STRATEGICKÝ PLÁN

Expanze do jihovýchodní Asie

Zprostředkování obchodních příležitostí a partnerství v Malajsii, Filipínách a Singapuru

STAV	Aktivní
VERZE	1
CELKEM SEKCÍ	6
AUTOR	ProfiPlans Team

STRUKTURA PLÁNU

Cíle	1
Analýza	1
Strategie	1
Akční kroky	1
Rizika	1
Shrnutí	1

Obsah

CÍLE

1. Strategické cíle expanze

ANALÝZA

2. Analýza trhů JV Asie

STRATEGIE

3. Strategie vstupu

AKČNÍ KROKY

4. Implementační plán

RIZIKA

5. Rizika a mitigace

SHRNUTÍ

6. Finanční plán a shrnutí

Cíle

Definované cíle a výstupy plánu.

1 Strategické cíle expanze

Vize

Stát se preferovaným partnerem pro české a evropské firmy vstupující na trhy jihovýchodní Asie s důrazem na Malajsii, Filipíny a Singapur.

Strategické cíle (24 měsíců)

Obchodní cíle - **Klientská základna:** 25 aktivních klientů do konce roku 2 - **Roční obrat:** 15M Kč z poradenských a zprostředkovatelských služeb - **Úspěšnost projektů:** 70 % klientů dosáhne ROI do 18 měsíců

Tržní cíle - **Singapur:** 10 klientů (hub pro celý region) - **Malajsie:** 8 klientů (výrobní a technologický sektor) - **Filipíny:** 7 klientů (BPO a e-commerce)

Klíčové milníky

| Období | Milník | |--------|--------| | Q1/26 | Založení entity v Singapuru | | Q2/26 | Partnerská síť (5 lokálních partnerů) | | Q3/26 | První 5 klientů | | Q4/26 | Break-even provozu | | Q2/27 | 15 aktivních klientů | | Q4/27 | Expanze do Vietnamu (assessment) |

No-go kritéria

- Investice přesáhne 8M Kč bez jasné cesty k profitabilitě - Nepodaří se získat 3 klienty do 9 měsíců - Regulatorní překážky v klíčových zemích

Analýza

Rozbor současného stavu a prostředí.

2 Analýza trhů JV Asie

Singapur – Regionální hub

Ekonomika: - HDP: 400 mld. USD - Růst: 3,5 % p.a. - Byznys prostředí: #1 globálně

Příležitosti: - Finanční služby a fintech - Logistika a supply chain - Regionální headquarters

Výzvy: - Vysoké náklady na provoz - Silná konkurence

Malajsie – Výrobní powerhouse

Ekonomika: - HDP: 380 mld. USD - Růst: 4,5 % p.a. - Populace: 33 mil.

Příležitosti: - Elektronika a polovodiče - Automobilový průmysl - Halal produkty (globální hub) - Renewable energy

Výzvy: - Byrokracie - Potřeba lokálního partnera (Bumiputera)

Filipíny – Růstový trh

Ekonomika: - HDP: 400 mld. USD - Růst: 6 % p.a. - Populace: 115 mil.

Příležitosti: - BPO a shared services - E-commerce (boom) - Infrastruktura - Anglicky mluvící workforce

Výzvy: - Infrastrukturní limity - Složitá byrokracie

Konkurenční prostředí

| Konkurent | Silné stránky | Naše výhoda | |----------|---------------|------------| | Big 4 | Brand, zdroje | Cena, flexibilita | | Lokální agentury | Kontakty | Evropská perspektiva | | CzechTrade | Státní podpora | Agilita, B2B focus |

Strategie

Strategie k dosažení cílů.

3 Strategie vstupu

Obchodní model

Tři pilíře služeb:

1. Market Entry Advisory - Analýza trhu a konkurence - Regulatorní assessment - Partner search - **Cena:** 150-300k Kč / projekt

2. Business Development - Lead generation - Meeting facilitation - Kontraktační podpora - **Cena:** Success fee 5-10 % z kontraktu

3. Operational Support - Založení entity - HR & recruitment - Ongoing compliance - **Cena:** Retainer 50-100k Kč / měsíc

---

Go-to-market strategie

Fáze 1: Foundation (Q1-Q2) - Singapur jako operační základna - Partnerská síť v každé zemi - Digitální marketing (LinkedIn, webináře)

Fáze 2: Traction (Q3-Q4) - Reference cases z prvních klientů - Účast na veletrzích (ASEAN summits) - PR v českých byznys médiích

Fáze 3: Scale (Year 2) - Rozšíření týmu - Productized services - Partnerství s bankami a logistickými firmami

---

Cenová strategie

Positioning: Premium boutique

| Služba | Cena | vs. Big 4 | |--------|------|----------| | Market study | 200k | -60 % | | Partner search | 150k + success fee | -50 % | | Entity setup | 100k | -40 % |

Competitive advantage: Personální přístup, znalost českého trhu, flexibilita

Akční kroky

Konkrétní kroky pro realizaci.

4 Implementační plán

Q1 2026: Setup

Právní a administrativní - [ ] Založení Pte. Ltd. v Singapuru - [ ] Firemní účet (DBS/OCBC) - [ ] Work visa pro klíčové osoby - [ ] Kancelář (co-working první rok)

Partnerství - [ ] MOU s malajsijskou obchodní komorou - [ ] Partnerství s filipínskou právní firmou - [ ] Napojení na CzechTrade network

Marketing - [ ] Website lokalizace (EN) - [ ] LinkedIn company page - [ ] Úvodní webinář pro české firmy

---

Q2 2026: Market entry

Business development - [ ] Databáze 100 potenciálních klientů (CZ/EU) - [ ] Outreach kampaň (e-mail + LinkedIn) - [ ] 20 kvalifikovaných meetings

Partnerská síť - [ ] 2 partneři v Singapuru (legal, accounting) - [ ] 2 partneři v Malajsii (local representative) - [ ] 1 partner na Filipínách (BPO sector)

First wins - [ ] 2 podepsané kontrakty - [ ] 1 reference case study

---

Q3-Q4 2026: Growth

Klientský rozvoj - [ ] 8 aktivních klientů - [ ] Pipeline: 15 kvalifikovaných leads - [ ] NPS > 8

Tým - [ ] Hire: Business development manager (lokální) - [ ] Hire: Research analyst

Marketing - [ ] 3 případové studie - [ ] Účast na 2 veletrzích - [ ] PR články v Hospodářských novinách

---

2027: Expansion

- [ ] 25 aktivních klientů - [ ] Kancelář upgrade - [ ] Vietnam assessment - [ ] Potenciální fundraising pro scale

Rizika

Identifikovaná rizika a opatření.

5 Rizika a mitigace

Kritická rizika

R1: Pomalé získávání klientů **Dopad:** Kritický | **Pravděpodobnost:** Střední

Indikátory: - < 2 klientů po 6 měsících - Conversion rate < 10 %

Mitigace: - Diversifikace kanálů (CzechTrade, asociace, referrals) - Úprava value proposition - Snížení cen / pilot projekty

---

R2: Regulatorní překážky **Dopad:** Vysoký | **Pravděpodobnost:** Střední

Specifika: - Malajsie: Bumiputera požadavky - Filipíny: Komplexní licencování - Singapur: Visa requirements

Mitigace: - Lokální právní partneři - Flexibilní struktura (kde nutné, JV s lokálním partnerem) - Compliance-first přístup

---

Vysoká rizika

R3: Klíčová osoba **Mitigace:** - Dokumentace procesů - Paralelní rozvoj lokálních kontaktů - Key-man pojištění

R4: Geopolitické napětí **Mitigace:** - Diverzifikace po 3 trzích - Monitoring situace - Flexibilní exit plány

R5: Měnové riziko **Mitigace:** - Fakturace v USD/EUR - Natural hedging (náklady v lokální měně)

Finanční riziko

Worst case: - Investice: 8M Kč - Burn rate: 400k Kč/měsíc - Max. exposure: 12M Kč (18 měsíců)

Stop-loss: Pokud po 12 měsících < 5 klientů a < 3M tržby ’pivot nebo exit

Shrnutí

Závěrečné shrnutí a harmonogram.

6 Finanční plán a shrnutí

Investiční rozpočet

Jednorázové náklady (Year 1)

| Položka | Částka (Kč) | |---------|-------------| | Založení entity Singapur | 150 000 | | Právní a compliance | 300 000 | | IT infrastruktura | 100 000 | | Marketing launch | 400 000 | | Travel budget (setup) | 500 000 | | Working capital | 1 000 000 | | Rezerva (20 %) | 500 000 | | **Celkem investice** | **2 950 000 Kč** |

Měsíční provozní náklady

| Položka | Částka (Kč) | |---------|-------------| | Kancelář (co-working) | 30 000 | | Mzdy (2 FTE) | 180 000 | | Travel | 80 000 | | Marketing | 40 000 | | Legal/Accounting | 20 000 | | Ostatní | 20 000 | | **Celkem měsíčně** | **370 000 Kč** |

Projekce tržeb

| Období | Klientů | Tržby | Náklady | Výsledek | |--------|---------|-------|---------|----------| | Q1-Q2 Y1 | 2 | 600k | 2 200k | -1 600k | | Q3-Q4 Y1 | 8 | 2 400k | 1 500k | +900k | | Y2 | 25 | 9 000k | 5 500k | +3 500k |

Break-even: Q3 Year 1 **ROI Year 2:** 120 %

Klíčové metriky (KPIs)

| Metrika | Target Y1 | Target Y2 | |---------|-----------|----------| | Aktivní klienti | 10 | 25 | | Roční tržby | 3M Kč | 9M Kč | | Client NPS | > 8 | > 9 | | Partner network | 5 | 10 | | Success rate | 60 % | 70 % |

Executive summary

Investice: 3M Kč | **Break-even:** 9 měsíců | **ROI Y2:** 120 %

Go kritéria: - Minimálně 3 letters of intent od potenciálních klientů - Partnerská dohoda s lokální firmou v Singapuru - Právní due diligence dokončena

Tento dokument je vzorový plán z Strateg-AI.com

Strateg-AI

AI facilitované strategické plánování