

Ing. Alena Šafrová Drášilová, Ph.D.

# Základy podnikání

(1)

# Organizace kurzu

- Průběh
  - 10 dvouhodinových lekcí
  - kombinace přednášky a cvičení
  - povinná účast na pravidelné výuce s možností čtyř absencí
- Ukončení
  - úkolové listy (za každý vyplněný 1 b, celkem 12)
  - písemná zkouška (na 20 b, kombinace otevřených a uzavřených otázek)
  - 30-32 A; 27-29 B; 24-26 C; 21-23 D; 18-20 E

# Obsah kurzu

- 1) Podnik a podnikání, Nápad a konkurenční výhoda
- 2) Podnikatelský plán
- 3) Analýza makrookolí
- 4) Analýza mikrookolí, podniku a SWOT analýza
- 5) Marketing a marketingová strategie
- 6) Marketingový plán
- 7) Právo a právní formy podnikání
- 8) Kalkulace a financování
- 9) Daně a daňová problematika, Finanční výkazy
- 10) Personální řízení a organizování
- 11) *Předtermín*

# Úkolové listy

- Výsledek nezabere více než 1 stranu A4
- Zadání vždy na „přednášce“
- Dopracování a odevzdání nejpozději do následujícího bloku
- Bodové hodnocení v poznámkovém bloku do konce týdne
- Bod je pouze za kompletně vypracovaný ÚL, bez možnosti opravy, ale se zpětnou vazbou

# Literatura

- Povinná literatura
  - ŠAFROVÁ DRÁŠILOVÁ, Alena. *Základy úspěšného podnikání: průvodce začínajícího podnikatele*. Praha: grada, 2019. ISBN 978-80-271-2182-3.
- Doporučená 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

A TAKOVÁ TO BYLA VÝBORNÁ  
BUSINESS STRATEGIE.



# Obsah bloku

- Podnikání
- Realita a očekávání
- Podnikatel a zaměstnanec
- Nápad a koncept
  
- Případové studie
  
- Úkolový list č. 1

- *„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 jsou organizace?
- co je to podnikání?
- proč podnikat?
- co je k podnikání třeba?
- co je podnikatelské prostředí?
- čím se liší podnikatel a zaměstnanec?

# Co jsou organizace?

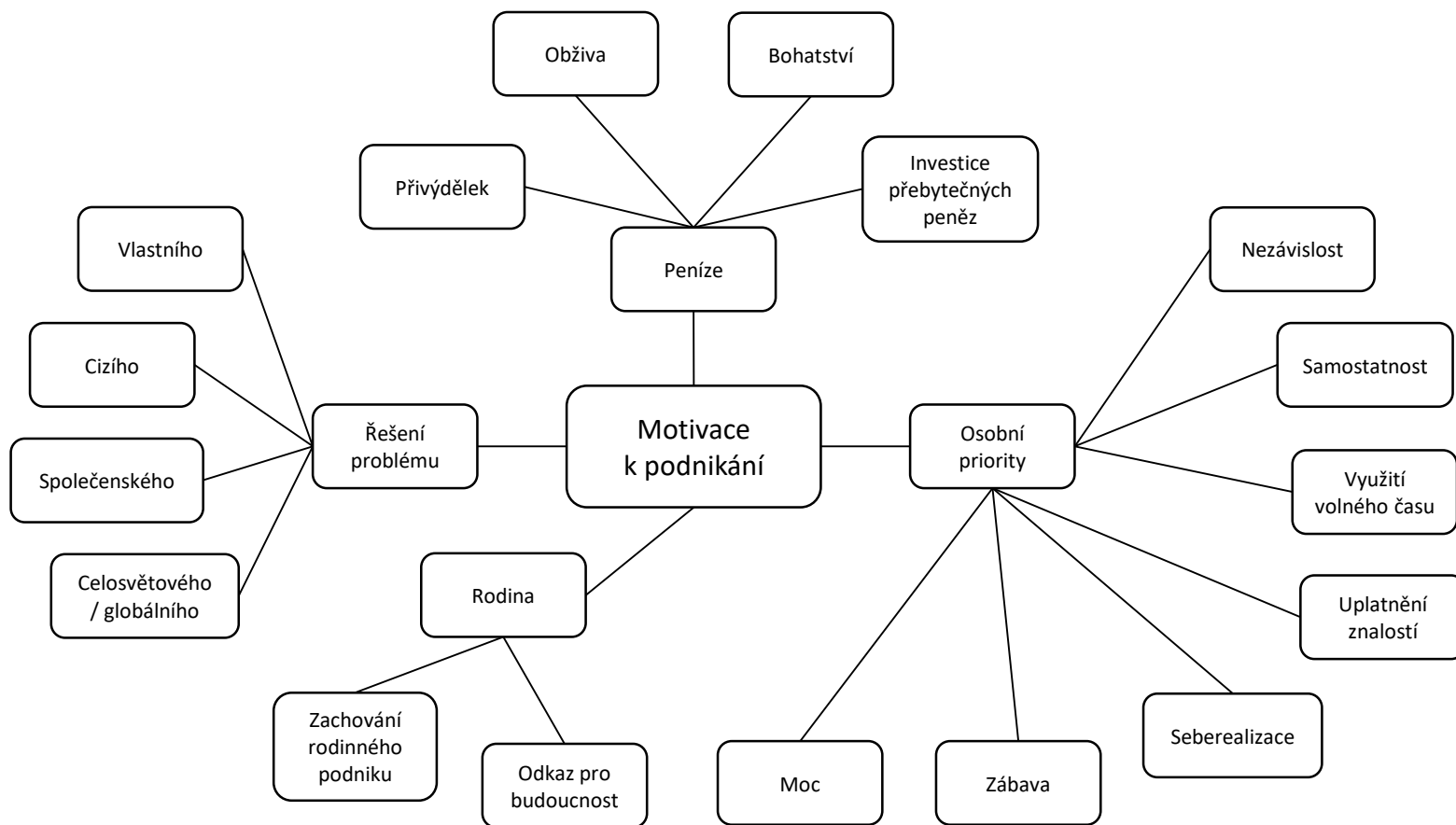
- jednotlivec vs. organizace
- charakteristiky organizací
  - cíl (účel)
  - struktura
  - lidé
- typy organizací
  - cíl – ziskové x neziskové
  - vlastnictví – státní x družstevní x soukromé x společenské
  - velikost – mikro x malé x střední x velké
  - výkon – výrobní x poskytující služby
  - odvětví

# Co je to podnikání?

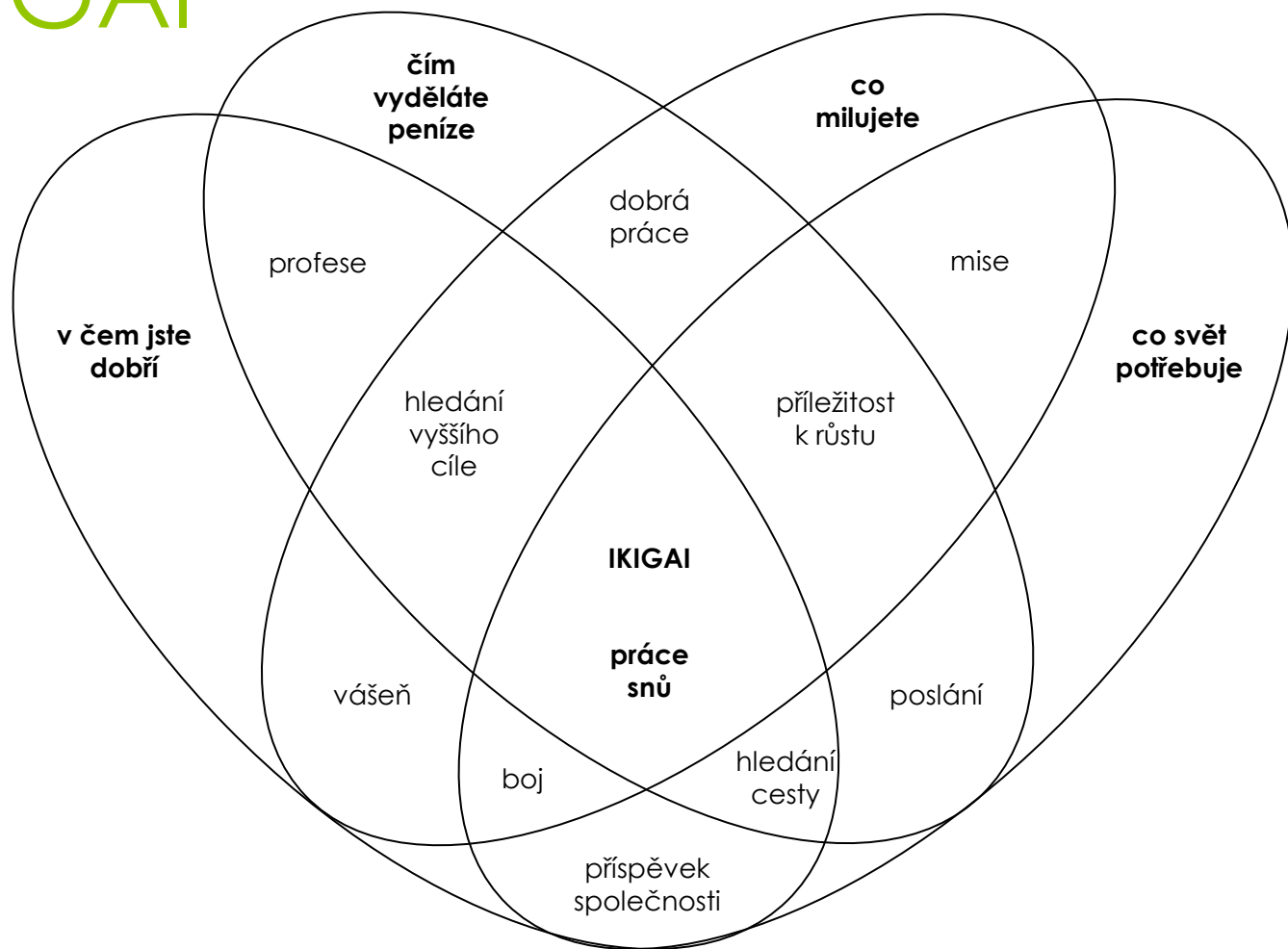
- "Kdo **samostatně** vykonává **na vlastní účet** a **odpovědnost** **výdělečnou činnost** živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak **soustavně** za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele.,,

(NOZ)

# Proč podnikat?

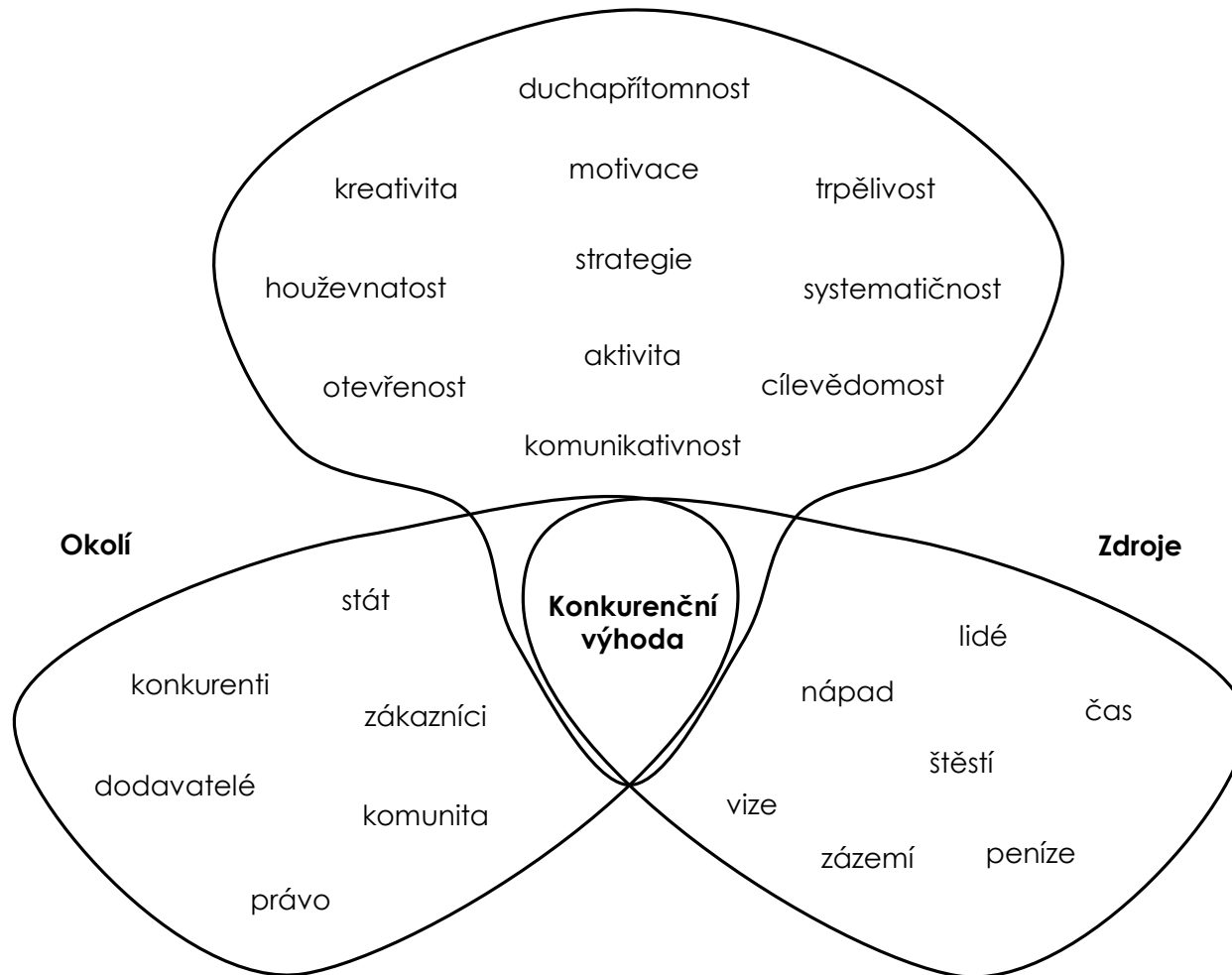


# IKIGAI



# Co je k podnikání třeba?

## Osobnostní charakteristiky



# 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
- 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

# Kudy cesta vede?

- ...

# Kudy cesta nevede?

- Concord
- Betamax
- Restaurace Bohéma (před 5 lety)
- Julius Mainl
- Everpix
- Goldee
- Redboss
- ... ..

# Úkolový list č. 1

- Zadání č. 1 „Mám nápad“
- Zadání č. 2 „Nemám nápad“
- Zadání č. 3 „Rozbor krachu“

# Zadání č. 1

## „Mám nápad“

- vytvořte „Elevator pitch“ Vašeho nápadu
  - identifikujte zákaznickou potřebu, kterou budete produktem/službou uspokojovat **(1)**
  - identifikujte odlišnost od konkurence **(2)**
  - popište „typického zákazníka“ **(3)**
  - popište proces zpeněžení nápadu (za co bude zákazník platit) **(4)**
- kdybyste text prezentovali, stihnete to do tří minut
- stručně, jasně, promyšleně, konkrétně



# Zadání č. 2

## „Nemám nápad“

- zpracujte představení fungujícího podniku, který je něčím inovativní a/nebo zajímavý
  - představte produkt **(1)**
  - stručně shrňte genezi a historii podniku **(2)**
  - vysvětlete, v čem spočívá konkurenční výhoda podniku **(3)**
  - odhadněte možná úskalí a oblasti potenciální inovace podniku **(4)**

# Zadání č. 3

## „Rozbor krachu“

- zpracujte představení podniku, který zkrachoval
  - představte produkt a podnik **(1)**
  - stručně shrňte genezi a historii podniku **(2)**
  - vysvětlete, v čem spočívala hlavní chyba, které se podnikatelé dopustili **(3)**
  - pokuste se navrhnout, jak takové situaci mohl podnik předejít **(4)**

**Děkuji za pozornost!**

# Zajímavé odkazy

- <http://blog.ocasek.cz/2014/03/06/proc-nemam-rad-investory/>
- <http://www.mobilmania.cz/bleskovky/vyb-rali-rekordni-castku-na-kickstarteru-ale-stejne-zkrachovali/sc-4-a-1332653/default.aspx>
- <https://www.theverge.com/2013/11/5/5039216/everpix-life-and-death-inside-the-worlds-best-photo-startup>