

Silicon Valley – malý svět, který žije okamžikem

Silicon Valley je takový malý autonomní svět, který si žije vlastním životem a přitom denně ovlivňuje životy nás všech. Zde vzniklo všechno, co dnes používá skoro každý, kdo má počítač nebo chytrý telefon. Vyhledáváme na Googlu, dražíme na eBay, telefonujeme iPhonem či Androidem (snad jen ty Windows jsou z Redmontu).

Údolím však každou chvíli hýbe něco jiného. Co si myslíte, že je to v současné době...? Ano, dá se to relativně snadno odhadnout podle názvů článků předních IT médií – sociální sítě, vývoj mobilních aplikací (primárně samozřejmě pro iPhone, iPad a Android) a cloudy. Vývojáři zběsile hledají díru na trhu, kterou ještě nepokryl Facebook, investoři hledají nového Marka Zuckerbergera nebo zázračnou iPhone aplikaci, které se prodají miliony kopií a v neposlední řadě, co není v cloudu, je dávno nemoderní... Kolem všech těchto věcí je tu všeobecný „hype“. Většina společenských akcí, konferencí a prezentací se točí okolo těchto témat. Společnost, která vyvíjí něco „seriózního“ – např. řešení pro síťovou bezpečnost a správu – tu má paradoxně v tomto okamžiku ztíženou pozici. Podobnou věc jsme ovšem tušili a zaměřili jsme se především na prezentaci naší online služby [NetHound](#), neboť ta je v této chvíli připravena pro masové cloudové nasazení. Služba zde slaví velký úspěch a i investoři zde uznávají, že na globálním trhu podobná služba naprosto chybí. Ani appliance řešení [FlowMon ADS](#) vyvinuté ve spolupráci s českou firmou INVEA-TECH, která startovala v Jihomoravském Inovačním Centru, si vůbec nevede špatně, ale jak říkám, Silicon Valley teď hýbe především online distribuce. Je to vcelku logické – pokrýt distribučně tak obrovskou zemi, jakou jsou Spojené státy, je netriviální úkol na pár měsíců či dokonce let. I když se jedná o unikátní produkt, který zde má jen minimální konkurenci, naše americké protějšky jsou trošku líné se tím zabývat. Pokrytí online službou však pro ně může být otázkou dnů.

Mám-li tedy něco poradit firmám, které by se programu CzechAccelerator chtěli zúčastnit v dalších měsících nebo se sem vydat na vlastní pěst, shrnul bych to asi v těchto pěti bodech:

- 1) **Nejezděte sem s něčím, co je ve stavu vývoje.** Je rozhodně lepší, když máte v ruce hotový produkt, který již slaví úspěch alespoň na domácím trhu. Viděl jsem několik prezentací skvělých nápadů, ale partneři či investoři rádi spolupracují na něčem, co již někomu skutečně slouží a hlavně...někdo za to platí. To je také důvod, proč nám zde investoři naslouchají. Vidí něco, co se již úspěšně prodává v Evropě a vidí tak reálný potenciál pro expanzi.
- 2) **Přivezte něco, co nikdo jiný neumí.** Děláte nejlepší webové stránky na světě? OK, pokračujte v tom, ale nejezděte sem. Tady každý dělá nejlepší webové stránky. Váš projekt musí být skutečně unikátní. Samozřejmě, že každý má konkurenci. Musíte tedy najít něco, co konkurence neumí nebo je v tom slabá. Nedělejme si iluze, AdvaICT sice v Evropě konkurenci nemá, ale v USA je nyní zhruba 5 podobných firem. Žádná však není schopná poskytnout benefity svých produktů za srovnatelnou cenu, s nasazením do půl hodiny nebo dokonce jako online službu. Najděte i vy svou niku!
- 3) **Připravte si prezentace a marketingové materiály dle amerického stylu.** Nezačínejte jakoukoliv prezentaci o tom, jak se jmenuje vaše firma, kdy byla založena, co všechno děláte...nejedete sem prezentovat sebe nebo firmu – jedete sem prezentovat svůj produkt. Na to, abyste na něj upoutali pozornost, máte asi minutu (i když investorská prezentace trvá skoro půl hodiny). Naučte se tzv. „Elevator pitch“. Během vyjetí výtahem do 3. patra musíte

svému protějšku sdělit, co děláte, v čem je to unikátní a jaký je potenciál na trhu. Tímto uveďte každou svou prezentaci, seznámení nebo svou homepage. Věřte, že se vám to bude hodit kdykoliv a kdekoliv... zdaleka nejen ve Státech.

- 4) **„Networkujte“!** Tento pro našince možná záhadný pojem má v Silicon Valley velkou tradici. Zjednodušeně řečeno se jedná o rozšiřování sítě svých kontaktů. Probíhají zde denně akce, kde máte možnost potkat se s lidmi ze svého či jiných oborů. Navíc je zde extrémně populární sociální síť LinkedIn, která tu slouží právě jako platforma pro profesionální networking. Na oněch společenských akcích sbírejte vizitky a pak popřemýšlejte, které pro vás mohou mít smysl a které bohužel zřejmě skončí v koši. Pamatujte, že každý člověk, na kterého narazíte, již může mít velmi dobrou základnu svých kontaktů. Většina akcí je placených, takže dle oboru vybírejte ty, které vám skutečně mohou něco přinést.

- 5) **Vyvíjíte pro iPhone, iPad nebo Android?** Už tu máte být!

Máte-li nějaký konkrétní dotaz k tomuto svéráznému místu, neváhejte se na mě obrátit (jakub.vejmola@advaict.com). Pokusím se odpovědět na všechny e-maily, případně připravím podobný článek, který snad pokryje všechny vaše otázky.

Přeji hodně úspěchů zahraničnímu i domácímu IT businessu!

Ze slunné Kalifornie (máme tu dnes 70°F/21°C) zdraví Jakub Vejmola