

Ing. Alena Šafrová Drášilová, Ph.D.

Základy podnikání

(3)

Obsah bloku

- Postup práce
- Lean Canvas
- Podnikatelský plán
 - Adresáti a účel
 - Obsah, rozsah a struktura
 - Chyby podnikatelských plánů
- Úkolový list č. 3

What People Think
Success Looks Like:



What success Really
Looks Like:



Postup práce

- **Kreativní fáze**
 - rozpracovat nápad do podoby záměru
 - stanovit cíl
 - promyslet souvislosti
- **Analytická fáze**
 - vybrat analytické metody a postupy
 - sesbírat co nejvíc informací
 - rozřídít informace
 - provést analýzy
 - vyvodit závěry
- **Tvůrčí fáze**
 - sepsat podnikatelský plán
- průběžně
 - doplňovat informace
 - upravovat záměr
 - upravovat cíl

Cíle

- nemáme-li cíl, nemůžeme vědět, jestli jsme ho dosáhli
- **S** – specifický, jasný, přesně formulovaný
- **M** – měřitelný, ne obecný
- **A** – přijatý (accepted) všemi členy týmu
- **R** – reálný, dosažitelný, ale ambiciózní
- **T** – časově vymezený (timed)

Lean Canvas

- Alexander Osterwalder*
- www.leancanvas.cz
- stručně, jasně, promyšleně
- provázaně

* The Business Model Canvas. nonlinearthinking.typepad.com, July 05, 2008. Accessed Feb 25, 2010.

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru
Online kurz zdarma na www.leancanvas.cz

Projekt:

Autor:

Datum:

Verze #

Problém Jaké jsou 1-3 nejpalčivější problémy vašich zákazníků? 2	Řešení Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků? 3	Unikátní nabídka hodnoty Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka? 4	Neférová výhoda Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy? 9	Zákazníci Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé? 1
Existující alternativy Jak zákazníci řeší své problémy dnes? 7	Indikátory Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)? 7	Srozumitelný opis Jak jednoduše opišete vaše řešení pomocí již existujících? 6	Cesty k zákazníkům Jak se dostanete ke svým zákazníkům? 6	První vlaštovky S kým můžete začít nejdříve? 6
Struktura nákladů Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady? 8		Cenový model Jak naoceníte vaše řešení problému? 5		

Podnikatelský plán

- na několika stranách shrnuje představy o podniku
- dokument s ustálenou formou a strukturou
- liší se podle účelu a adresátů
- musí být
 - jasný
 - stručný
 - přehledný
 - srozumitelný
 - variantní

Adresáti a účel

- **My sami**

- stanovení cílů
- odhalení bariér, možných překážek
- stanovení časového horizontu

- **Investoři, banky**

- představení možné investice
- podpora při žádosti o finanční prostředky

- **Inkubátory, soutěže, granty**

- podklad pro porovnání různých projektů

- **Klíčoví zaměstnanci**

- představení společnosti a jejích plánů

Obsah, rozsah a struktura

- z podnikatelského plánu by mělo být jasné
 - co chcete dělat a proč
 - pro koho to budete dělat
 - proč byste to měl/a dělat právě vy
 - jaká je v oblasti konkurence
 - co a koho budete potřebovat
 - kolik to bude stát
 - jak se budou peníze do podniku vracet
 - jaká je perspektiva rozvoje
 - co může bráni dosažení cíle

Rozsah a forma

- rozsah
 - dostatečný, ne přehnaný
 - takový aby šel základní text přečíst u odpolední kávy
 - s dostatkem vysvětlujících příloh
- forma
 - přehledný
 - „čistý“
 - strukturovaný
 - doplněný grafy a tabulkami

Struktura

- Titulní strana s představením společnosti
- Shrnutí
- Profesní a osobní údaje o vlastnících firmy
- Popis podniku
 - Popis podnikatelské příležitosti
 - Popis výrobku, služby
 - Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů
- Postavení firmy na trhu, konkurence
- Marketingový plán
- Personální zdroje a organizační plán
- Finanční plán
- Rizika projektu
- Přílohy

Chyby podnikatelských plánů

- z pohledu realizace
- z pohledu investorů

Chyby z pohledu realizace

- Nejasné cíle
- Nepromyšlený business model
- Nerealistický časový horizont
- Podceňování konkurence
- Neexistující infrastruktura
- Chybějící inovativnost
- Podceňování posuzovatele
- Nerealistické finanční předpoklady

Chyby z pohledu investorů

- Záměrné zkreslování údajů
- Nerealistické nebo chybějící posouzení poptávky
- Nízká účetní hodnota podniku
- Nezajištěný odbyt
- Investice zvyšuje soukromý majetek
- Minimum prostředků vložených zakladatelem
- Finanční obtíže

Úkolový list č. 3

- Varianta 1: Podnikatelský plán – kritika
- Varianta 2: Osobní cíle
- Varianta 3: Lean Canvas

Varianta 1: Podnikatelský plán – kritika

- vyhledejte cizí už zpracovaný podnikatelský plán a prostudujte ho **(1)**
- do úkolového listu vložte odkaz na plný text nebo web **(2)**
- kriticky zhodnoťte (ne)kvalitu dokumentu **(3)**
- uveďte, zda byste do projektu investoval(a) finance a proč **(4)**

Varianta 2: Osobní cíle

- prostudujte si propozice svého studijního oboru **(1)**
- promyslete si své osobní plány na nejbližších 3-5 let **(2)**
- zvažte všechny aspekty a životní situace, kterým budete pravděpodobně čelit **(3)**
- formulujte podle metodiky SMART alespoň 5 cílů na uvedené období **(4)**

Varianta 3: Lean Canvas

- nastudujte si metodiku Lean Canvas do detailu (např. na www.leancanvas.cz) **(1)**
 - promyslete si do hloubky svůj nápad z úkolu č. 1 **(2)**
 - zpracujte jej do podoby Lean Canvas **(3)**
 - v případě nejasností doplňte stručným komentářem **(4)**
- *úkol je možné zpracovat i pokud nebyl splněn ÚL 1, je však třeba doplnit stručnou charakteristiku podniku a jeho produktu*

Zajímavé odkazy

- <http://www.ipodnikatel.cz/Podnikatelske-pribehy/pribeh-investora-jak-jsem-chtel-financne-podporit-zacinajici-podnikatele.html>
- <http://www.penize.cz/podnikani/17822-kde-vzit-na-rozjezd-podnikani>
- <http://www.penizeprofirmy.cz/>
- <http://www.ipodnikatel.cz/Podnikatelsky-zamer/jak-zatraktivnit-podnikatelsky-plan-pro-banky-a-investory.html>

Doplňující literatura

- Metodická příručka MMR (ve studijních materiálech)
- SRPOVÁ, Jitka. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011, 194 s. ISBN 978-80-247-4103-1.
- CHIA, Ewen. *Jak jsem vydělal svůj první milion na internetu-- a jak to můžete dokázat také!: osvědčený plán pro založení a udržení výdělečného online byznysu*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2011, xxiv, 247 s. ISBN