

1. vyplňanie dotazníkov

Vyplňanie testov vie byť dosť otravné, záleží hlavne na samotnom človeku či o sebe vie dosť, či o sebe chce zistiť niečo nové, prípadne či sa chce uistiť vo svojich povahových črtach alebo ho to vôbec nebaví. U mňa to bolo hlavne o tom, že o sebe už viem z "praxe" dosť, takže skor som to bral ako nutné zlo, kde zistím to čo už viem. ale nič katastrofálne. Nemyslím si, že výsledky týchto testov nejako príliš vplyvali na formovanie tímov, pretože v začiatkoch sa každý kontroluje a nenechá svoje podvedomie prevziať kontrolu nad správaním sa, jednaním s ostatnými a podobne.

2. hľadanie spoločného priestoru kde vieme niečo vymyslieť

Myslienka veľmi vhodná a podnetná pre mladých ľudí zaujímajúcich sa o SSME. Trochu mi vadilo to prvé podanie úlohy. Nebolo jasné, nakoľko budeme s daným konceptom ďalej pracovať, takže to niekto mohol vziať z konca: "však niečo vymyslíme aby sme to odbili" a druhý zase dlho premysľal nad tým čo vymyslí aby to malo "hlavu a patu". Keby som absolvoval predmet znova, uvítal by som viac vysvetlenie čo všetko s daným konceptom startupu budeme robiť a ktorým smerom sa máme uberať

3. BMC

Hneď na začiatku výuky som sa vrhol na doporučenu knihu od Alexandra Osterwaldera - Business Model Generation. Celkovo to bola doba, keď som sa hlbšie začal zaujímať o "rozumne" postupy tvorenia startupov a produktov. Tento nástroj ma zaujal a vyskúšal som si ho na viacerých nápadoch. Myslím, že to bol veľmi dobrý startovací mostík odkiaľ sa človek môže dostať k ďalším konceptom budovania startupov a manažovania napadov.

4. finančná analýza

Tento bod mi prišiel vhodný v presne takom rozsahu ako to bolo aj zamyslené. Teda zoznamiť študentov s faktom, že okolo vývoja produktu/služby existujú určité náklady, ktoré nie sú priamo viditeľné. Čo sa týka presnosti výpočtov, tak som dobre viem z vlastnej skúsenosti, že pri startupoch bývajú hocikáke finančné analýzy len cucaním z prstu.

5. čo ďalšie som sa naučil na PV251

Ako som už spomenul, cvičenia boli veľmi podnetné na ďalšie hľadanie materiálov súvisiacich s Business model canvasom: lean startup, lean

canvas, customer development, ...

6. ako som sa cítil v tíme ľudí, ktorých som nepoznal

Už v prvej časti som spomenul, že v začiatkoch akekoľvek vzťahu sú ľudia opatrni. Pokiaľ napríklad o sebe vedia, že sú vybusni, vedia sa po určitú dobu kontrolovať, keď vedia, že sú skor utiahnutejšie typy tak zase dokážu na chvíľu vyliezť z ulity. Mne osobne sa v tíme spolupracovalo dobre. Každý z nás je zaneprazdnený človek, no napriek tomu sme sa dokázali dohodnúť na spoločnom stretnutí. Každú úlohu sme riešili osobne, email sme použili pri dohadovaní času stretnutia a skype skor na osobný pokec.

7. moja časť práce

Toto sa ťažko hodnotí. Nerad hodnotím sám seba. Myslím, že som sa snažil prísť s myšlienkou a prípadne organizovať prácu na úlohách. Som rád, že sa nikto z nás nesnažil vyútiť zo spoločného projektu a všetci sme sa snažili prispieť k výsledku. Ťažké celkové pocity sú dobré, som rád, že sme boli donútení pracovať v nových tímoch.

8. zložitost tohto súmaru

Nebol nijak zložitý. Problematicke je možno odpovedať na niektoré otázky (vid c.7). Tiež som si neni istý, či nápady na zlepšenie výuky budeme písať až v tom záverečnom reporte, alebo to spada pod tento.