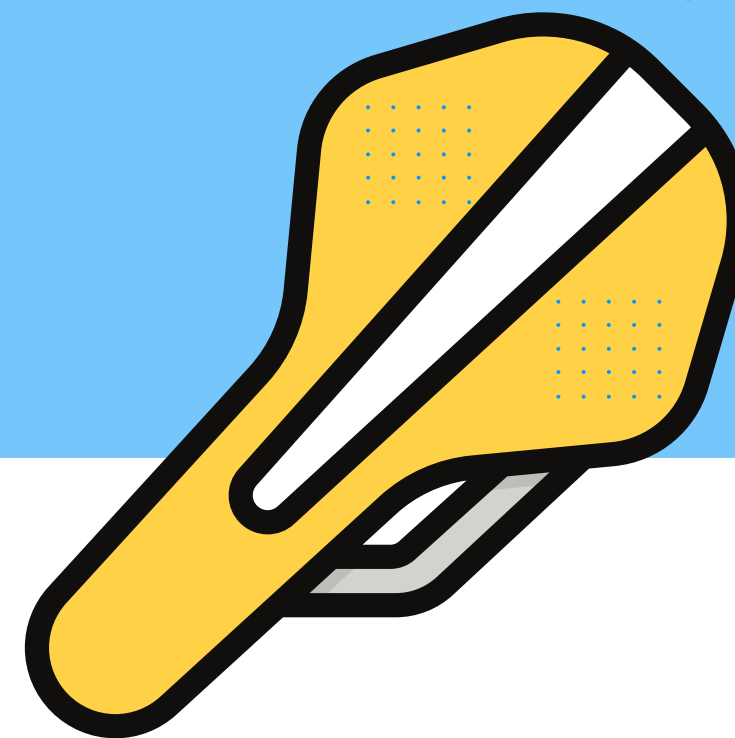


# posedla

první české cyklistické sedlo  
na míru s 3D vložkou

PRUSALAB DECK  
27.11.2020



# Jsme posedlí...

Severočeši, geografové, milovníci hor (zejména Lužických) a pohybu v přírodě. Cyklistika je naší neutichající vášní. V sedle trávíme tisíce kilometrů ročně. Jelikož máme oba zkušenosti se zraněními pohybového aparátu, chceme všem stejně posedlým cyklistům a cyklistkám pomoci k zdravému pohybu a posedu na kole.



## **Martin Řípa (letos 5 662 km v sedle)**

Posledních 5 let působil ve výzkumné agentuře na řídicích pozicích, kde vedl mezinárodní týmy. Pro firmu získal důležité akvizice a spoluzaložil dodnes fungující výzkumné česko-thajské joint venture. Vytvářel strategie a insighty pro klienty z celého světa. Bubeník.



## **Jiří Dužár (letos 7 927 km v sedle)**

Kreativec s více než 7 letou zkušeností ze seniorních marketingových pozic, z toho 4,5 roku v USA. Spoluzakladatel úspěšné rodinné firmy. Speaker na mezinárodních konferencích a konzultant pomáhající značkám s komunikací. Fotograf.

# Jsme posedlí...

Jakmile se člověk jednou zamiluje do cyklistiky, stává se navždy posedlým. Náš cíl je dopřát cyklistické posedlosti zdravý posed na kvalitních českých sedlech.

POSEDLA



# Proč posedla?

3 hlavní problémy, které  
nás přivedly k vývoji sedel  
kompletně na míru

POSEDLA

## Problém č. 1: zdraví

Okolo výběru vhodného sedla s ohledem na zdraví koluje mnoho mýtů a neexistuje k němu dostatečná osvěta.

## Problém č. 2: komfort

Výrobě přizpůsobené parametrům a fyziologii jednotlivce s cílem maximalizovat komfort není věnována dostatečná pozornost.

## Problém č. 3: konkurence

V ČR se sedla nevyrábí, na profesionální úrovni dominují italské značky, ergonomií se zabývají Němci, zbytek trhu zaujímá levná sériová produkce většinou z Asie.

# Zdraví

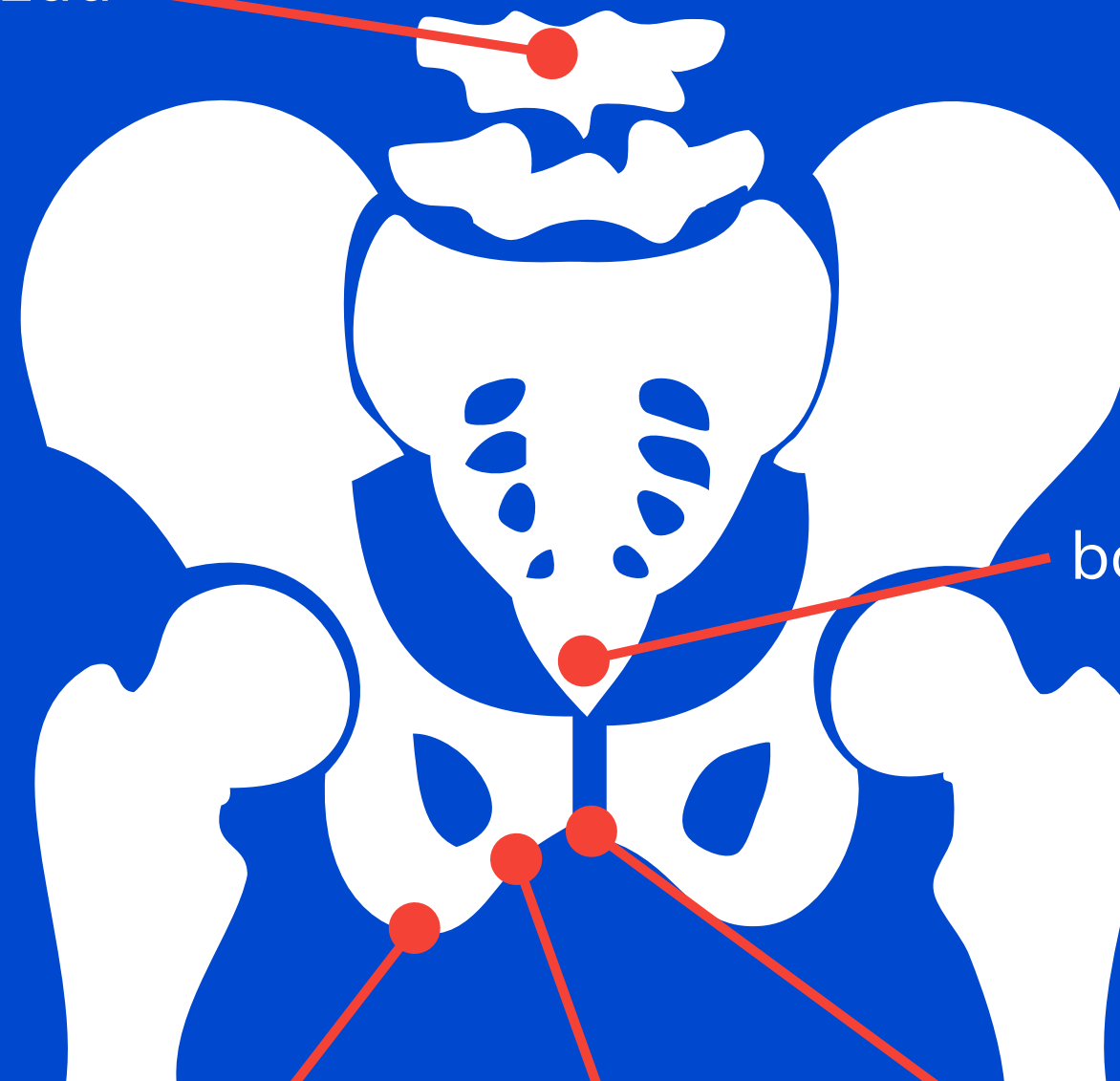
Sedlo je jeden ze 3 kontaktních bodů jezdce s kolem. Jde o jeden z nejdůležitějších komponentů, který rozhoduje o případných zdravotních komplikacích.

**Častá domněnka:**

*„Po pár jízdách si zadek na kontakt se sedlem zvykne a přestane mě bolet.“*

## Nejčastější problémy spojené s nevyhovujícím posedem

bolesti páteře a zad



bolesti kostrče

bolesti sedacích  
kostí

bolesti stydké  
kosti

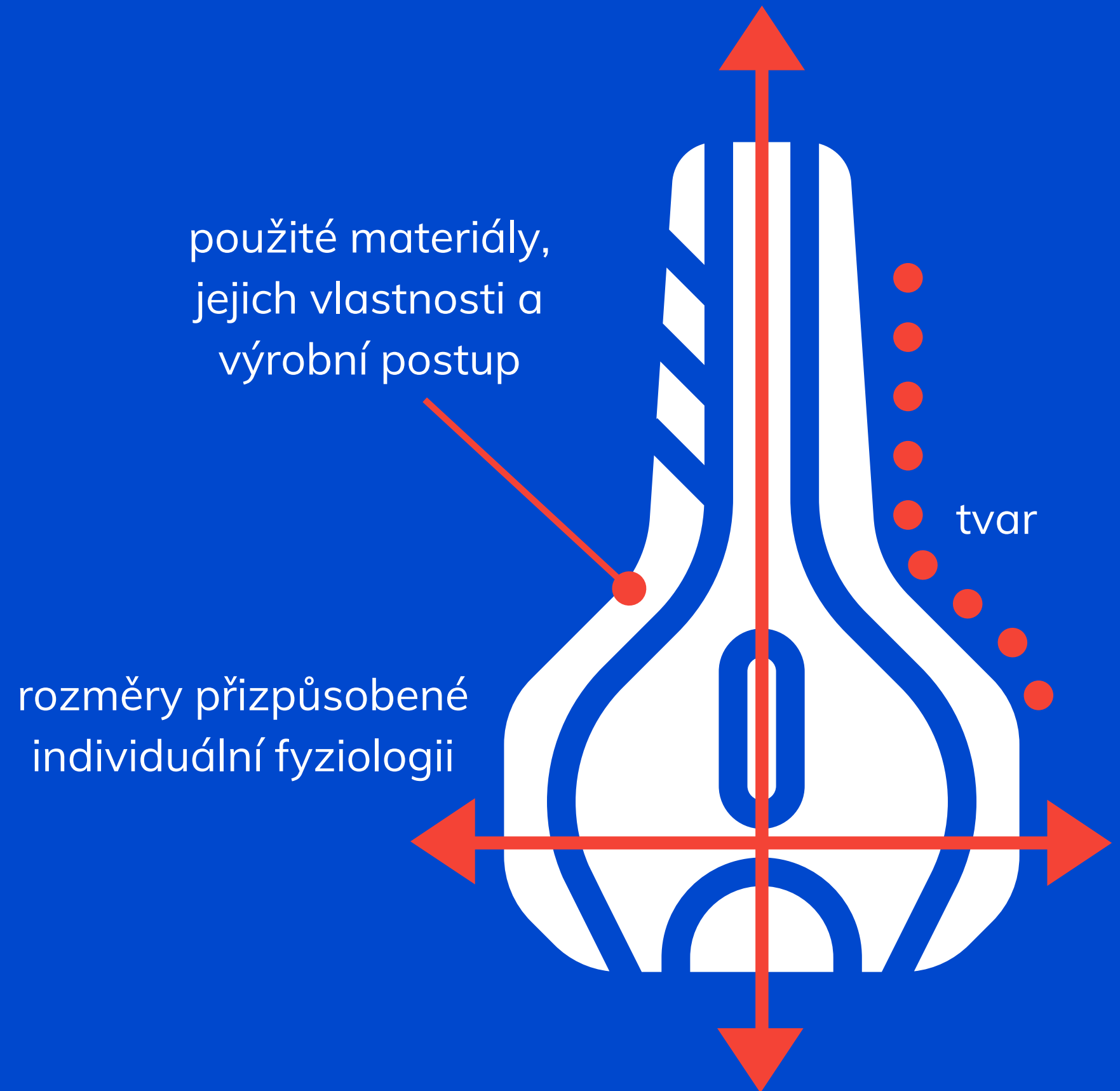
mravenčení v  
oblasti perinea a  
problémy s  
prostatou

# Komfort

Sedla dodávána spolu s novými koly většinou nerespektují fyziologii a ergonomii těla, a proto se jedná o často obměňovaný komponent. Pro komfort jsou nejdůležitější použité materiály, tvar a rozměry.

**Častá domněnka:**

*„Nejlepší je sedlo pěkně měkké a široké.“*

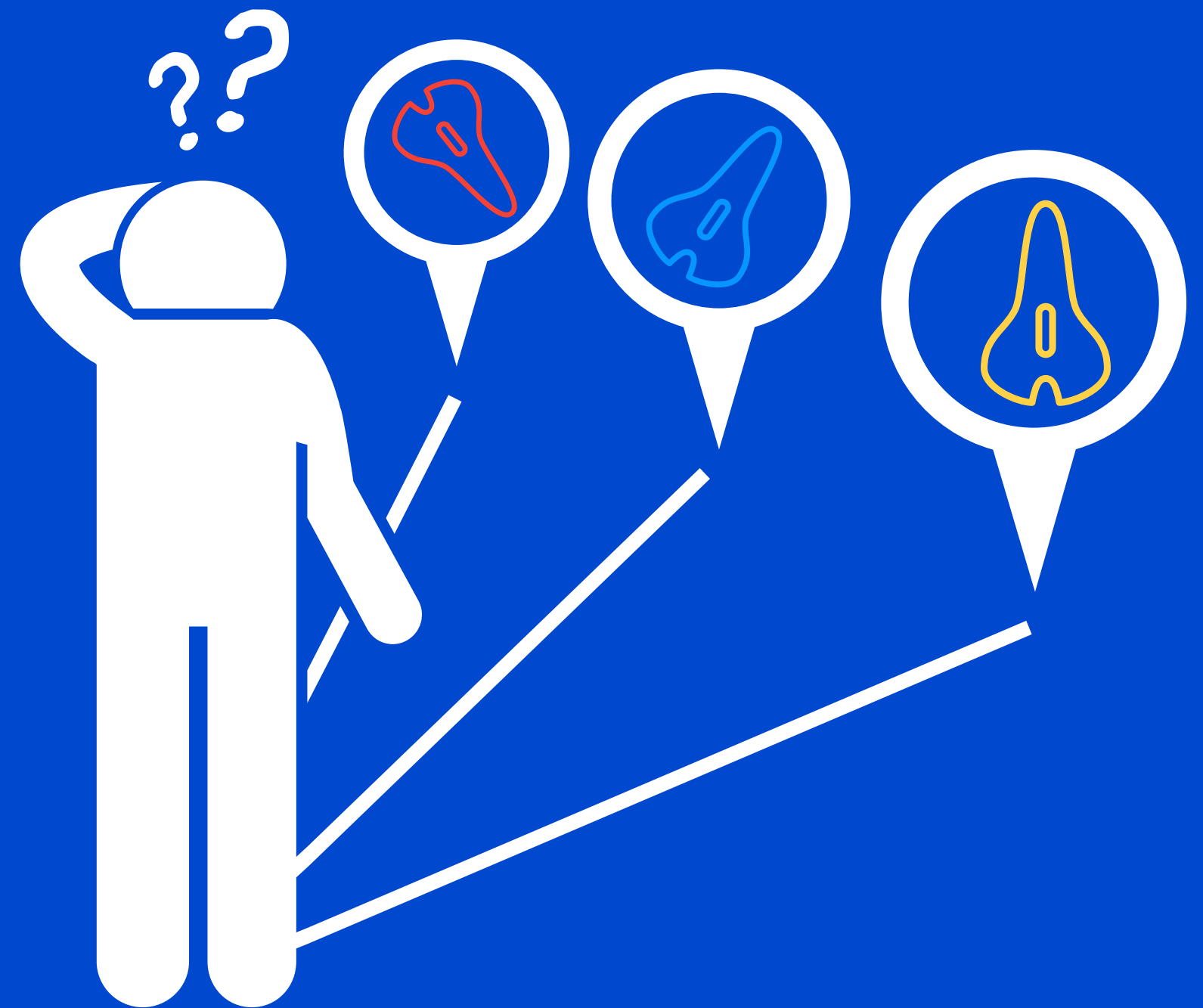


# Konkurence

Na globálním trhu figuruje několik desítek výrobců (žádný český) a každý se snaží svým způsobem odlišit. Všechny spojuje nepřehlednost produktové nabídky s desítkami různých typů sedel, nelogickým pojmenováním a nepřívětivou „user-experience“ při výběru sedla.

**Častá domněnka:**

*„Nejlepší bude, když budu jezdit na stejném sedle jako můj oblíbený závodník.“*



# Jaká řešení naš produkt přináší?

3 hlavní řešení, která pomáhají eliminovat problémy spojené se zdravým komfortním posedem

POSEDLA

## Řešení č. 1: kampaň

Brand provází kontinuální osvěta o zdravém posedu vycházející z poznatků od odborníků a efektivní D2C marketing.

## Řešení č. 2: výroba na míru

Na základě odborných poznatků a s využitím moderních technologií vyvíjíme produkt šitý na míru všem cyklistkám a cyklistům.

## Řešení č. 3: ryze česká výroba

Nabízíme poctivou alternativu k sériovým standardům s odkazem na průmyslovou tradici a nové postupy a materiály.



# Jak se odlišujeme od konkurence?

KROMĚ TOHO, ŽE JSME POSEDLÍ...



## Aspekt zdravého posedu

Vyvracíme zaběhnuté mýty, které kolují mezi rekreačními jezdci, a přispíváme k prevenci vážných zdravotních problémů způsobených nesprávným posedem.

## Technologická inovace

Kombinací klasické výroby a customizované části z 3D tisku v místě, kde je největší tlak a kontakt sedla s tělem, nabízíme produkt skutečně na míru.

## Lepší zákaznická služba

Naše webová platforma umožňuje na základě vstupních fyziologických parametrů a údajů o stylu jízdy modelovat finální sedlo na míru.

## Tradice výrobního průmyslu

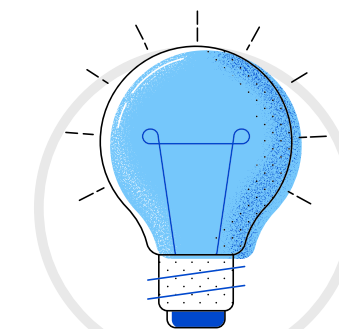
Chceme pomoci přehlíženému regionu severních Čech tím, že výrobu umístíme právě tam a navážeme zde na dlouholetou tradici výrobního průmyslu.

# Vize společnosti

Idea v nás zraje od léta 2020. Nyní jsme ve fázi budování týmu a směřujeme k prototypizaci pilotního produktu. Následující rok bude ve znamení vývoje, testování a uvedení prvních sedel na trh. Cíl je rozjet full-scale D2C prodej nejpozději na jaře 2022. Produkt je škálovatelný s potenciálem k expanzi na zahraničních trzích.

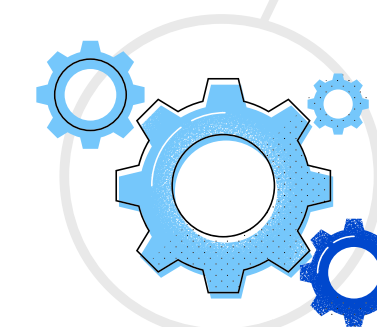
Idea, budování týmu a prototypizace

**2020**



Vývoj, testování a uvedení první série na trh

**2021**



D2C prodej běží naplno, roste segment B2B

**2022**



Proč zrovna teď je ta správná chvíle?



# Načasování

Každoročně se zvyšuje prodej kol a s ním i počet výkonnostních a rekreačních cyklistů a cyklistek. Jedná se tak o stabilní a perspektivní segment, který prověřily i poslední dvě krize.

POSEDLA

## Důvod č. 1: růst zájmu o kola

Počet lidí na kole se každoročně zvyšuje, což se projevuje výpadky dodávek komponentů ze zahraničí.

## Důvod č. 2: nejde o výkonnost

Obrovský boom mobility přichází s elektrokoly. Fakt, že cyklistika je hlavně o sportovním výkonu a predispozicích, tím odpadá.

## Důvod č. 3: udržitelnost

Zvyšování investic do městské a mimoměstské cyklistické infrastruktury ve snaze snižování emisí podtrhuje perpektivitu celého odvětví.

# Velikost trhu (ČR)

Třetina Čechů v produktivním věku se dá označit za aktivní sportovce, kteří jezdí na kole alespoň jednou týdně. Sledujeme vývoj počtu prodejů nových kol, což vnímáme jako indikativní dostupný trh (ten je ve výsledku až dvojnásobný s ohledem na prodej ojetých kol). S ohledem na existující konkurenci jsme stanovili náš ziskatelný trh do 1 roku od uvedení produktu.

2,48 milionu

CESKOVDATECH.CZ A CZSO.CZ

ČECHŮ VE VĚKU 15-65, KTEŘÍ JEZDÍ ALESPŮŇ JEDNOU TÝDNĚ NA KOLE.

350 000

ZDROJ: ASOCIACE VÝROBCŮ  
A DOVOZCŮ JÍZDNÍCH KOL

ROČNÍ PRODEJ KOL V ČR. STEJNÉ HODNOTY DOSAHUJE I KAŽDOROČNÍ PRODEJ OJETÝCH KOL.

V průzkumech 28 % zákazníků (tj. 98 000 lidí) uvádí, že za nové kolo jsou ochotni utratit více než 45 tisíc Kč (bonitnější klientela, na kterou cílíme). Náš ziskatelný trh odvozujeme z tohoto čísla.

3 000

ZÍSKATELNÝ TRH

POČET ZÁKAZNÍKŮ DO 1 ROKU OD UVEDENÍ PRODUKTU NA TRHU.  
JEDNÁ SE O 3 % Z DOSTUPNÉHO TRHU.

# Kdo je a bude posedlý?

Strategie cílení reflektuje chování populace českých cyklistů a cyklistek. Ti jezdí převážně pro rekreační účely (alespoň jednou za týden jezdí třetina produktivních lidí). V první fázi chceme obsadit malou bonitní část trhu a vytvořit skupinu tzv. *early adopters*.

POSED.LA

## 1. Core Muži (65 % Posedla)

Cyklistika je naše hobby vášeň. Ročně ujedeme 1000 km a více. Máme většinou profil v aplikaci Strava. Je nám od 18 do 60 let.



## 2. E-nadšenci (20 % Posedla)

Jsme novější cílovka. Díky elektrokolu dojedeme dál. Máme ho většinou ze zdravotních důvodů nebo kvůli komfortu. Je nám 45 - 65 let.



## 3. Jezdkyně (15 % Posedla)

Jsme nadšené cyklistky. Výrobci nás dosud přehlíželi. Většina sedel je totiž vyráběných zejména pro muže. Je nám 30 - 50 let. Jezdíme v páru nebo samy.