



Založení pobočky české firmy v USA



Ing. Jaroslav Kalvoda, MBA
pro Hospodářskou komoru
České republiky
středa 18. března 2026

Obsah minulých seminářů

- Analýzy
 - Vnější, mezoprostředí, vnitřní prostředí, Business Model Canvas
- Zásadní volby
 - Typ firmy, stát pobočky, vlastnická struktura
- Registered Agent
- Bankovní účet
- Platební styk
- Základní daňové informace



Obsah minulých seminářů

- Daňová přiznání při podnikání v USA
 - První daňové přiznání a získání ITIN
 - Termíny a formuláře
 - Verifikace totožnosti a odevzdání Tax Return na pobočce IRS nebo u agentky IRS
 - Odevzdání Tax Return kurýrem nebo poštou
 - Vypracování Tax Return prostřednictvím účetního
 - IRS online účet
 - Druhé a další daňová přiznání
 - SPT, BOIR, Property Tax



Obsah prezentace

- Vstup na trh a přemístění do USA
 - Analýzy
 - Volba strategie
 - Vytvoření zákaznických týmů
 - Nákup a provoz nemovitosti
 - Řidičský průkaz
 - Víza



Analýzy

- Cíle analýz
 - Abyste na něco nezapomněli
 - Abyste byli čitelní pro mentory i investory (M&I)
- Analýza vnějšího prostředí (PEST)
- Analýza mezoprostředí (Porterův model)
- Analýza vnitřního prostředí (7 S)
- Business Model Canvas
- Další analýzy a metodiky
 - Podle zvyklostí cílové komunity M&I (např. Prototyping and Interview ze Stanford)

Volba strategie

- Návrh strategických cílů
- Návrh strategie
- Strategické varianty vstupu na trh
- Postup implementace strategie



Volba strategie

- Návrh strategických cílů
 - Příklad pro IT firmu

	Hierarchicky a časově navazující strategické cíle	Termín
1	Získat alespoň 2 platící americké klienty	Do 6 měsíců
2	Vybudovat lokální přítomnost (např. LLC a obchodní zástupce v USA)	Do 12 měsíců
3	Dosáhnout měsíčního obrátu z USA ve výši min. 1 mil. Kč (~45 000 USD)	Do 18 měsíců
4	Vytvořit case study s klientem z USA pro marketingové účely	Do 9 měsíců
5	Dosáhnout 90 % retence prvních amerických klientů do 12 měsíců spolupráce	Do 24 měsíců

Volba strategie

- Návrh strategie
 - Cílový trh a segmentace
 - Cíloví zákazníci (střední technologické firmy, startupy po investici A-C)
 - Doporučené segmenty (FinTech, HealthTech)
 - Forma vstupu na trh
 - Krátkodobá fáze (0–6 měsíců)
 - Střednědobá fáze (6–18 měsíců)
- Hodnotová nabídka
 - Co nabízíme
 - Jak to komunikujeme

Volba strategie

- Návrh strategie
 - Go-to-Market activity
 - Brand & Marketing (Web, Case Studies, LinkedIn)
 - Právní a provozní příprava
 - Mandatorní právní dokumenty
 - Účetnictví včetně daňové optimalizace
 - Časový plán
 - Čtyři fáze po 6ti měsících

Volba strategie

- Strategické varianty vstupu na trh
 - A–Remote-first
 - Otestovat tržní potenciál, navázat první spolupráce a vybudovat povědomí o značce prostřednictvím online kanálů a cíleného outbound marketingu bez fyzické přítomnosti
 - B–Partnerství s lokálním hráčem
 - Vstupu na americký trh prostřednictvím partnerství s místní firmou, staffing agenturou nebo konzultační společností
 - C–Hybridní model s vlastní pobočkou
 - Založení LLC a spolupráce s lokálním hráčem

Volba strategie

- Postup implementace strategie
 - Start
 - 0–3 měsíce, strategická varianta A
 - Market research, příprava webu, outreach, právní podpora
 - Validace
 - 3–6 měsíců, strategická varianta A
 - Aktivní lead generation, první schůzky, pilotní klient

Volba strategie

- Postup implementace strategie
 - Zpevnění pozice
 - 6–12 měsíců, strategická varianta C
 - Založení LLC, nábor obchodníka, zákaznický tým, PR
 - Expanze
 - 12–24 měsíců, strategická varianta C+B
 - Škálování týmu, získávání referencí, marketing



Vytvoření zákaznických týmů

- Pro úspěch prodejního procesu je klíčová spolupráce Sales a Delivery
 - Inovace prodejního procesu vytvořením zákaznických týmů Sales Manager (SM) a Delivery Manager (DM)
 - Inovace=Invence+Investice (+1%)
 - Hranice pro zavedení zákaznického týmu

Roční obrat v Kč	Alokace SM	Alokace DM
<40 milionů	1 FTE	0,2 FTE
40–80 milionů	1 FTE	0,5 FTE
>80 milionů	1 FTE	1 FTE

Vytvoření zákaznických týmů

- Důraz na soulad SM a DM (call 30 min denně)
- Vytvořením zákaznického týmu získáme
 - Širší záběr týmu při získávání nových zakázek
 - Hard Skills i Soft Skills
 - Překryv v případě nepřítomnosti
 - Zlepšení
 - Net Promoter Score: 34 → 51
 - Churn Rate: 25 % → 5 %
 - Retention Rate: 75 % → 95 %
 - Počty reklamací: 12 → 9
 - Doba odezvy: 48 hod → 24 hod

Nákup a provoz nemovitosti

- Účel a využití nemovitosti
 - Investiční nemovitost za účelem spekulace
 - Investiční nemovitost za účelem pronájmu
 - Nemovitost pro vlastní využití
- Druh vlastnictví
 - Home Owners Association (HOA)
 - No HOA, No Deed Restrictions
 - Below Market Rate (BMR)
 - Tenancy In Common (TIC)
 - Co-op a Lease Hold



Nákup a provoz nemovitosti

- Nákup nemovitosti
 - Listing Agent
 - Multiple Listing Service (MLS)
 - Zillow.com nebo Trulia.com a DataUSA.io
 - Buyer's Agent
 - Prohlídky
 - Výběr
 - Podpis kontraktu/nabídka kupujícímu
 - Akceptace nabídky/podpis kontraktu prodávajícím
 - Termíny plnění (viz další slide)

Nákup a provoz nemovitosti

- Nákup nemovitosti

- „As-Is“ Residential Contract For Sale And Purchase

- Buyer dává prostřednictvím agenta časově omezenou nabídku (1 až 2 dny)
 - Seller přijme nebo odmítne nabídku
 - Initial Deposit do Escrow Agent (do 5 dnů)
 - Aditonal Deposit do Escrow Agent (do 10 dnů)
 - Property Inspection and Right to Cancel (15 dnů)
 - Pozor! Pokud neprovedete inspekci, deal se ruší, záloha se nevrací!
 - Balance do Escrow Agent (do 30 dnů)

Nákup a provoz nemovitosti

- Provoz nemovitosti
 - Property Tax (\$4000 ročně za \$400.000 dům)
 - Utility
 - Elektrická energie (\$30–\$400 měsíčně)
 - Voda (\$80 měsíčně nebo \$0)
 - Údržba
 - Sekání trávy (\$75 měsíčně)
 - Údržba bazénu (\$100–\$150 měsíčně)
 - Prořezání stromů (\$2500 jednou za 2 roky)



Řidičský průkaz

- Motor Vehicle Department
 - První návštěva
 - Rezervace schůzky
 - Cestovní pas a český řidičský průkaz
 - Důkaz legality pobytu v USA (I94)
 - Důkaz adresy v USA (účet za utility)
 - Brýle
 - Teoretický test
 - Příprava podle aplikace
 - Praktické jízdy
 - Pozor na couvání a parkování do kopce



Víza

- ESTA Visa Waiver Program (90 dnů, bez víza)
- Neimigrační víza
 - B-1/B-2 Obchod/turistika (6 měsíců)
 - F-1/F-2 Studium/doprovod
 - H-1B Odborné zaměstnání
 - J-1/J-2 Výměnné programy (např. au pair)
 - L-1/L-2 Přesun zaměstnance
 - E-1/E-2 Obchod mezi ČR a USA/investor
 - O-1/O-2/O-3
Výjimečné schopnosti



Víza

- Imigrační víza
 - K-1 Snoubenec snoubenka
 - EB-1 Mimořádné schopnosti (manažeři)
 - EB-5 Investiční imigrační
- Konzulární oddělení U.S. Embassy Prague
 - Lynn Kramer
 - ConsPrague@state.gov
 - PragueEvisas@state.gov



Další zdroje

- Ekonomicko-vědecká diplomacie MZV
- U.S. Commercial Service
 - Konference SelectUSA
 - taylor.moore@trade.gov, vilem.fuksa@trade.gov





Odpovědi na otázky

Pro další informace

Ing. Jaroslav Kalvoda, MBA

Cell EU: +420-724-300-978

Cell US: +1-941-401-8183

www.kalvoda.consulting

jaroslav@kalvoda.consulting



Děkujeme za pozornost

Pro další informace

Ing. Jaroslav Kalvoda, MBA

Cell EU: +420-724-300-978

Cell US: +1-941-401-8183

www.kalvoda.consulting

jaroslav@kalvoda.consulting