

# Studentský podnikatelský inkubátor

**2019/2020**

**Blok I**



# Obsah bloku – CO?

- Organizace kurzu
- Podmínky ukončení
  
- Podnikání
- Realita a očekávání
- Podnikatel a zaměstnanec
- Začátek podnikání
- Inovační proces
- Životní cyklus výrobků a služeb
  
- Workshop – tvorba týmů
- Samostatná práce

# Obsah kurzu

- **BLOK I – CO?** **3. 10. 2019**
- BLOK II – KDE?
- BLOK III – KOMU?
- BLOK IV – KDO?
- BLOK V – JAK?
- BLOK VI – KDY?

# Organizace kurzu

- Průběh
  - 6 čtyřhodinových bloků
  - kombinace přednášky a cvičení
  - povinná účast na pravidelné výuce s možností jedné absence
- Ukončení
  - splnění průběžných úkolů
  - zpracované podnikatelské studie (struktura v ISu)
  - úspěšná týmová obhajoba projektu

A TAKOVÁ TO BYLA VÝBORNÁ  
BUSINESS STRATEGIE.



- „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 je to podnikání?
- co je k podnikání třeba?
- co je podnikatelské prostředí?

# 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
- vymýšlení 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
- i 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

# Začátek podnikání

- převzetí zavedeného podniku
- modifikovaná kopie existujícího podniku
- franchisa
- podnikání pro podnikání
- inovativní nápad



# Převzetí zavedeného podniku

- částečně překonané počáteční obtíže
- historicky zafixované výhody i chyby
- dodavatelsko-odběratelské vztahy
- zavedená klientela
- finanční historie podniku
- obtížné prosazování změn (jediná šance)
  
- rodinné podniky, maloobchodní prodejny, restaurace, specifické provozy

# Kopie existujícího podniku

- „umím to líp“
- je třeba vybudovat konkurenční výhodu
  - na lepším místě / na vhodném místě
  - lepší servis, kvalitnější služba, ...
  - nižší ceny
  - lepší / vhodnější / komplexnější nabídka
  - ...
- ověřená a fungující koncepce
- rizika konkurence se zavedenými podniky
- nedostatek zkušeností

# Franchisa

- „licence (právo) opravňující franchisanta k provozování odbytové koncepce franchisora vlastním jménem na vlastní účet“
- ověřený, zavedený koncept
- historie značky
- podpora franchisanta franchisorem
- výrazně větší úspěšnost

# Podnikání pro podnikání

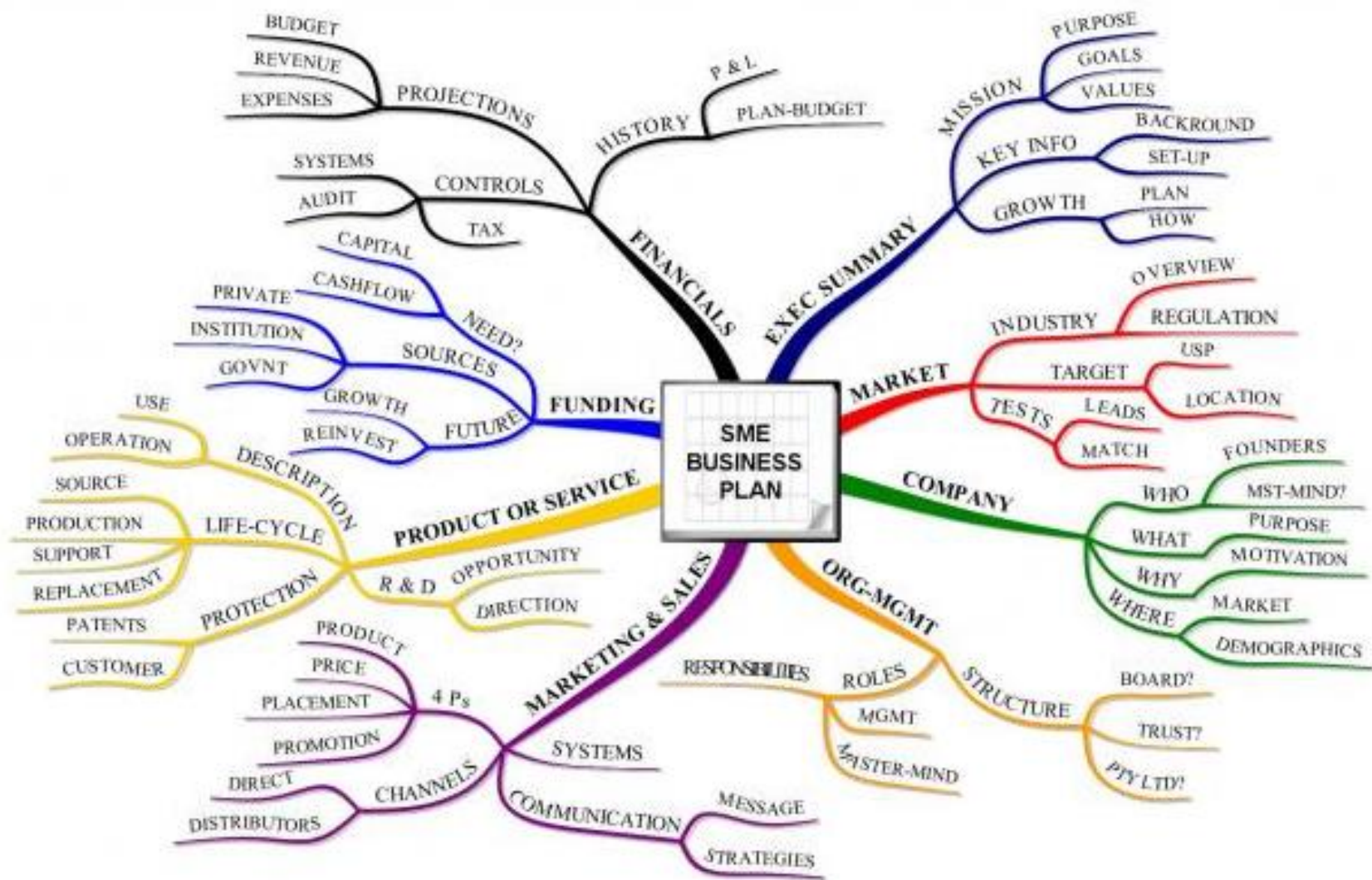
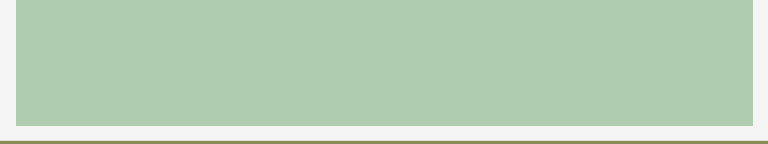
- v typických profesích
- řemeslníci, agenti, lektoři, autoři, účetní,...
- jinak to nejde, nebo je málo příležitostí
- podnikatelský základ je součástí (re)kvalifikace
- nenáročné na investice
- náročné na uživení
- extrémně závislé na poptávce, referencích, kontaktech, reputaci, stálých zákaznících,...
- velmi silná konkurence, malé rozdíly

# Inovativní nápad

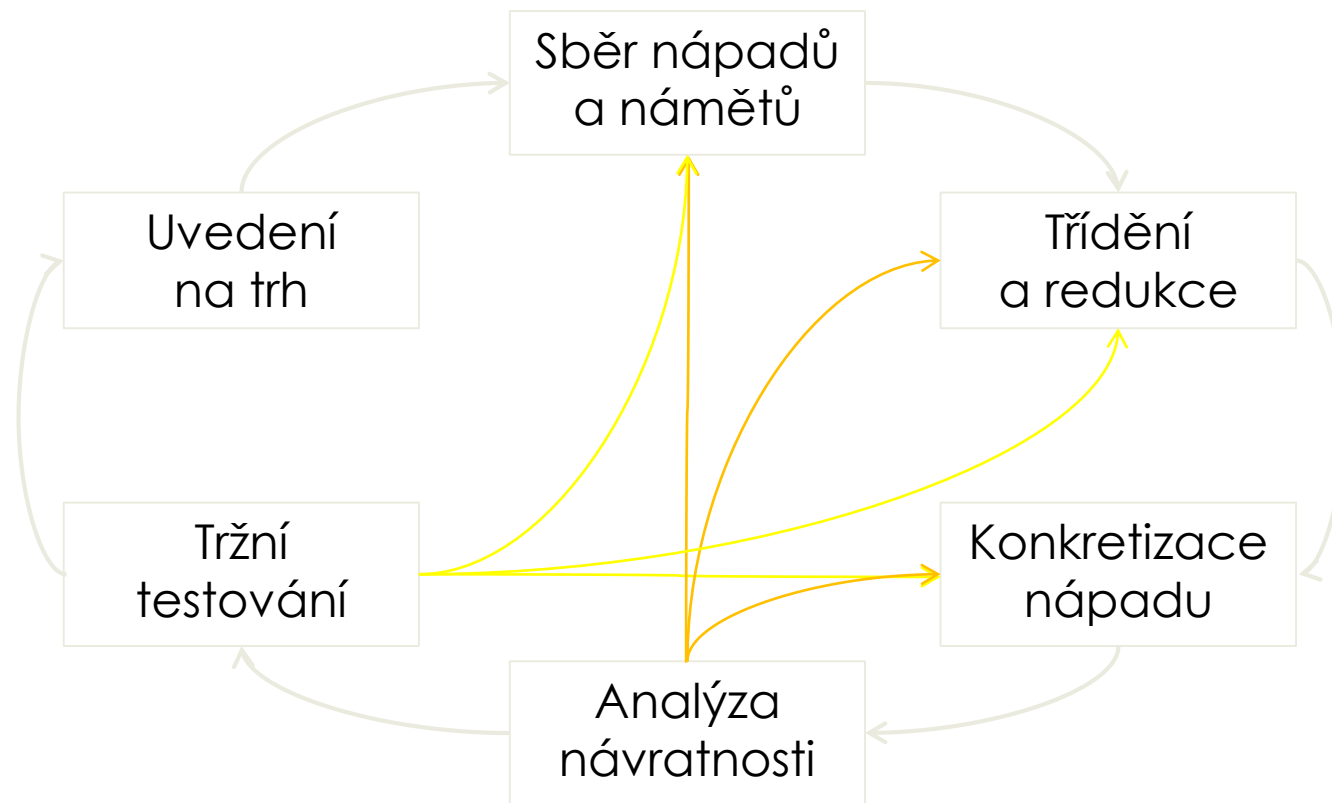
- nový koncept podnikání
- postavený na snu, nápadu, nedostatku
- produkt na trhu chybí, je nový
- obtížný pro odhad budoucí poptávky
- velké riziko neúspěchu
- riziko kopírování konkurencí
- vše je třeba vybudovat od nuly
- nejzábavnější

# Sen, nápad a koncept

- nápad je sen napsaný na papír
- nápad je jen začátek
- složitější není nutně lepší (právě naopak)
- musí existovat způsob, jak nápad zpeněžit
  
- 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>)



# Inovační proces



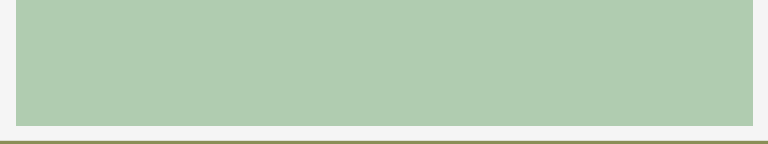


# Kontinuální inovace

- na trhu vyhrávají ti, kteří
  - respektují zákazníka jako střed svého světa
  - akceptují zaměstnance jako nejdůležitější zdroj
  - sledují a respektují konkurenci
  - spolupracují s dodavateli
  - vylepšují své produkty
  - jsou odpovědní
  - investují
  - počítají
  - propagují

# Životní cyklus výrobků a služeb

- **Fáze uvedení** – nízká zaváděcí cena, vysoké náklady na distribuci a prodej, nízký zisk
- **Fáze růstu** – rostoucí objemy prodeje, klesající podíl nepřímých nákladů, rostoucí zisk
- **Fáze zralosti** – klesá podíl původního výrobce, nejvyšší zisk
- **Fáze úpadku** – změny v potřebách spotřebitelů, snížení poptávky po výrobku



?

?

?

?

?

Otázky...?

?

?

?

?

?

?

# Úkol 1

Do **10. 10. 2019** odevzdat do odevzdávány  
v ISu soubor se stručným popisem  
podnikatelského záměru a kompletním  
složením týmu.

# Elevator Pitch

- Kdo je součástí mého týmu.
- Co je moje myšlenka.
- Jak jsem s tou myšlenkou daleko.
- Jaké trhy existují pro uplatnění mé myšlenky.
- Jaké výhody na těchto trzích mám.
- Jaké výhody mám oproti konkurenci.
- Jak hodlám získat peníze.
- Kolik budu potřebovat celkem.
- Kolik z toho budu potřebovat financovat externě.
- Co za to nabízím investorovi.
- Jaký je potenciální zisk pro investora.

# Literatura

- SRPOVÁ, J. a kol. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 194 s. ISBN 978-80-247-4103-1.
- 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

# Zajímavé odkazy

- <http://blog.ocasek.cz/2014/03/06/proc-nemam-rad-investory/>
- <http://blog.marshi.cz/2015/03/12/proc-s-vasim-startupem-neuspejete/>
- <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>