

<b>1. mesiac – Analýza a validácia problému</b>		
Týždeň	Aktivita	Výstup
1	Kick-off stretnutie, predstavenie tímu, definovanie cieľov a míľnikov	Projektový plán
1-2	Business Model Canvas workshop	Návrh biznis modelu
2	Analýza trhu a konkurencie	Trhová analýza
2-3	Definovanie zákazníckych segmentov	Customer personas
3	Lean Startup a Customer Development workshop	Plán validácie
3-4	Rozhovory so zákazníkmi (10–20 interview)	Zistenie trhu
4	Mentor session + hodnotenie pokroku	Validovaný problém

<b>2. mesiac – Návrh riešenia a tvorba MVP</b>		
Týždeň	Aktivita	Výstup
5	Design Thinking workshop	Návrh riešenia
5-6	Definovanie hodnotovej ponuky (Value Proposition)	Value Proposition Canvas
6	Technologické konzultácie	Technická architektúra
6-7	Návrh MVP (Minimum Viable Product)	Špecifikácia MVP
7-8	Vývoj prototypu alebo MVP	Funkčný prototyp
8	Testovanie MVP s používateľmi	Spätná väzba

<b>3. mesiac – Overenie potenciálu a príprava ďalšieho rastu</b>		
Týždeň	Aktivita	Výstup
9	Vyhodnotenie spätnej väzby	Návrh úprav produktu
9-10	Iterácia MVP a dopracovanie riešenia	Vylepšené MVP
10	Workshop podnikateľských a prezentačných zručností	Pitch prezentácia
10-11	Konzultácie k IP ochrane, patentom a ochranným známkam	Návrh IP stratégie
11	Finančné a obchodné základy projektu	Základný biznis plán
12	Demo Day / Pitch Day pred komisiou a partnermi	Finálne hodnotenie