

Podnikatelský plán – Neoalex – digital fintech neobank

Neoalex je fintech digitální banka - BaaS, která poskytuje finanční služby prostřednictvím mobilních aplikací a online platformem bez potřeby kamenných poboček. Posláním Neoalex je poskytovat jednoduchý, přístupný a cenově dostupný způsob, jak spravovat finance, s důrazem na moderní technologie, transparentnost a vynikající zákaznickou podporu. Smluvní dokumentace je uzavřena na 36. měsíců s další prolongací.

Straight UpTrip sro ., se sídlem v Brně je součástí struktury neoalex, která je eminentem dluhopisů.

Trh a Cílová Skupina

Cílová skupina:

- Mladí profesionálové (18-35 let): Digitální generace, která upřednostňuje jednoduché a rychlé bankovníctví přes mobilní aplikace.
- Digitální zdatní podnikatelé: Startupy a malí podnikatelé, kteří hledají efektivní a flexibilní způsoby správy firemních financí.
- Ekologicky a sociálně odpovědní jednotlivci: Ti, kteří preferují banky, které se angažují v oblasti udržitelnosti a etických investic.

Služby a Produkty

Základní bankovní služby: online bankovníctví 24 /7/365

- Účty: Osobní a později firemní účty / platby SEPA / SWIFT, Iban CY /
- Debetní karty Mastercard
- Úspory: Možnost snadno ukládat peníze s vysokými úrokovými sazbami a bez poplatků za vedení.
- Bezkontaktní platby: Rychlé platby přes mobilní aplikaci, integrace s Apple Pay, Google Pay a podobně.

Inovativní služby :

- Cashback : Automatické vrácení peněz při nákupu u partnerů.
- Investice : Možnost investovat do ETF fondů nebo kryptomen přímo přes aplikaci.
- Finanční poradenství: Aplikace s automatickými analýzami a doporučeními pro lepší správu osobních financí.

Strategie:

- Referral programy : Systém doporučení, kde zákazníci získají bonusy za přivedení nových uživatelů.
- Influencer marketing : Spolupráce s influencery a bloggery v oblasti osobních financí.
- Sociální síť: Vytváření hodnotného obsahu na platformách jako Instagram, TikTok, YouTube s cílem zvýšit povědomí.
- Bezproblémová registrace: Umožnit jednoduchou a rychlou registraci přes mobilní aplikaci.

1. Shrnutí (Executive Summary)

Název projektu: Neoalex

Typ podnikání: Finančně-technologická společnost (neobanka) BaaS

Lokalita: Slovenská republika, ČR (online přístup v celé EU)

Hlavní služba: Digitální bankovní účet s IBAN, mobilní aplikace, karty, úvěry, analytika výdajů, integrace s fintech nástroji

Cíl: Stát se vedoucí slovenskou neobankou do 5

Cílový trh : EU / střední Evropa

- Zaměření: Retail (fyzické osoby), později SME (malé firmy)
- Zdroj příjmu: Poplatky, prémiové účty, směnné poplatky
- Počáteční kapitál: 5 milionů. EUR (kombinace investorů a grantů)
- Technologická platforma: Vlastní + open banking API

Přijmový model

1. Základní účet zdarma – příjem z interchange fees (cca 0,2 – 0,3 % z transakcí)
2. Prémiové účty – měsíční předplatné (€5–€20)
3. JSME účty (od 3. roku) – vyšší poplatky, služby navíc
4. Partnerství – pro fintechy a marketplace

Nákladová struktura

- Fixní náklady: Servery, licence, compliance , mzdy core týmu
- Variabilní náklady: Marketing, zákaznická podpora, onboarding
- Investice: Vývoj aplikace, UX/UI, mobilní platformy, AI chatboti
- Regulace a licence: BaaS sub - bankovní licence

Rozpočet – Neoalex – fintech neobanka (1–3 roky)

Rok 1 – Počáteční rozpočet (nejdůležitější rok)

Vývoj a technologie (celkem: 225 000 €)

Položka	Částka (€)
Vývoj mobilní aplikace (MVP)	100 000
Webové rozhraní + API	30 000
BaaS partner (Unlimit)	40 000
Cloud infra (AWS, GCP, hosting)	10 000
UX/UI design, testování	20 000

Bezpečnost a RegTech (KYC, AML) 0 / v rámci smlouvy mezi Endemol a Cratech /.

Položka	Částka (€)
----------------	-------------------

Příprava AML / KYC dokumentů	25.000
------------------------------	--------

📣 Marketing a akvizice (celkem: 190. 000 €)

Položka	Částka (€)
Sociální sítě + výkonnostní kampaně (Meta , Google Ads)	30 000
Referral systém a rewardy	20 000
Influenceři , podcasty	55 000
Branding , logo, design identity	0 / v rámci smlouvy mez Endemol a Unlimit /
Eventy , promo partnerství	60 000
Obsahový marketing (blog, SEO)	25 000

👥 Tým a HR (celkem: 200 000 €)

(Předpokládaný tým: 6–8 lidí – CTO, CMO, Product , Support , Legal , CEO)

Položka	Částka (€)
Zakladatelské týmy (core founders , symbolické mzdy)	60 000
První zaměstnanci / freelanceri (dev , design, podpora)	90 000
Odvody, nástroje, software	20 000
Externí poradenství (účet , HR)	30 000

⚖️ Právní, compliance , licence (celkem: 30 000 €)

Položka	Částka (€)
Právní poradenství (regulace, NBS)	15 000
GDPR, AML dokumentace, smlouvy	10 000
Poplatky a registrace	5 000

💻 Provoz a podpora (celkem 50 000 €)

Položka	Částka (€)
Helpdesk software (Zendesk , Freshdesk ...)	5 000
Pronájem / coworking	10 000
Nástroje (Slack , Notion , GSuite ...)	5 000

Položka	Částka (€)
Běžné výdaje, hardware, testování	10 000
Interní PR, komunitní aktivity	5 000
Rezerva (neočekávané výdaje)	15 000

Shrnutí – Rozpočet na Rok 1

Kategorie	Částka (€)
Vývoj a technologie	200 000
Marketing	190 000
Tým a HR	200 000
Právní a compliance	30 000
Provoz a služby	50 000
Celkem	670 000 €

Rok 2 a 3 – Růstový rozpočet (odhad)

Kategorie	Rok 2 (€)	Rok 3 (€)
Vývoj a technologie	150 000	150 000
Marketing a růst	150 000	200 000
Zaměstnanci a HR	300 000	500 000
Compliance a právní	50 000	50 000
Provoz a infra	80 000	120 000
Celkem	730 000 €	1 020 000 €

2. Popis společnosti

- **Forma:** Sro .
- **Zakladatelé :** Siska Peter, Marián Póša

Spolupracovníci : Daniela Perunková / ex vedoucí pobočky Raiifessen banky /
Rastislav Dzuroška / finanční poradce /

- **Hodnoty:** Transparentnost, jednoduchost, bezpečnost, uživatelské pohodlí
- **Vize:** Zmodernizovat bankovníctví na Slovensku a nabídnout férovou alternativu k tradičním bankám
- **Mise:** Poskytnout bankovní služby 100% digitálně, bez zbytečných poplatků a byrokracie

Analýza trhu

Bankovní sektor na Slovensku , ČR:

- *Dominován tradičními bankami (Slovenská spořitelna, Koerční banka, Česká Spořitelna , VÚB, Tatra banka)*
- *Stoupá zájem o mobilní bankovníctví*
- *Vstup zahraničních neobánek (Revolut ,)*

Cílový trh:

- *Mileniálové a Gen Z (18–40 let), technicky zdatní uživatelé*
 - *Freelanceri , startupisté , malé firmy*
 - *Neobsloužené skupiny (studenti, cizinci na Slovensku, digitální nomádi)*
-

4. Produkty a služby

- *Digitální běžný účet s IBAN / CY /*
 - *Debetní a virtuální karty (Apple Pay , Google Pay)*
 - *Účetní a výdajová analytika*
 - *Možnost spořicíh podúčtů a cílů*
 - *P2P platby, QR kódy*
 - *SEPA / SWIFT , ChaptGPT*
 - *Onboarding AML / KYC*
 - *Dashboard / 2 FA verifikace SumSub , ověření mailem, tel.kontakt , sms /*
-

5. Technologie

- ***Mobilní aplikace (iOS / Android)***
- ***Webové rozhraní***
- ***API pro partnery (open banking)***
- ***Bankovní jádro přes Banking-as-a-Service (Unlimit Bank)***
- ***RegTech nástroje (KYC, AML)***
- ***Bezpečnostní řešení (biometrie, 2FA) SumSub***

. Marketingová strategie

- ***Digitální marketing: Social media , YouTube, influencer marketing***
- ***Referral programy***
- ***Partnerství s coworkingy , startup centry a univerzitami***

- **Obsahový marketing:** Blog, newsletter , finanční poradenství
- **Zvýraznění CY IBANu jako konkurenční výhody**

7. Provozní plán

- Partnerství s licencovanou bankou nebo získání vlastní licence od NBS (střednědobý cíl)
 - Tým: CTO, CMO, produktový manažer, UX designér, zákaznická podpora
 - Outsourcing technologie na začátku (BaaS řešení), později interní vývoj
-

8. Finanční plán (odhad na 3 roky) měsíční příjmy a náklady

Rok Počet klientů Příjmy (tis. €) Náklady (tis. €) Zisk/Ztráta

1	25 000	6.mil	2.400	+ 3.600
2	70 000	16.800	6.720	+ 10.080
3	110 000	26.400	10.560	+ 15.840

Zdroj příjmů:

- Výměna poplatků (interchange)
 - Prémiové účty (např. s cestovním pojištěním, ETF)
 - Partnerství a affiliate produkty
 - Externí spolupráce s krypto společnostmi
-

9. Rizika a výzvy

- Náročnost získání licence
 - Vysoká konkurence ze zahraničí
 - Regulační požadavky (NBS, EU)
 - Budování důvěry u zákazníků
 - Kybernetická bezpečnost
-

10. Závěr

Neolex jako fintech neobanka má potenciál zaplnit mezeru na slovenském trhu. Díky lokálnímu přístupu, inovativnímu designu a důrazu na zákaznickou zkušenost může získat konkurenční výhodu vůči globálním hráčům.

 Cílové skupiny

1. Mileniálové a Gen Z (18–40 let):

- Tech-savvy, zvyklí na appky, nesnášejí byrokracii
- Hledají transparentnost, jednoduchost, styl
- Aktivní na sociálních sítích, citliví na UX/UI

2. Freelanceři a malé firmy:

- Potřebují rychlý a jednoduchý bankovní účet s fakturačními možnostmi
- Oceňují integrace s účetními nástroji

3. Studenti a digitální nomádi:

- Cestují, chtějí nulové poplatky a rychlý onboarding
 - CY IBAN a Apple Pay = plus
-

 Hlavní cíle marketingu

- Získat prvních 15 000 uživatelů za 12 měsíců
 - Zvýšit povědomí o značce a unikátním IBAN
 - Vybudovat komunitu fintech nadšence
 - Maximalizovat počet referralů a "virálního šíření"
-

 Kanály a taktiky

1. Sociální sítě (Instagram , TikTok , YouTube Shorts)

- Zábavná a edukační videa: „Finanční tipy“, „Jak ušetřit peníze“, „Co je to IBAN?“
- Influenceři z oblasti financí, technologií, lifestyle
- Reálné příběhy zákazníků („Jak jsem přestal platit poplatky v bance“)

2. Referral programy

- Přiveď kamaráda = oba získáte 10 €
- Gamifikace doporučení – leaderboard, odměny, merch

3. Google & Meta Ads

- Kampaně na „nejlepší banka pro mladé“, „účet zdarma CY IBAN“, „jak otevřít účet online“
- Retargeting pro návštěvníky webu a aplikace

4. Influencer marketing & podcasty

- Partnerství s lokálními osobnostmi (např. YouTuberi , TikTokeri , startupisté)
- Hostování na fintech , podnikatelských a studentských podcastech

5. Partnerství

- Univerzity, coworkingy , startup centra – promo akce, eventy
- Připojení ke studentským kartám (ISIC), slevy přes aplikaci

6. Content marketing

- Blogy: „Jak funguje neobanka “, „Porovnání českých účtů“, „Co je PSD2“
- Newsletter s tipy na finance, novinkami v appce

7. PR a mediální pozornost

- Tiskové zprávy při spuštění, zajímavé kampaně („první slovenská neobanka “)
- Rozhovory s CEO v médiích (Trend, Startitup)

Motivace zákazníků – Bonusový program

V případě dostatečného obrátu na účtu budeme dodávat zdarma jednu z vybraných služeb **Netflix , Disney+ nebo jiné předplatné** , případně nabídneme **spolupráci s lokálními dodavateli dle preferencí klienta** .

Podmínky získání bonusového balíčku:

- Klient musí dosáhnout **určitého objemu nákupů přes účet a jiné pohyby** , aby měl tento balík služeb zdarma.
- Pravidelné měsíční výdaje a aktivní používání účtu zajistí nárok na benefity.
- Spolupráce s partnery umožní výběr z více možností předplatného.

Předpokládané dopady pro Neoalex :

Zvýšení aktivity zákazníků a frekvence používání účtů.

Větší objem transakcí → vyšší poplatky z transakcí. Atraktivní věrnostní program přiláká nové klienty

Možnost získání **partnerských poplatků od poskytovatelů služeb (Netflix , Disney+, lokální služby)** .

Měření úspěšnosti (KPI)

Metrika	Cíl na 12 měsíců
Počet registrací	25 000
CAC (Customer Acquisition Cost)	≤ 20 €
Počet referralů / klienta	> 1,5
Engagement na sociálních sítích	10 %+
NPS (Net Promoter Score)	≥ 60

Bonus nápady na kampaně

„Sbohem, poplatky!“ – virální kampaň, kde lidé trhají staré smlouvy s bankami

- **„Nejrychlejší účet na Slovensku“** – výzva: otevři účet za méně než 3 minuty
- **„Tvůj bankovní účet, tvůj styl“** – design karty podle sebe (customizace)
- **Interaktivní mapa poplatků bank na Slovensku** - edukace + promo

Finanční plán – Neoalex

Základní předpoklady

Parametr	Hodnota
Období	3 roky (roční rozpisy)
Cílový trh	Slovensko, ČR + později EU
Model	Freemium (free + premium účet)
Zdroj příjmů	Interchange , prémiové účty, úvěry, partnerství
Bankovní licence	Nejprve přes partnera (BaaS), později vlastní
První verze aplikace	MVP do 6 měsíců
Průměrný výnos / uživatele (ARPU)	3 € / měsíc ve 3. roce
CAC (Customer Acquisition Cost)	~10–20 €

Projekce růstu uživatelů

Rok Uživatelů % Premium Premium uživatelů

1	25 000	10%	2.500
2	70 000	15 %	10.500
3	110 000	20%	22.000

Příjmy (odhadované)

Zdroj příjmu	Rok 1 (€)	Rok 2 (€)	Rok 3 (€)
Interchange poplatky	6.000 000	16.800 000	26.400 000
Prémiové účty	125 000	525 000	1.100 000
Partnerství (affiliate , API)	62 000	40 000	100 000

Zdroj příjmu	Rok 1 (€)	Rok 2 (€)	Rok 3 (€)
Celkem	6.187.000	17.365.000	27.600.000

Náklady (roční)

Typ nákladu	Rok 1 (€)	Rok 2 (€)	Rok 3 (€)
Vývoj a technologie (BaaS)	2.400 000	6.720.000	10.560 000
Marketing a akvizice	190. 000	150 000	200 000
Zaměstnanci a HR (core team)	200 000	250 000	500 000
Právní, compliance , NBS	30 000	50 000	50 000
Provoz a zákaznická podpora	50 000	80 000	120 000
Celkem	2.870 000	7.250.000	11.430.000

Zisk / ztráta (EBITDA)

Rok	Výnosy (€)	Náklady (€)	EBITDA (€)
1	6.000.000	2.400.000	+ 3.600.000
2	16.800.000	6.720.000	+ 10.080.000
3	26.400.000	10.560.000	+ 15.840.000

Investiční potřeby a použití kapitálu

Kategorie	Rozpočet (€)
Technologický vývoj	2.000 000
Marketing & růst	500 000
Tým a HR	300 000
Rezerva / buffer	300 000
Celkem (Seed)	3 100 000 €

Exit strategie / návratnost

- **Break- even bod:** průběžně
- **Možný exit :**

- *Strategický prodej velké bance/ fintechu*
- *IPO (5–7 let)*
- *Sloučení s EU fintechem*

- ***Očekávaná valuace po 3 letech: 10–15 milionů. €, u multiplikátoru 6–8x ARR***

Na začátečnív od budeme potřebovat přibližně investici ve výši: 3-5 milionů EUR na pokrytí nákladů na vývoj aplikace, marketing a počáteční operace.

Investiční Náklady:

- *Vývoj a údržba aplikace: 30% rozpočtu.*
- *Marketing a akvizice zákazníků: 40% rozpočtu.*
- *Provozní náklady: 20% rozpočtu.*
- *Zástavní fondy a rezervy: 10% rozpočtu.*