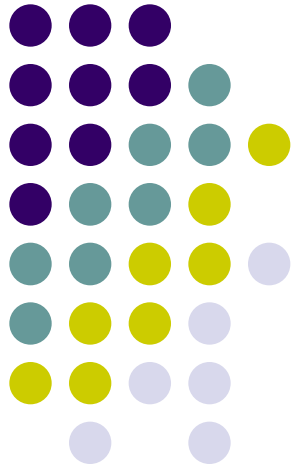
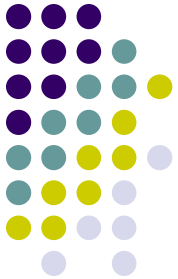
ENS238
Zakládání firmy

cvičení



Podnikání

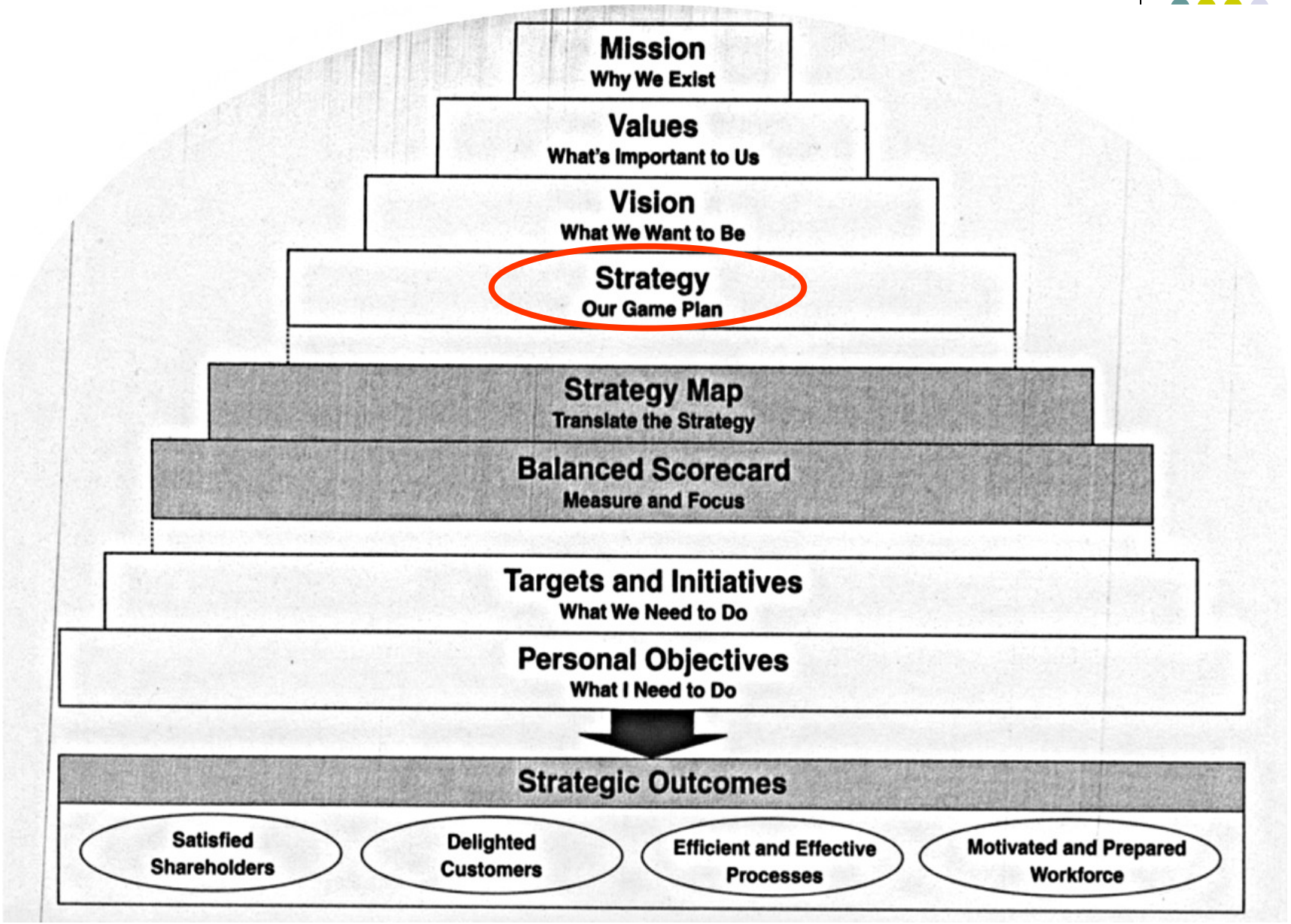


- §2 odst. 1 z.č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění (dále „ObchZ“):

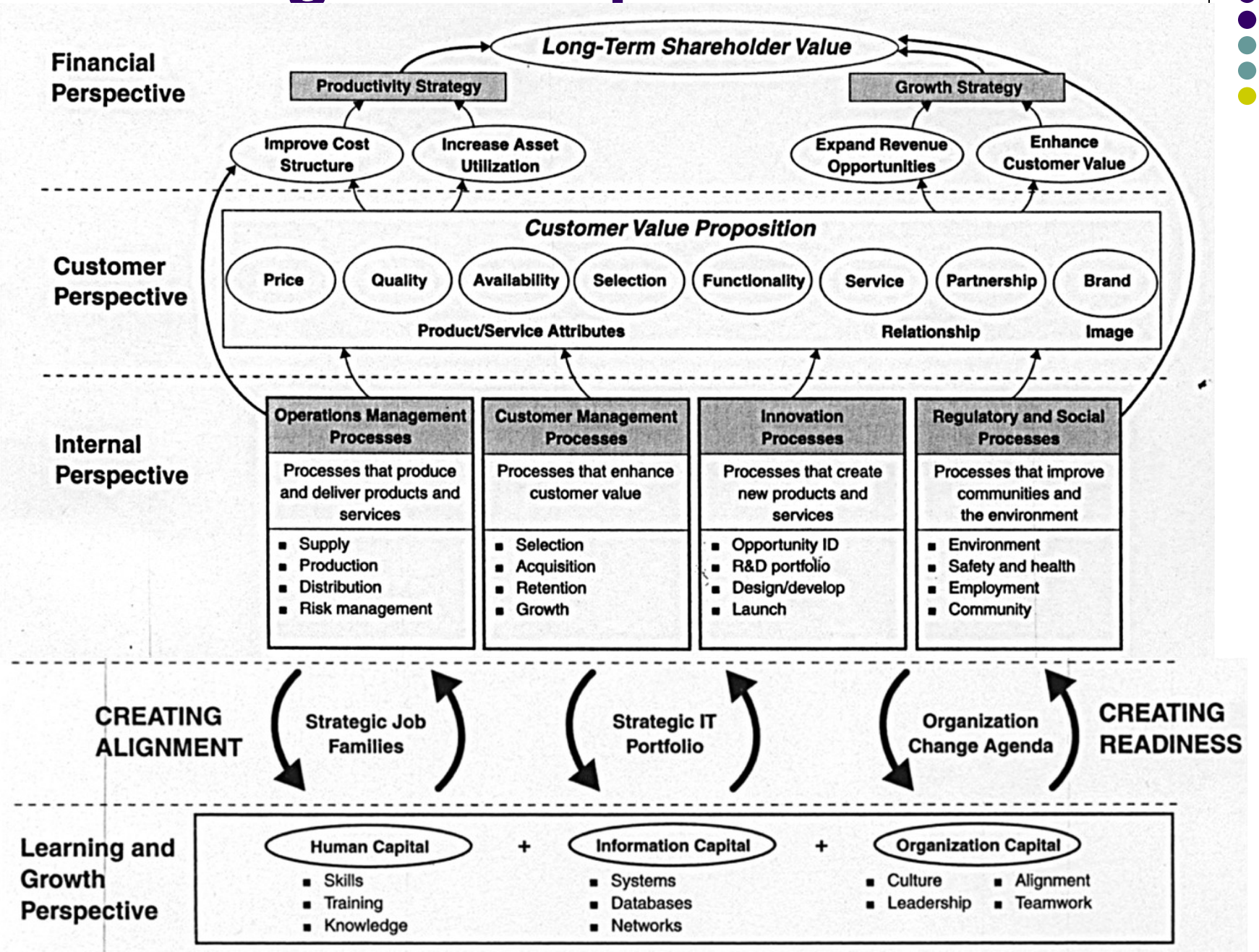
  „**Podnikáním** se rozumí **soustavná činnost** prováděná **samostatně** podnikatelem **vlastním jménem** a **na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku**.“

  - **forma podnikání:**
    - **fyzická osoba** - např. na základě živnostenského oprávnění, nebo podle zvláštních předpisů (svobodná povolání)
    - **obchodní společnosti** – zejména kapitálové (jejich struktura a základní úprava jednání a rozhodování ObchZ, rovněž živnostenské oprávnění apod. jako fyzické osoby)

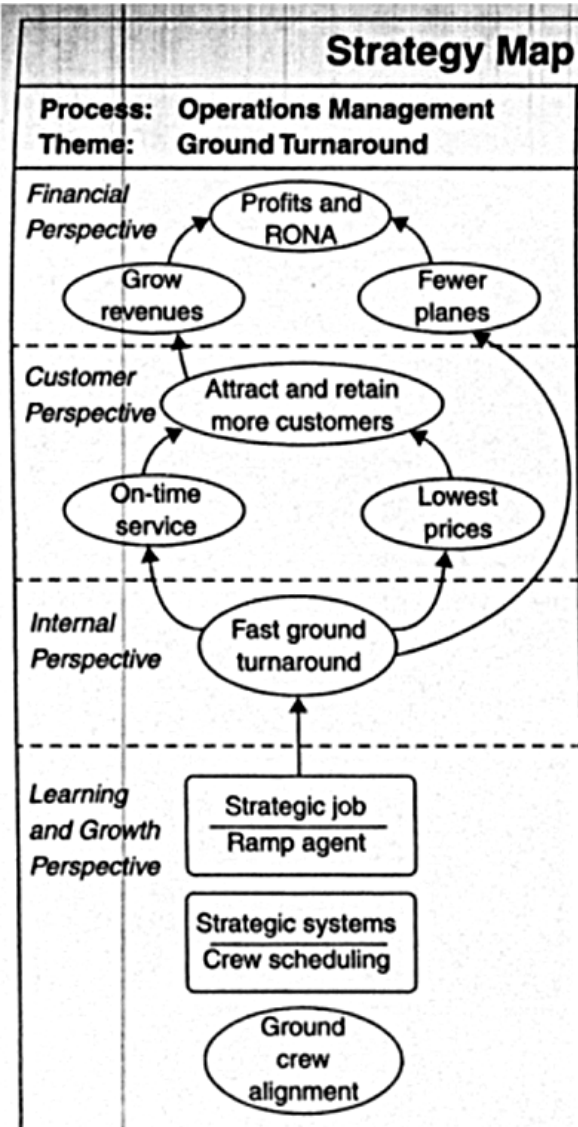
Strategie podnikání



Strategická mapa



Mapa strategie, BSC, Iniciativy



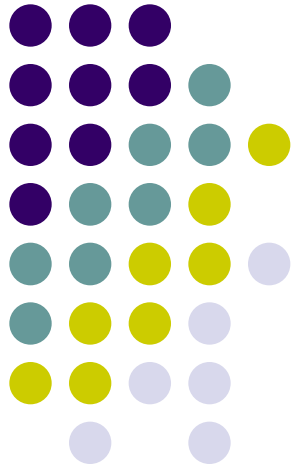
Objectives	Measurement	Target	Initiative	Budget
Financial Perspective				
▪ Profitability ▪ Grow revenues ▪ Fewer planes	▪ Market value ▪ Seat revenue ▪ Plane lease cost	▪ 30% CAGR ▪ 20% CAGR ▪ 5% CAGR		
Customer Perspective				
▪ Attract and retain more customers ▪ Flight is on time ▪ Lowest prices	▪ # repeat customers ▪ # customers ▪ FAA on-time arrival rating ▪ Customer ranking	▪ 70% ▪ Increase 12% annually ▪ #1 ▪ #1	▪ Implement CRM system ▪ Quality management ▪ Customer loyalty program	▪ $XXX ▪ $XXX ▪ $XXX
Internal Perspective				
▪ Fast ground turnaround	▪ On-ground time ▪ On-time departure	▪ 30 minutes ▪ 90%	▪ Cycle-time optimization	▪ $XXX
Learning and Growth Perspective				
▪ Develop the necessary skills ▪ Develop the support system ▪ Ground crew aligned with strategy	▪ Strategic job readiness ▪ Info system availability ▪ Strategic awareness ▪ % ground crew stockholders	▪ Yr. 1–70% Yr. 3–90% Yr. 5–100% ▪ 100% ▪ 100% ▪ 100%	▪ Ground crew training ▪ Crew scheduling system rollout ▪ Communications program ▪ Employee Stock Ownership Plan	▪ $XXX ▪ $XXX ▪ $XXX ▪ $XXX
			Total Budget	**$XXXX**

Podnikatelský plán

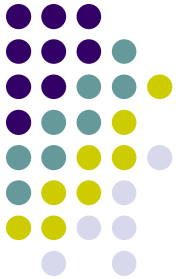
- **Hlavní komunikační nástroj směrem k investorům a stakeholderům obecně**
- **Struktura (dle Srpová: Podnikatelský plán, 2007, s. 11) :**
  - Shrnutí
  - Profesní a osobní údaje o podnikateli
  - *Popis podnikatelské příležitosti*
  - Majetkoprávní vztahy
  - *Postavení na trhu, konkurence, marketing, způsob prodeje*
  - *Technicko-technologická část projektu, materiálové a energetické vstupy*
  - Finanční plán – očekávané zisky, příjmy/výdaje, majetek a jeho financování
  - *Předpoklady úspěchu vs. rizika projektu*

Příklad úvah předcházejících tvorbě podnikatelského plánu

Projekt jazykové školy

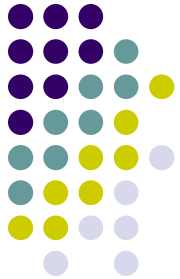


Situační analýza



- cílem vyhodnotit naši výchozí pozici
- základní pohledy:
  - vnitřní prostředí
    - silné stránky (**S**trengths)
    - slabé stránky (**W**eaknesses)
  - vnější prostředí
    - příležitosti (**O**pportunities)
    - hrozby (**T**hreats)

SWOT analýza



Příležitosti

- oživování ekonomiky vč. zahraničních trhů
- JŠ jen zprostředkovací agentury mající malý zájem o lektory
- rozdíly v kvalitě, min. zohlednění kvalifikace lektora (rodilí/nerodilí)
- koncentrace JŠ do centra
- e-learning jen za příplatek

Silné stránky

- pravá chvíle pro postupné budování pozice JŠ pro „snaživé“ studenty
- servis lektorům a jejich týmům
- standardizace základních částí výuky
- okrajové části Brna – JŠ ve Vaší čtvrti, u Vašeho domova
- e-learning standardní součástí

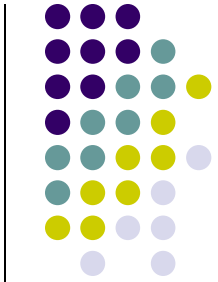
Hrozby

- krize bude mít tvar W => pokles počtu studentů
- velké JŠ posílí svou pozici akvizicí menších JŠ a jejich klientů
- konkurenční JŠ dotáhnou, co dosud zanedbávaly
- zajeté JŠ dosáhnou na dotační programy a strukturální fondy

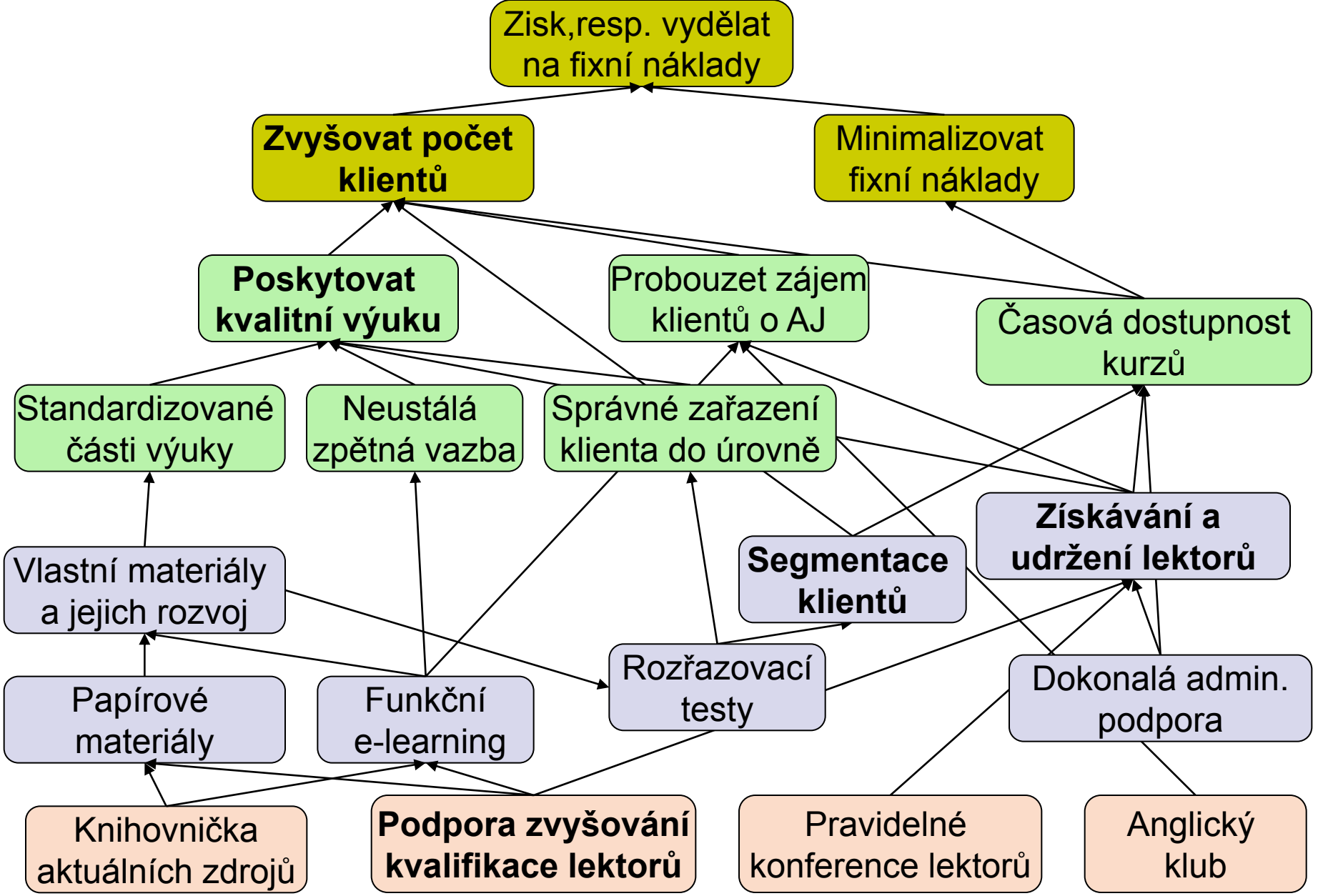
Slabé stránky

- neznámá JŠ bez historie, referencí
- malý tým lektorů nezvládající velké zakázky
- malé finanční zdroje
- pronajaté prostory

Vlastní podnikání = cesta, jak zužitkovat aktuální situaci



- **Poslání**
  - Uděláme vše pro každého, kdo chce učinit z angličtiny běžnou součást svého života, a to prostřednictvím:
    - výuky opřené o výběr toho nejefektivnějšího z dostupných moderních výukových metod,
    - našich kvalifikovaných a zkušených lektorů, kteří jsou motivováni (vč. spravedlivého podílu na odměně za výuku) k neustálému sebezlepšování, k týmové práci a ke spolupráci s klientem,,
    - podpory výuky moderními IT technologiemi e-learningu.
- **Vize**
  - Do pěti let se probojovat mezi významné JŠ na brněnském trhu, která splňují kritéria pro vstup do Asociace jazykových škol a agentur ČR, resp. dokonce i do Asociace jazykových škol.
- **Strategie**
  - kroky, jak realizovat poslání a vizi
  - naznačena dále na strategické mapě



Legenda perspektiv strategické mapy:

Finance | Zákazníci | Vnitřní procesy | Učení se a růst

Finanční plán

- k realizaci strategie nutné zdroje:
  - lidé (lektoři, administrátoři)
  - technika (prostory, vybavení učeben)
  - informace (učebnice, nahrávky, ...)
- časový harmonogram
  - jeho projevem:
    - jednorázové výdaje
    - příjmy a výdaje během chodu
- financování z vlastních zdrojů