

Ing. Alena Šafrová Drášilová, Ph.D.

Základy podnikání

(1)

Obsah bloku

- Obsah kurzu
- Organizace kurzu

- Podnikání
- Realita a očekávání
- Podnikatel a zaměstnanec
- Nápad a koncept

- Případové studie
- Úkolový list č. 1

- Literatura

Obsah kurzu

- 1) Podnik a podnikání
- 2) *Přednáška externistky – Sociální podnikání*
- 3) Nápad a konkurenční výhoda
- 4) Podnikatelský plán
- 5) Analýza makrookolí
- 6) Analýza mikrookolí, podniku a SWOT analýza
- 7) Marketing a marketingová strategie
- 8) Marketingový plán
- 9) Právo a právní formy podnikání
- 10) Kalkulace a financování
- 11) Daně a daňová problematika
- 12) Finanční výkazy
- 13) Personální řízení a organizování

Organizace kurzu

- Průběh
 - 13 dvouhodinových lekcí
 - kombinace přednášky a cvičení
 - povinná účast na pravidelné výuce s možností čtyř absencí
- Ukončení
 - úkolové listy (za každý vyplněný 1 b, celkem 13)
 - písemná zkouška (na 20 b, kombinace otevřených a uzavřených otázek)
 - 30-33 A; 27-29 B; 24-26 C; 21-23 D; 17-20 E

Literatura

- Povinná literatura
 - SRPOVÁ, J. a kol. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 194 s. ISBN 978-80-247-4103-1.
- Doporučená literatura
 - KORÁB, V. a kol. *Podnikatelský plán*. 1.vyd. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
 - FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005. 356 s. ISBN 8024709392.
 - KAPLAN, Robert S. a David P. NORTON. *Strategy maps :converting intangible assets into tangible outcomes*. Boston: Harvard Business School Press, 2004. xviii, 454. ISBN 1591391342

A TAKOVÁ TO BYLA VÝBORNÁ
BUSINESS STRATEGIE.



PHV

- „Pokud vás první verze vašeho produktu nepřivádí do rozpaků, uvedli jste ho na trh příliš pozdě.“ Reid Hoffman (LinkedIn)
- „Ať je strategie jakkoli krásná, občas je dobré se podívat na výsledky.“ Winston Churchill
- „Trvá 20 let dobré jméno vybudovat a 5 minut jej ztratit.“ Warren Buffett
- „Když nemáte konkurenci, konkurujte sami sobě!“ Michal Kopecký

Podnikání

- co jsou organizace?
- co je to podnikání?
- co je k podnikání třeba?
- co je podnikatelské prostředí?

Co jsou organizace?

- jednotlivec vs. organizace
- charakteristiky organizací
 - cíl (účel)
 - struktura
 - lidé
- typy organizací
 - cíl – ziskové x neziskové
 - vlastnictví – státní x družstevní x soukromé x společenské
 - velikost – mikro x malé x střední x velké
 - výkon – výrobní x poskytující služby
 - odvětví

Co je to podnikání?

- "Kdo **samostatně** vykonává **na vlastní účet a odpovědnost** **výdělečnou činnost** živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak **soustavně** za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele.,,

(NOZ)

Co je k podnikání třeba?



Co je podnikatelské prostředí?

- Makrookolí
 - P – politické a legislativní prostředí
 - E – ekonomická situace
 - S – socio-demografické prostředí
 - T – technické faktory
- Mikrookolí
 - zákazníci
 - dodavatelé
 - odběratelé
 - konkurenti
 - komunita

Realita a očekávání

- riziko je nedílná součást podnikání
- vymyšlení už vymyšleného je drahé a zdržuje
- řadu věcí lze ovlivnit, ale řadu taky ne
- jít za svým snem a vytrvat nestačí
- jeden úspěch dlouho nevydrží
- kontakty dělají úspěchy
- práce v začínajícím podniku je tvrdá

Kudy vede cesta?

- to na čem děláte:
 - by vás mělo aspoň trochu bavit
 - měli byste k tomu mít schopnosti
 - mělo by to být dostatečně zpeněžitelné
- většinu fungujících firem zakládají lidé s vysokoškolským titulem a alespoň 6 lety praxe ve firmě ([Kauffman Foundation](#))
- celek je víc než jen součet částí
- zákazník a jeho potřeby jsou střed světa

Na co se připravit?

- počáteční investice je odepsaná
- spoluvlastnictví je horší, než manželství
- když o nápadu mluvíte, nikdo vám ho neukradne
- neustálé učení se a sebezdokonalování je nutnost
- včas odejít je umění, ne ostuda
- investor je prostředek, ne cíl
- většina start-up projektů jsou kopie odsouzené k nezdaru

<http://blog.pavelsimecek.cz/tezko-napodobitelny-uspech/>

Jak začít? Upřímně!

- Chci podnikat, nebo musím?
- Proč považuji podnikání za svou cestu?
- Co očekávám, že mi podnikání přinese?
- Mám nápad, kterému věřím?
- Preferuji jistotu, nebo jsem ochotný/á riskovat?
- Jsem ochotný/á něco obětovat a co?
- Kdo další a koho dalšího ovlivní mé rozhodnutí?
- Zvládnou případný neúspěch?

Podnikatel a zaměstnanec

- zaměstnanec má
 - jistotu a zázemí
 - definovanou práci
 - stanovený plat
 - stanovenou pracovní dobu
- podnikatel je
 - holka pro všechno a něco navíc
 - sám sobě pánem (au...)
 - sám za sebe odpovědný
 - ochotný pracovat 24/7 za nejistý plat

Nápad a koncept

- nápad je jen začátek
- složitější není nutně lepší (právě naopak)
- musí existovat způsob, jak nápad zpeněžit
- prostá kopie nestačí

- nápad je třeba rozpracovat do podoby konceptu se všemi vazbami a souvislostmi
 - XMind (<http://www.xmind.net/>)
 - Simplemind (<http://www.simpleapps.eu/simplemind/>)
 - Myšlenkové mapy (<http://www.myslenkove-mapy.cz>)

Případové studie

- Kavalier's fashion
- Mixit
- Ocean48
- Y-Soft

Kavalier's fashion

- rok vzniku – 2013
- produkt – pletené kravaty
- kapitál – 80 000,- Kč
- zakladatelé – dva studenti MU
- počet zaměstnanců – 2
- aktuální stav – úspěšný rozjezd
- vývoj a vize – expanze

Ocean48

- rok vzniku – 2011 (1996)
- produkt – čerstvé mořské ryby
- kapitál – 102 000,- Kč
- zakladatelé – rodinná firma
- počet zaměstnanců – cca 16
- aktuální stav – stabilní pozice
- vývoj a vize – expanze

Mixit

- rok vzniku – 2010
- produkt – müsli, kaše a sušené plody
- kapitál – 200 000,-
- zakladatelé – 2 spolužáci z VŠ
- počet zaměstnanců – cca 20
- aktuální stav – internacionalizace
- vývoj a vize – expanze

Y-Soft

- rok vzniku – 2000 (2003)
- produkt – SW řešení podporující efektivitu
- kapitál – 192 000 000,- Kč
- zakladatelé – 2 studenti MU
- počet zaměstnanců - 285
- aktuální stav – internacionalizace
- vývoj a vize – expanze

Co z toho?

- Co mají podniky společné?
- Čím se liší?
- V čem se z jejich vývoje můžeme poučit?
- Co je na nich zajímavé?

Kudy cesta nevede?

- Concord
- Betamax
- Restaurace Bohéma (před 5 lety)
- Kavárna Confitá (Kozí)
- Julius Mainl
- Everpix
- Goldee
- Redboss
-

Úkolové listy

- Výsledek nezabere více než 1 stranu A4
- Zadání vždy na „přednášce“
- Dopracování a odevzdání nejpozději do následujícího bloku
- Bodové hodnocení v poznámkovém bloku do konce týdne
- Bod je pouze za kompletně vypracovaný ÚL, bez možnosti opravy, ale se zpětnou vazbou

Úkolový list č. 1

- Zadání č. 1 „Mám promyšlený nápad“
- Zadání č. 2 „Mám nápad“
- Zadání č. 3 „Nemám nápad“

Zadání č. 1

„Mám promyšlený nápad“

- vytvořte „Elevator pitch“ Vašeho nápadu
 - identifikujte zákaznickou potřebu, kterou budete produktem/službou uspokojovat **(1)**
 - identifikujte odlišnost od konkurence **(2)**
 - popište „typického zákazníka“ **(3)**
 - popište proces zpeněžení nápadu (za co bude zákazník platit) **(4)**
- kdybyste text prezentovali, stihnete to do tří minut
- stručně, jasně, promyšleně, konkrétně

Zadání č. 2

„Mám nápad“

- vytvořte myšlenkovou mapu svého nápadu **(1)**
- doplňte stručný popis
 - v čem je nápad zajímavý, nový **(2)**
 - jakou zákaznickou potřebu by mohl uspokojit? **(3)**
 - v čem jsou možná úskalí nápadu? **(4)**
- najděte si, jak se vytvářejí myšlenkové mapy
- snažte se z nápadu udělat promyšlený nápad

Zadání č. 3

„Nemám nápad“

- zpracujte představení fungujícího podniku, který je něčím inovativní a/nebo zajímavý
 - představte produkt **(1)**
 - stručně shrňte genezi a historii podniku **(2)**
 - vysvětlete, v čem spočívá konkurenční výhoda podniku **(3)**
 - odhadněte možná úskalí a oblasti potenciální inovace podniku **(4)**

Děkuji za pozornost!

Zajímavé odkazy

- <http://blog.ocasek.cz/2014/03/06/proc-nemam-rad-investory/>
- <http://www.mobilmania.cz/bleskovky/vyb-rali-rekordni-castku-na-kickstarteru-ale-stejne-zkrachovali/sc-4-a-1332653/default.aspx>
- <http://turek.co/post/72916289433/everpix>