná v tom že mu umožní pohodlně a levněji naplnit především požadavky na inovaci výrobního programu. Pro případného výrobce, který zároveň nabízí i další technologie, může být tento výrobek využitelný i jako doplněk sortimentu.

7. Forma komercializace

S výrobcem technologie bude uzavřena licenční smlouva, která bude obsahovat částku za poskytnutí licence a procentický podíl na příjmech z prodeje.

8. Předpokládaný výnos

Licenční smlouva bude obsahovat dvě částky, a to pevnou částku za poskytnutí licence a pak procentuální podíl na prodaných výrobcích. Vzhledem k povinnosti umožnit získání licence všem zájemcům za stejných podmínek se předpokládá přímá prodejní cena cca 10 000 Kč a pak 5% podíl na prodejní ceně každého kusu.

9. Časový plán

- 2022 – prezentace výrobku na pravidelném setkání alternativních chovatelů prasat v Kostelci nad Orlicí. Článek (komerční sdělení). Jednání o prodeji s potencionálním výrobcem, společností AGRICO, s.r.o.
- 2021-2024 - jednání o prodeji výsledku s dalšími výrobci. Aktivní účast na výstavách TECHAGRO a Země Živitelka formou přihlášení do soutěže. Účast na chovatelských dnech.
- 2022-2025– Podpora prodeje formou článků, účastí na seminářích a odborných akcích a účast na výstavách.