

### Údaje o spoločnosti

<b>Obchodné meno spoločnosti</b>	<b>Tirn Technology s.r.o.</b>
<b>Dátum vzniku</b>	08.10.2018
<b>IČO</b>	51976269
<b>Sídlo spoločnosti</b>	Sereďská 4083/32, 91705 Trnava
<b>Web stránka</b>	<a href="http://tirntechnology.com">http://tirntechnology.com</a>
<b>Hlavný predmet podnikania</b>	Počítačové služby a služby súvisiace s počítačovým spracovaním údajov

### Kontaktné údaje

<b>Kontaktná osoba – meno a funkcia</b>	<b>Juraj Majera – zakladateľ a CEO</b>
<b>Telefónne číslo</b>	0902 701 423
<b>Email</b>	<a href="mailto:Juraj.majera@tirntechnology.com">Juraj.majera@tirntechnology.com</a>
<b>Kontaktná adresa</b>	Sereďská 4083/32, 91705 Trnava

### Identifikácia produktu

Popis produktu/myšlienky (aký problém rieši)	Electric trip je softvérové riešenie pre navigačné aplikácie, ktoré výpočtom energetickej spotreby zaručuje predvídateľný a bezpečný dojazd elektrickým vozidlom (EV). Odstránením obáv z neistoty dojazdu EV sprístupnime elektromobilitu širšej verejnosti. Výstupom je informácia, či používateľ trasu zvládne s aktuálnym stavom nabitia batérie, prípadne kde má nabiť svoje EV /s udaním času nabíjania podľa charakteristiky nabíjacej stanice/ a aký bude koncový stav kapacity batérie pri príjazde do cieľa.
V čom je riešenie unikátne/inovatívne?	Naše riešenie je unikátne prediktívnym výpočtom spotreby energie vopred zadanej trasy s naplánovaním prípadne potrebného dobíjania, aby používateľ zvládol svoju trasu elektrickým vozidlom bez starostí.  Naša služba bude zaujímavá pre šoférov, ktorí uprednostňujú mobilnú navigačnú aplikáciu (Waze a iné) pred integrovanými navigačnými systémami vo vozidle, ktorým chýba komunitný charakter a interakcia s inými účastníkmi cestnej premávky.
V akých odvetviach je produkt využiteľný?	Prienik odvetví navigačných systémov a elektromobility
Je dané riešenie chránené právami duševného vlastníctva? (ak áno, uviesť druh duševného vlastníctva a komu patrí)	Nie
Štádium vývoja produktu (prototyp, beta verzia, hotový produkt, ...)	Prototyp
Ako dlho pracujete na vývoji produktu?	2 mesiace
Aký počet ľudí pracuje na danom projekte?	2
Má spoločnosť platiacich zákazníkov?	nie

### Popis a analýza trhu

V ktorých geografických regiónoch chcete pôsobiť a aký trhoví podiel chcete dosiahnuť?	Trh s navigačnými systémami je priamo previazaný s množstvom predaných áut. Naším cieľom bude európsky trh, kde 'aftermarket' trh s navigačnými systémami pre elektrické vozidlá odhadujeme na základe analýz od Bloomberg a INKWOOD na \$73 miliónov v r. 2025 resp. \$113 v r. 2030. Naš potencionálny podiel ako dodávateľa technológie odhadujeme na \$2-6 miliónov ročne.
Uveďte dôvody orientácie na dané trhy	Znalosť a dostupnosť prostredia európskeho trhu a rast predaju elektrických vozidiel.

### Popis konkurencie

Špecifikujte svoju konkurenciu, či už priamu, nepriamu alebo budúcu a ich pozíciu na trhu.	Priamou konkurenciu je holandský start-up pôsobiaci na nórskom trhu. Nepriamou konkurenciou sú GPS spoločnosti a výrobcovia automobilov.
V čom sa odlišuje Váš produkt od konkurencie? Aká je jeho konkurenčná výhoda?	V porovnaní s: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Navigačnými spoločnosťami disponujeme know-how v oblasti elektromobilov a predikcie spotreby a doby nabíjania vozidla</li> <li>• Výrobcami automobilov vieme v spolupráci s navigačnými spoločnosťami poskytnúť komplexnú navigáciu pre elektrické vozidlá, ktoré obsahujú komunitný charakter a interakciu medzi účastníkmi cestnej premávky</li> </ul>

### Definícia zákazníkov/odberateľov

Popíšte, kto je Váš cieľový zákazník/odberateľ	Poskytovatelia navigačných systémov a služieb (Sygic, Waze, TomTom, Here)
--	---

### Financovanie

Štádium financovania (seed, start-up, expanzia, ...)	Iba súkromné zdroje bez cudzích investícií
Akým spôsobom je v súčasnosti zabezpečené financovanie (vlastné finančné prostriedky, cudzie zdroje – investor, úver, ...)	Vlastné finančné prostriedky
Ak hľadáte investora, aká je celková potrebná suma investície (cudzieho kapitálu) a na aký účel by bola použitá?	Rok 2019: 65'000€ <ul style="list-style-type: none"> <li>- Náklady na mzdy 45'000€</li> <li>- Náklady na testovanie a validáciu produktu 3000€</li> <li>- Cestovné náklady (konferencie, medzinárodné fóra, zákazník) 5000€</li> <li>- Software-ové licencie 5000€</li> </ul>