

Finální dotazník

1. Organization

How did you establish your project team and arrange things before you started to work?

První týden jsme se spojili na internetu pomocí emailu a založili jsme google document pro nastávající práci. Následně jsme se domluvili na schůzce po následující přednášce, kde jsme vše probrali. Co se týká rozdělení práce, tak jsme si jako tým velmi rozuměli a tudíž je pravda, že jsme měli každý možnost se vyjádřit.

Did you reflect on your personality types?

Ohledně typu našich osobností jsme se bavili a jelikož jsme byli většinou podobného typu, tak jsme si výborně rozuměli. Pokud už jsme něco moc řešili, tak nás přibrzdil a nasměroval náš "healer".

Did personality types of yours affect the team work? In what way? Were they different or almost the same?

V tomto ohledu si myslím, že jsme se moc neovlivnili, jelikož většinou stačilo nadhodit jeden slušný nápad a celý podobně smýšlející tým zvážil klady a zápory a došly jsme vždy ke shodě. Naše typy osobností nám možná ulehčily práci v tom, že jsme si opravdu velice dobře rozuměli.

How did you organize the agenda of your projects? e.g. ad hoc meetings, regular meetings?

Organizace naší práce byla různorodá. Většinou jsme se scházeli osobně v počítačové učebně každou středu, kdy jsme neměli seminář. Nicméně u úkolů, které vyžadovaly více psaní, než přemýšlení a týmové spolupráce jsme se rychle domluvili, co kdo udělá a jakým způsobem to vyřešíme. Následně jsme to zpracovávali online a kolegové vždy provedli úpravy. Nicméně je pravda, že tyto úpravy nikdy nebyly radikální, tudíž jako tým jsme táhli za jeden provaz a všichni věděli, kde je začátek a kde konec.

If you had been given a chance, what would you do differently?

Jediná věc, kterou bychom pravděpodobně změnili je téma naší práce. V námi zvoleném oboru bylo zábavné vyvíjet business model, nicméně finanční analýza a cashflow už byly problémem.

2. Team cooperation

How did you generate ideas?

Pro vytváření nápadů jsme využili klasický brainstorming s následným ověřováním reality na základě internetového vyhledávání a selského rozumu.

What technical means did you use for Communications? were they helpful? why, or why not?

Ke komunikaci jsme využívali email, někdy jabber a často poznámky ve společně sdíleném google dokumentu. Užitečné to bylo zejména proto, že veškerá komunikace byla snadno dohledatelná tak, jako úpravy ve sdíleném dokumentu. Co se týká emailové komunikace, tak byla pravděpodobně nejlepším způsobem, jelikož každý máme mnoho dalších úkolů, ať už školních, či pracovních. V emailové komunikaci následně bylo jednoduché dohledat zpětně vše, co jsme potřebovali a poměrně jednoduše.

Did you find easy to come to an agreement?

Ano, co se týká shody ohledně sepsaných dokumentů, či úvah nad vymýšlení částek, tak bylo vždy poměrně jednoduché se shodnout, protože všichni členové týmů smýšleli realisticky (možná s výjimkou nákupu ponorky, ale ten jsme si nemohli odpustit).

Did you argue about anything? if so, what do you feel the causes were? how did you solve these situations?

Nemyslíme si, že bychom se nějak hádali, spíše naopak. Co se týká neshod, tak ty nastaly pouze při vytváření finanční analýzy a to pravděpodobně proto, že někteří byli více zkušení ve znalostech ekonomie. Avšak nejednalo se o žádné velké neshody, spíše jen upozornění na nereálnost výše daného nákladu, což znamenalo pouze drobnou úpravu. Řešením bylo vždy to, že jsme se zeptali na názor každého člena týmu a vyhrála většina.

Jeden krok k dobrodružství s.r.o.

Oblast působení:

Naše společnost poskytuje neobvyklé zážitky v tuzemsku i zahraničí formou služby pro cestovní kanceláře, malé, střední i velké firmy. Naše služby je možné získat také jako jednotlivce, či skupina. Projekty realizované v zahraničí jsou prováděny ve spolupráci s námi nasmlouvanými cestovními kanceláři. Naší prioritní nabídkou je zajištění neskutečného zážitku, na skutečném místě. Pro dané zážitky poskytujeme jak vybavení, tak i profesionální vyškolený personál. Mezi naše služby patří například:

- Sandboarding
(Jízda po písku na speciálně upraveném snowboardu, lokalita: Egypt)
- Lyžování na blátě
(Zapřáhnuti za lopatu velkého bagru lyžujete na zabláceném rybníku, lokalita: ČR)
(Také nabízíme lyžování na blátě za čtyřkolkou na spec. upraveném terénu, lokalita: Austrálie, ČR)
- Jízda na kolečkových lyžích
(Vyražte z kopce v létě po nádherné rozkvetlé louce na lyžích, lokalita: Slovensko)
- Let na drakovi
(Speciálně zkonstruovaný drak, který s Vámi bez problémů vzlédne k výšinám, lokalita: Holandsko)
- Plavba ponorkou po Labe
(Připravte se na ponoření a simulovaný útok na přístav v Hamburku v roli člena posádky, lokalita: Německo)
- Vzdušný paintball
(Sedněte s kamarádem a našimi piloty každý do jednoho letadla Spitfire, chopte se knyplu ve výšce 2000m a začněte souboj s paintbalovými kuličkami, lokalita: USA)
- etc.

Definice příležitosti:

Naším cílem je oslovit celosvětovou klientelu. Jelikož je dnešní doba čím dál tím rychlejší, lidé potřebují neobvyklé způsoby, jak se zbavit stresu a dopřát si adrenalinový zážitek. Ideální možností je pak spojit také dobrodružství s rodinnou dovolenou, či firemním teambuildingem. I když je dnes trh se zážitky poměrně široký, jedná se spíše o distributory, než o provozovatele. V tomto vidíme naši šanci a výhodou jsou určitě naše neobvyklé druhy zážitků.

Řídící tým projektu:

- Martin Bargl (ENTJ)
Mými přednostmi, které věřím, že přispějí tomuto projektu je efektivní jednání s lidmi a sebeřízení. Také jsem schopný identifikovat cíle a přizpůsobit jim tok činností firmy, a to jak celku, tak dílčích částí. Jelikož si zakládám na principech, tak jsem také vždy schopen dodržet to, co slíbím sám sobě, nebo okolí.
- Jiří Stránský (INFP)
Jako svou nejdůležitější vlastnost беру poctivost, a to mi pomáhá přirozeně si získávat důvěru ostatních. V případě mezilidských konfliktů se díky tomu mohu stát mediátorem. Záleží mi především na tom, aby všichni zaměstnanci byli v práci spokojeni a aby firma

uzavírala win-win dohody, výhodné pro nás i pro zákazníky. Věřím, že tímto mohu přispět k udržitelnosti byznysu a tvorbě zdravých vztahů jak se zákazníky, tak v rámci firmy.

- Juraj Lipták (EXTJ)

Mojimi hlavními vlastnostmi, kterými chcem přispět k vedení našeho projektu, jsou spolehlivost a zodpovědnost při dodržování pracovních a projektových termínů, a schopnost scelit tým. Dokážu identifikovat a poukázat na často podstatné detaily při řešení problémů. V neposlední řadě mi záleží na primeraných finančních výsledcích našeho projektu.

Verím, že mezi nejdůležitější aspekty spolupráce patří kompromisy, spokojení zaměstnanci a zákazníci a příjemné pracovní prostředí, kde má každý možnost seberealizace a může projevit svoje schopnosti.

- Aleksandar Čvoro (INTJ)

To co bych rád tomuto projektu dal, nebo přispěl do něj, je schopnost řešit problémy efektivně a rychle. Dokážu se adaptovat na vzniklé situace, a následně rychle zanalyzovat a navrhnout optimální řešení. V tomto projektu by tedy tato moje schopnost byla využívána při vzniku nějakých problémů, ať už na straně klienta nebo na straně naší (tedy cestovní agentury).

Druhou věcí, kterou bych rád přispěl je, vzhledem k tomu, že se tomu oboru věnuji, dohled popřípadě vedení podniku z ekonomické stránky.

Co se týče mé osobnosti, jsem racionální, klidný, dokážu se ovládat a rád si udržuji dobré mezilidské vztahy.

1.3

mass market

- mobilní operátoři
- prodej hardware

niche market

- systémy na řízení letového provozu
- výroba sportovní časomíry

diversified market

- firma 37signals (*tvorba úspěšných subscription-based webových aplikací -> při té příležitosti vytvořili webový framework a stali se slavnými -> školení o frameworku, knihy o podnikání apod.*)
- společnost Google - vyhledávání a reklama, poté vstup na další trhy, v současnosti je nejvýznamnější asi mobilní platforma Android

multi-sided market

- zprostředkovatel internetové reklamy (potřebuje jak *inzerenty*, tak *poskytovatele prostoru* pro umístění reklamy)
- adresářová služba typu firmy.cz (potřebuje jak *firmy*, které budou ochotné platit za zviditelnění návštěvníkům služby, tak velký počet *návštěvníků*, kteří věří, že zrovna zde naleznou to, co hledají, a tím dávají firmám důvod platit za umístění v adresáři)

2.3 orto-/para-/meta-procesy

orto

- poskytnutí zážitku
 - cíl: vydělat peníze, poskytnou zážitek
 - zdroje: know-how, technologie, pracovníci
 - input: zákazník, peníze, zdroje
 - output: spokojený zákazník, zisk
- osobní přístup k VIP
 - cíl: získat další VIP klienty
 - zdroje: komunikační a měkké dovednosti obchodníků, kontakty, schopnost vytváření společné hodnoty
 - input: VIP zákazník, náš jednatel
 - output: VIP zákazník a jeho známý, zvýšení povědomí ve VIP kruzích

para

- zajištění bezpečnosti
 - cíl: zabránit nehoděm která by mohla poškodit jméno firmy
 - zdroje: profesionální personál, kvalitní a testované vybavení
 - input: pravidla a směrnice pro personál i klienta
 - output: bezpečné poskytování zážitků
- spolupráce s cestovními kancelářemi
 - cíl: zvýšit počet zákazníků, povědomí, zisk
 - zdroje: naši obchodníci
 - input: jednotlivé CK, jednání
 - output: noví zákazníci, zisk pro nás i CK
- získání investorů
 - cíl: zvýšit kapitál
 - zdroje: jednatelé
 - input: potencionální investor
 - output: investor
- zajištění potřebné techniky
 - cíl: zajistit techniku potřebnou pro tvorbu zážitku, její opravy apod.
 - zdroje: kontakty, peníze

- input: peníze
- output: nová nebo opravená technika

meta

- feedback
 - cíl: zkvalitnit a zpříjemnit zážitky
 - zdroje: zákazníci
 - input: názory zákazníka, dotazníky
 - output: shrnutí názorů zákazníků na naše služby (na samotné zapracování zpětné vazby se nedíváme jako na proces, spíše to bude něco, bude se řešit ad hoc)
- sledování konkurence
 - cíl: neopakovat chyby jiných, být vždy minimálně krok před konkurencí
 - zdroje: zaměstnanci
 - input: informace o konkurenci (od jejich klientů, partnerů,...)
 - output: stručné a zajímavé shrnutí situace na trhu

Finanční analýza

Myslíme si, že náš byznys je z pohledu financí těžko odhadnutelný, zpracovali jsme Income Statement, ale do analýzy z pohledu jednotlivých měsíců (Cash Flow) jsme se dál nepouštěli, byl by totiž už značně spekulativní. Vrchol zájmu zákazníků se dá předpokládat v létě; v zimě naopak nastane útlum a příležitost pro firmu připravit se na další sezónu.

Z finanční analýzy vyplynulo, že ponorka v hamburském přístavu bude pravděpodobně ztrátová. Doufáme, že způsobí poprask a bude dobrým prostředkem pro virální marketing v počátcích provozu firmy. Po nějaké době provozu bychom ji však chtěli nahradit jinými atrakcemi.

Pokud by předpokládané náklady na marketing nedokázaly náš byznys dostatečně zviditelnit, jsme ochotni do marketingu investovat více peněz.

K čemu slouží plánování cash flow

Umožní nám naplánovat (nebo spíše odhadnout), kdy budeme mít jaké výdaje a kdy jaké příjmy. Nejvýznamnější přínos tkví pravděpodobně v určení okamžiku, kdy by náš startup měl splatit počáteční investici a začít být ziskový. Také může být způsobem, jak naplánovat překonání / využití sezónních výkyvů ziskovosti. Obě zmíněné informace pak lze porovnávat s realitou a vyvozovat důsledky pro další chod firmy.

