



O PROJEKTU

The Reserve s.r.o.

Dokument:	Veřejný investiční přehled (zkrácená verze)
Datum:	13.02.2026
Verze:	1.0

Tento dokument je veřejná, zkrácená verze určená pro základní orientaci v projektu. Neobsahuje interní know-how ani detailní finanční projekce.

O PROJEKTU - The Reserve s.r.o.

Datum: 13.02.2026

1) Titulní strana

O PROJEKTU

The Reserve s.r.o.

Veřejný investiční přehled (zkrácená verze)

Datum: 13.02.2026

Kontakt: Jakub Drgoň, +420 725 358 247

2) Stručné shrnutí projektu

The Reserve s.r.o. buduje prémiový projekt, který spojuje kurátorsky vybraný svět sběratelských destilátů s členským klubem postaveným na osobní úrovni. Nejde o „další e-shop“ – jádrem projektu je živý klubový ekosystém, kde se členové setkávají, sdílejí zkušenosti, získávají přístup k výjimečným lahvím a zároveň dostávají servis, který z nákupu dělá zážitek a vztah.

Klub vytváří dlouhodobou důvěru, komunitu a opakované příjmy; e-shop je přirozené rozšíření, které umožňuje pohodlný nákup a podporuje konverzi i retenci.

Projekt stojí na synergii 4 pilířů:

1. E-commerce + The Reserve Club
2. Dovoz a servis pro mimoevropské značky
3. Private brand (služba s vyšší marží)
4. Distribuce B2B/B2C v rámci vybraných trhů EU

3) Problém na trhu a příležitost

3.1 Fragmentovaný prémiový trh

Prémiový alkohol v regionu CEE/EU roste, ale trh je fragmentovaný: mnoho nabídek je „katalogových“, bez kurátorství, bez komunity a bez skutečné členské hodnoty. Zákazník si často kupuje produkt bez kontextu, bez důvěry v původ, bez nadstavby servisu a bez pokračování vztahu.

3.2 Chybí klubová infrastruktura

Zákazníci nekupují jen produkt – kupují status, příběh, přístup a servis. Klubový model umožňuje dlouhodobý vztah a opakované nákupy (retenci), nikoli jednorázové objednávky. Přidaná hodnota klubu spočívá v tom, že mění transakci na členství a členství na dlouhodobý vztah – člen si nevybírá „z nabídky“, ale dostává kurátorský výběr, důvěru v původ a kvalitu a především přístup, který běžný retail neumí nabídnout.

Tuto potřebu řešíme tak, že budujeme prostředí, kde je člen vnímán jako součást uzavřeného okruhu:

- kurátorský výběr místo náhodného katalogu,
- osobnější servis (od doporučení po podporu při výběru),
- přístup k limitovaným kusům a vybraným příležitostem,

- a komunitní rozměr – setkání a zážitky, které posilují vztah a důvěru.

Výsledkem je, že hodnota pro člena není jen „lahév“, ale zážitek, přístup a identita, což přirozeně zvyšuje loajalitu a snižuje závislost projektu na jednorázových kampaních.

4) Řešení: The Reserve Club jako hlavní produkt

4.1 Co je The Reserve Club

The Reserve Club je členský model, který spojuje kurátorský výběr, přístup k zajímavým lahvím a zážitkový rozměr. Klub vytváří dlouhodobý vztah s klientem a posouvá ho z roviny „kupuji produkt“ do roviny „patřím do komunity a mám přístup“.

4.2 Co členové získají (veřejná verze - bez citlivých detailů)

- Přístup ke kurátorské nabídce a limitovaným edicím
- Degustační benefity (sety, tastingy)
- Přednostní přístup k vybraným lahvím
- Concierge/servis (v nejvyšším členství)
- Volitelné skladování (přes partnera)

(Interní nastavení benefitů, sourcingu a přístupů je předmětem neveřejných materiálů.)

4.4 Jak klub generuje příjmy (zjednodušeně)

1. Členské poplatky jako stabilní příjem a základ pro plánování růstu
2. Prodej produktů s racionální marží – cílem není maximalizovat jednorázový zisk, ale budovat hodnotu klubu, důvěru a dlouhodobou retenci

5) Obchodní model a pilíře mimo klub

Tyto pilíře doplňují klubový model a zvyšují robustnost projektu. Ve veřejné verzi jsou popsány rámcově, bez uvádění citlivých objemů, konkrétních dodavatelů a interních postupů.

5.1 Dovoz ze třetích zemí (stručně)

The Reserve rozvíjí síť mimoevropských producentů a poskytuje dovozní a servisní rámec. Projekt pracuje s ověřováním původu, plánováním zásob a logistickou realizací přes partnery. Detailní zdroje, marže, kontrakty a objemy jsou poskytovány selektivně po NDA.

5.2 Private brand (A-Z) - bez postupů

Projekt nabízí službu private brand od konceptu až po uvedení na trh. Ve veřejné verzi zůstává uvedena jen rámcová schopnost dodat projekt end-to-end; konkrétní výrobní kapacity, plnírny, postupy, receptury a dodavatelské řetězce jsou know-how.

5.3 Distribuce B2B/B2C v rámci vybraných trhů EU

The Reserve buduje distribuční rámec pro vybrané trhy EU s důrazem na správné nastavení procesů, compliance a logistiku. Cílem je zvyšovat dostupnost kurátorské nabídky a zároveň zachovat jednotný standard servisu a reputace značky.

6) Provoz, logistika a partner daňového skladu

Projekt využívá partnera s licencovaným zázemím (daňový sklad) pro skladování, označování/kolkování podle pravidel, balení a expedici. Tento přístup snižuje fixní náklady, urychluje spuštění a umožňuje flexibilně škálovat bez potřeby budovat vlastní infrastrukturu v prvních fázích.

7) Go-to-market a růst 2026-2028

7.1 Strategické cíle (veřejně)

- Spuštění e-shopu a klubového modelu
- Budování členské základny (ve veřejné verzi bez interních KPI)
- Rozšíření portfolia a kurátorství produktů
- Postupné budování B2B odběratelů
- Klubové eventy (Praha) jako nástroj retence a akvizice

8) Finanční rámec (veřejná verze)

8.1 Zjednodušený výhled 2026-2028

Ve veřejné verzi dokument uvádí finanční rámec na úrovni trendů: očekávaný růst obratu, růst klubové báze a postupné zlepšování profitability díky kombinaci opakovaných příjmů (členství) a škálování obchodního objemu.

8.2 Použití kapitálu (rámcově)

- rozběh provozu v prvních měsících
- zásoby a logistika
- celní/daňové záruky podle potřeby
- technologie (e-shop, systémy, procesy)
- marketing a eventy (primárně klubové aktivity)

8.3 Poznámka k detailům

Detailní projekce výnosů, nákladů a cash-flow je zpracována v samostatném interním dokumentu a poskytuje se selektivně investorům po podpisu NDA.

9) Rizika a mitigace (stručně, investor-friendly)

- Regulatorní a daňové změny: mitigace prostřednictvím procesů, kontroly dokumentace, externího poradenství a pravidelných revizí
- Kurzové riziko: mitigace prostřednictvím cenotvorby a řízení nákupů v závislosti na objemu
- Reputační riziko: mitigace prostřednictvím kontroly původu, důrazu na pravost, servis a komunikaci značky
- Závislost na partnerech: mitigace prostřednictvím kontraktů a budování alternativních možností v dodavatelském řetězci

10) Tým (veřejně)

Projekt je veden zakladatelsky orientovaným týmem s důrazem na legislativu, obchod, procesy a značku. Veřejná verze neuvádí citlivé údaje o partnerech a dodavatelích; detaily jsou dostupné po NDA.

11) Závěr a disclaimer

Tento dokument je veřejná, zkrácená verze určená pro základní orientaci v projektu The Reserve s.r.o. Nejde o veřejnou nabídku cenných papírů ani o investiční doporučení. Vybrané informace jsou poskytovány investorům po NDA a po ověření vhodnosti spolupráce.