

Zlomený palec mu vzal sen o létání. Teď s AI startupem dobývá Ameriku

8.6.2026 - | Vysoké učení technické v Brně

Nakupování na internetu se mění - data ukazují, že více než polovina lidí při nich využívá modely umělé inteligence. Právě na tuto změnu reaguje český startup Ranketta, který založil jednadvacetiletý Vojtěch Oravec z FP VUT. Jen několik měsíců po založení získal investici ve výši jednoho milionu eur. A protože český trh už mu nestačí, připravuje expanzi do USA.

Český projekt založený na podzim roku 2025 se zaměřuje na takzvanou AI visibility – tedy na to, aby byly značky vidět v odpovědích generovaných umělou inteligencí, ať už jde o ChatGPT, Gemini, Perplexity či AI režim Googlu. Reaguje na změnu v chování uživatelů, kteří stále častěji zadávají komplexní dotazy chatbotům a přestávají vyhledávat klasickým způsobem.

Během několika měsíců od založení se startupu podařilo získat zakázky u největších českých e-shopů, jako jsou Sconto, BrainMarket či Rossmann, a otevřít debatu o tom, jak bude vypadat digitální marketing budoucnosti.

Za startupem Ranketta stojí student Fakulty podnikatelské VUT Vojtěch Oravec, který se svým prvním projektem zvítězil v Ceně podnikavosti VUT. Mladý podnikatel se původně chtěl stát pilotem, život mu ale plány změnil jediným úrazem.

Můžeme s nadsázkou říct, že za vaším byznysovým úspěchem je zlomený palec?

Ano. Na střední škole jsem si dvakrát zlomil prst a musel jsem na složitou operaci. Vypadalo to, že v něm ztratím hybnost, a navíc se mi mírně zhoršil zrak. Chtěl jsem být vojenským pilotem a najednou to nešlo. Pak jsem se chtěl stát dopravním pilotem, ale škola stála tři miliony. Přemýšlel jsem, jakou dovedností si na to budu moct vydělat. A tehdy jsem se doma naučil programovat.

Jak se člověk naučí doma programovat natolik, aby o dva roky později získal místo v týmu Tomáše Miklova?

Během lockdownu jsme všichni seděli doma a mě oslovila reklama na obor Computer Science na Harvardu. Kvůli pandemii tehdy univerzity dávaly materiály online, takže jsem mohl absolvovat sérii dvacetihodinových přednášek. Začal jsem se učit Python a za půl roku nastoupil do první firmy. Pracoval jsem pak jako softwarový vývojář a později se připojil k Tomáši Mikolovovi na ČVUT v jeho studentské skupině. Je to jeden ze světově nejcitovanějších odborníků na umělou inteligenci a právě tam jsem přičichl k AI výzkumu. Tou dobou jsem pracoval i jako nejmladší produktový manažer ve společnosti Henry Schein.

Studoval jste tedy ČVUT i VUT současně?

Nejdřív jsem byl na VUT, kde jsem studoval Fakultu informačních technologií a Fakultu podnikatelskou. Teď jsem ve třetím ročníku bakaláře na FP, ale musel jsem studium přerušit. Je potřeba využít příležitosti s Rankettou a pokusit se proniknout na nové trhy v Americe – je tam časové okno, které je potřeba využít právě teď. Taková příležitost může přijít jen jednou za život, nebo taky nikdy. Ke studiu na VUT bych se ale rád vrátil.

Co přesně aplikace Ranketta umí a jaký problém řeší?

Je to reakce na zásadní změnu ve způsobu, jak lidé na internetu získávají informace. Už je nehledají

jen přes Google, ale čím dál častěji přes AI modely, které jim rovnou dávají tipy na produkty. Tím se samozřejmě mění situace i pro firmy nebo instituce.

Ještě před několika lety firmy řešily hlavně to, jak se dostat na první místo ve vyhledávání pomocí SEO. Dnes už nestačí optimalizovat web pro Google, ale chápat, jak AI modely vybírají informace a co považují za důvěryhodné. Ke slovu se tak dostává GEO – tedy generative engine optimization.

Jak se GEO liší od SEO?

Zatímco SEO bylo o tom, aby vás lidé našli přes vyhledávač, GEO je o tom, aby vás AI modely našly a zahrnuly do svých odpovědí. To zásadně mění pravidla hry – zatímco SEO se dá do určité míry optimalizovat pomocí klíčových slov, struktury webu nebo zpětných odkazů, GEO je mnohem komplexnější. Záleží na tom, jak je značka zmíněná v různých kontextech či jak ji popisují jiné zdroje. Pokud o vás něco negativního napíše konkurenční značka, AI chatbot z toho může čerpat.

Jak to konkrétně probíhá?

Najdeme prompty, který používají potenciální klienti našich zákazníků. Třeba příklad pro Brainmarket může být relevantní dotaz – jaké jsou nejkvalitnější Omega 3 mastné kyseliny na českém trhu. Provádíme simulaci člověka, který se na něco ptá. Na základě výsledků pak analyzujeme, z jakých zdrojů AI chatboti čerpají a jak konkrétní firmu vnímají. Výsledkem je doporučení, jak strukturovat komunikaci, a detailní analýza webu z pohledu SEO, GEO i optimalizace pro jazykové modely.

Všimla jsem si, že kromě vlastností produktů jazykové modely pracují i se sentimentem značky. Jak to funguje?

To je moc zajímavé. Jedna věc je, že vás ChatGPT zmíní, ale důležitý je kontext. Pokud o jedné firmě řekne, že je průměrná, a o druhé, že je populární, kterou si vyberete? ChatGPT tak přímo ovlivňuje výběr uživatele. Pro firmy je proto důležité nejen být vidět, ale také si udržovat dobrou reputaci.

Viděl jsem to na vlastní oči u O2 – sentiment jejich značky jsme měřili loni v srpnu. Bylo krásně vidět, že když měli výpadek služeb, sentiment okamžitě klesl. ChatGPT řekl: „Máte na výběr tři operátory: T-Mobile je spolehlivý, Vodafone uživatelsky nejpříjemnější a O2 bylo dobré, ale občas má výpadky.“ Uživatel si pak samozřejmě vybere jednoho z těch dvou operátorů, ne O2. Sentiment tak hraje silnou roli v nákupním rozhodování.

Jak těžké bylo získat pro několik měsíců starý startup investici ve výši milionu eur?

Původně jsem investora nechtěl – a paradoxně mi to při získávání investice pomohlo. Byl jsem na to sám, měl jsem klienty a firma by mě v klidu uživila. Mohl jsem pokračovat dál a moc se nevyvíjet, nebo do toho jít naplno s investorem a dostat se na světový trh. Podařilo se nám vytvořit určité FOMO (*z anglického Fear of Missing Out, pozn. red.*) kolem unikátního nápadu a díky tomu se peníze získávaly mnohem snáz. Nakonec jsme si mohli z investorů i vybírat.

Nejdřív jsme prošli akceleračním programem JIC Booster. Získali jsme takzvanou pre-seed investici (*první fáze financování startupu k přeměně nápadu na minimální životaschopný produkt, pozn. red.*), kterou do Ranketty vložily venture kapitálové fondy Lighthouse Ventures a GI21 Capital. Tentokrát to bylo snadné získat, ale nechci to zakřiknout – třeba nás to ještě čeká v budoucnu a bude to těžší.

Vy jste půl roku od založení Ranketty získali největší české e-shopy. Dalším krokem je tedy expanze do zahraničí?

Teď je nás v týmu osm a zákazníků budeme mít kolem stovky. K větším klientům patří Rossmann, Sconto, Datart, CloudTalk, BrainMarket, Vilgain nebo GymBeam.

Vývoj je rychlý, protože AI je rychlá – a o to rychlejší je hrát globální hru. Kdybychom zůstali v Česku a plácali se po ramenou, jak jsme dobří, protože jsme posbírali všechny značky, za půl roku nás zašlápne velký hráč v USA, pro kterého je středoevropský trh jen lusknutím prstu. Oni mají stovky milionů eur a my proti nim s jedním milionem nezmůžeme nic.

Takže teď musíme do Ameriky. Už tam máme několik zákazníků, ale budu se tam muset přesunout a vybudovat obchodní i marketingový tým. Ve hře je New York, Seattle, Atlanta i Los Angeles. Hodně nám s expanzí pomáhá JIC, ale na konci dne to stejně musí urvat sám zakladatel.

V následujících měsících čeká Vojtěcha Oravce přesun do USA. | Autor: Archiv Vojtěcha Oravce
Mimochodem, Ranketta přitom nebyl váš první startup - ještě před ním jste založil OneCalend?

Byl to projekt, se kterým jsem vyhrál Cenu podnikavosti VUT. Hledal jsem různé možnosti, jak AI využít v praxi. A protože jsem byl zaneprázdněný – měl jsem dva částečné úvazky, studoval dvě školy a ještě působil ve výzkumné skupině – bylo pro mě těžké hledat volné termíny v kalendáři. Vadily mi běžné nástroje, kdy někomu pošlu volné termíny a on se musí podívat do svého kalendáře a nějak to zkombinovat. OneCalend propojil oba kalendáře a rovnou navrhl termíny, kdy máme oba čas.

K tomu se váže vtipná historka. Krátce po úspěchu v Ceně podnikavosti jsem se na projekt ptal svého mentora. A on řekl: „Zkus to prodat.“ Uposlechl jsem ho a měli jsme dva kupce – nabídky byly ve statisících. Nebyla to závratná částka, ale mohl to být první exit. Nakonec to ale nevyšlo, tak jsem projekt odložil a hledal další. Jsem rád, že jsem mentora poslechl a nebyl tvrdohlavý. Kdybych šel hlavou proti zdi, pravděpodobně bych do OneCalendu bušil dodnes, bralo by mi to energii a žádná Ranketta by nevznikla.

Projekt Ranketta jste prezentoval i v prezidentské kanceláři. Jak se to stalo?

Byl jsem tam pozvaný s dalšími mladými podnikavými lidmi. Chtěl jsem zaujmout a vymyslet něco netradičního. Vysvětlil jsem, že nabízíme firmám možnost, aby je ChatGPT doporučoval pravdivě, a hledáme další subjekty, kterým můžeme pomoci.

Ukázal jsem také, jak AI vnímá naše prezidenty. Zajímavé bylo, že Petra Pavla vnímá podobně jako Václava Havla. Týden poté jsem byl znovu pozvaný na Hrad a ukazoval jsem, jak k tomu přistupují jednotlivé politické strany. Jak řeší organické i AI vyhledávání a zda se někdo měsíc před volbami nesnaží výsledky ovlivnit. Byly z toho zajímavé závěry.

Našli jste nějakou manipulaci?

Ano, někdo se to ovlivnit snažil. A po schůzce s prezidentem mě dokonce oslovilo několik politických stran, jestli bych jim nepomáhal. To jsem ale odmítl – je to tenký led.

Před časem se diskutovalo o vlivu sociálních sítí na volební preference, teď se to týká i AI chatbotů?

Spoustu lidí v mém okolí to šokovalo. Takže odpověď ChatGPT se dá ovlivnit? To jsem nevěděl, měl bych nad tím víc přemýšlet a ověřovat si zdroje. Přijde mi zajímavé, že lidé často nechápou, jak to funguje. Jde o jazykový model využívající statistiku a vycházející ze zdrojů. Pokud někdo ovlivní zdroj, ovlivní přece i odpověď.

Lidé by měli být edukováni – AI nám může pomoci s výběrem vhodné ledničky, ale neměla by nám vybírat prezidenta, politickou stranu, doplňky stravy ani nás léčit z nemocí.

Jak byste chtěl, aby se vaše životní cesta vyvíjela dál? Je přesun do kokpitu stále ve hře?

Chci se naučit pilotovat. Ale v tuto chvíli jsem našel svoje poslání ve startupech. Baví mě nové

technologie a posouvání lidského poznání o kousek dál. V jiných zaměstnáních můj přínos nebyl tak silný, ale tady cítím, že to chci dělat. Až jednou umřu, chci vědět, že se díky mně společnost posunula alespoň o trochu dál.

Nemusí to být nic megalomanského – klidně třeba vývoj lepšího AI nákupního asistenta, který lidem dobře poradí díky kvalitním produktovým datům.

Před aplikací Ranketta pracoval Vojtěch Oravec na projektu OneCalend, s kterým vyhrál v soutěži nápadů Cena podnikavosti studenta VUT. | Autor: Václav Koníček

Podaril se vám velký úspěch v nízkém věku. Je nějaká rada, kterou byste chtěl dát studentům?

Mít sebereflexi. Být pragmatický a upřímný sám k sobě. Někdy skončit i s něčím, co třeba nemá takový potenciál. Pro každého to může být něco jiného, ale důležité je neustále zkoušet a hledat svoje poslání.

Už na střední škole se dá vyzkoušet práce ve firmě. Nebo na vysoké vyrazit na Erasmus, založit firmu či rozjet vlastní projekt. Období studia na střední a vysoké škole je hlavně o hledání směru – a málokdo se trefí napoprvé. To nevadí. Já se taky netrefil. Vybrat si správný směr někdy znamená desetkrát špatně zabočit.

(mar)

<https://www.zvut.cz/tema/-f38144/zlomeny-palec-mu-vzal-sen-o-letani-ted-s-ai-startupem-dobyva-ameriku-d335067>