



OD NÁPADU K REALIZACI

NA POČÁTKU JE
PODNIKATELSKÝ NÁPAD

Ing. Kamila Brandejsová, MBA

- Alma mater – ČVUT FS
- CZECH MANAGEMENT INSTITUTE PRAHA ESMA BARCELONA
- Nadnárodní reklamní agentury (Leo Burnett Prague, Y&R)
- Nadnárodní korporace – telekomunikace, banky
- Automotiv - výroba
- Volnomožec a podnikatel (byznys konzultant, mentor)

www.kamilabrandejsova.cz

www.linkedin.com/in/kamilabrandejsova

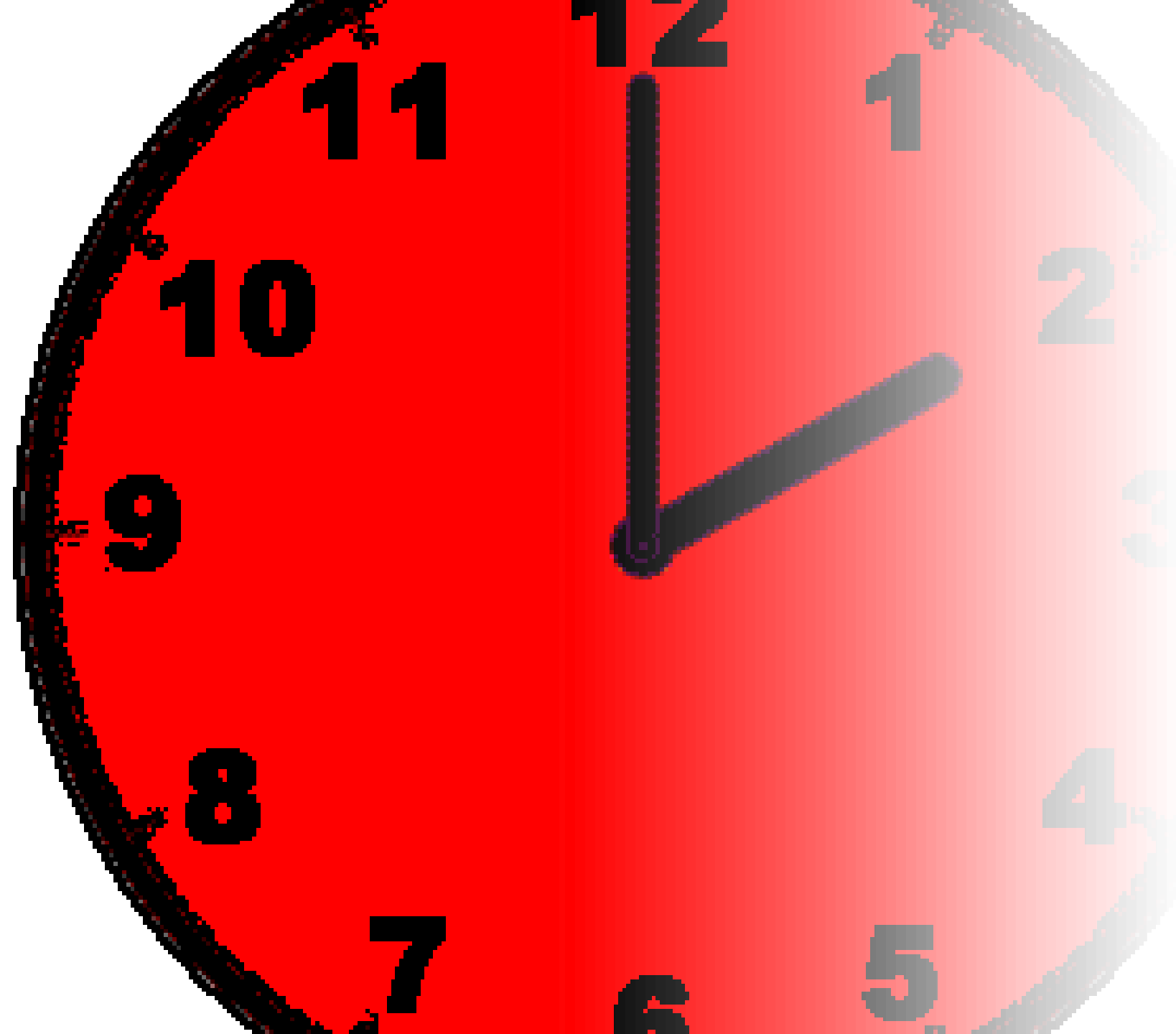
<https://navolnenoze.cz/prezentace/kamila-brandejsova/>

Mí klienti

- Majitelé malých firem
- Začínající podnikatelé
- Neziskové organizace
- Akcelerační programy (Impact HUB, Opero, Google Academy...)
- Jihočeská hospodářská komora – Firemní poradna
- Jihočeská agentura pro podporu inovací - mentor

Co nejčastěji řeším

- Nástupnictví ve firmách
- Chod firmy/fabriky od A-Z (procesy, uspořádání)
- Klíčové pozice, kompetence, motivace prostě HR
- Revize prosperity (hrubá marže, rezervy...)
- Marketing
- Mentoring vedoucích manažerů

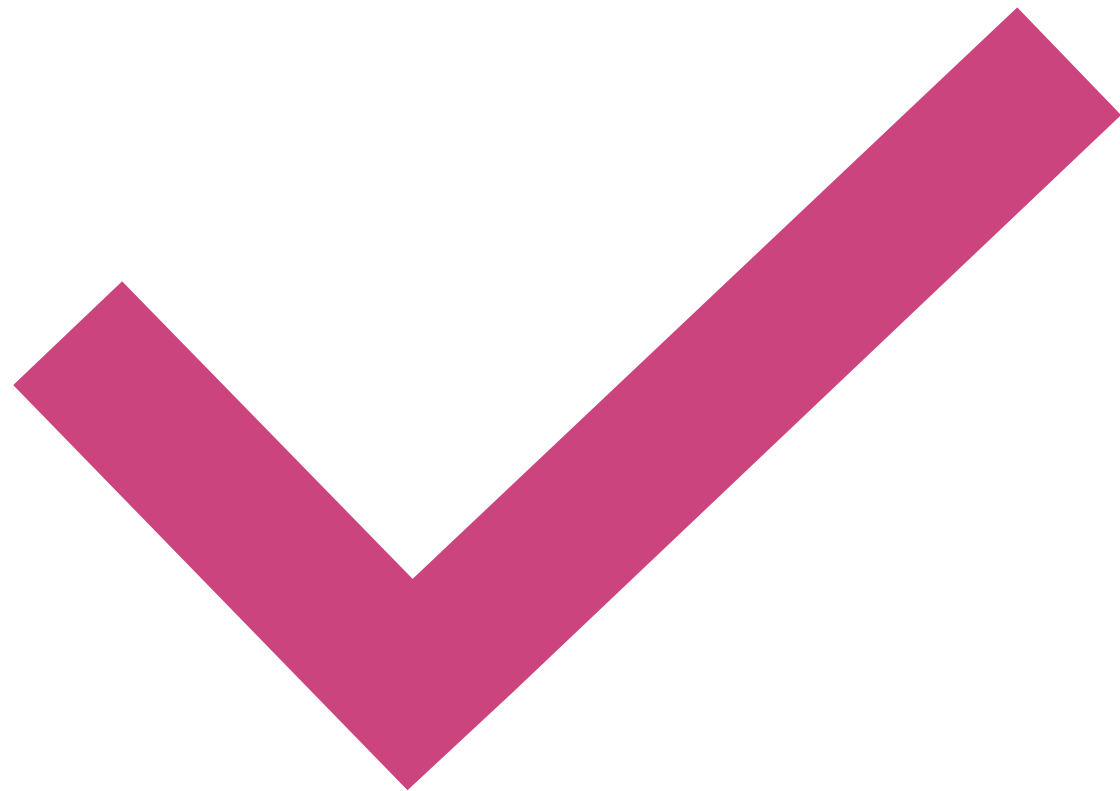


POZNEJ ME SE

- MÁM NÁPAD
 - UŽ NA TOM PRACUJI
 - PRODÁVÁM/NABÍZÍM
-
- MÁM TÝM



PŘIPRAVENOST
STÁT SE
PODNIKATELEM



ROZHODNUTÍ NA ÚPLNÉM ZAČÁTKU





PŘIPRAVTE SI OSNOVU DLE OBLASTÍ



PRODUKT/SLUŽBA
- JEHO OVĚŘENÍ



PRÁVNÍ FORMA



FINANCE,
FINANČNÍ ŘÍZENÍ A
CENOTVORBA



SALES



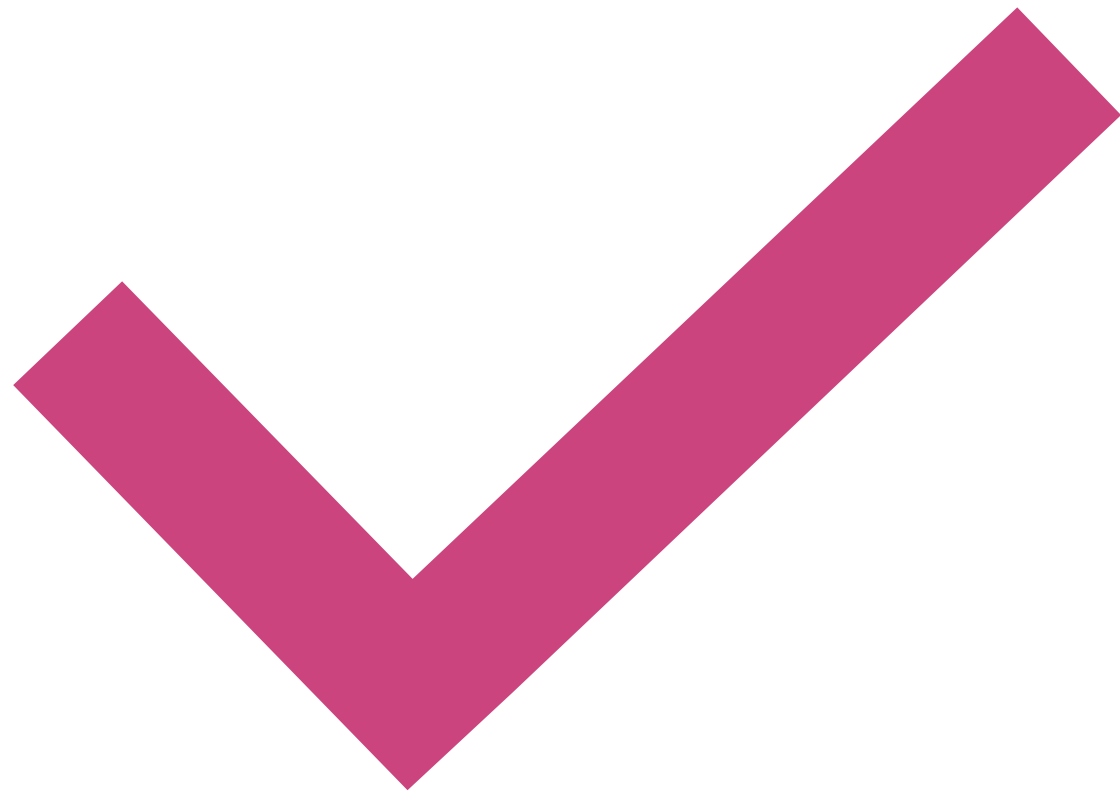
MARKETING



TÝM A
KOOOPERACE



PODNIKATELSKÝ PLÁN





Podnikatelský plán/záměr

Pomůže vám ujasnit si cíle vašeho podnikání a ověřit, jestli je váš nápad vhodný. Je totiž lepší odhalit problémy ve fázi sestavování plánu než později ve skutečnosti.

UDĚLEJTE SI LEAN CANVAS

BĚHEM JEHO ZPRACOVÁNÍ ZJISTÍTE, ŽE NA SPOUSTU OTÁZEK NEMÁTE JASNOU ODPOVĚĎ



PŘEDSTAVTE HO SVÝM ZNÁMÝM – NEJLEPŠÍ ZV SROZUMITELNOSTI



V PRŮBĚHU PODNIKÁNÍ SE K NĚMU VRACEJTE A CIZELUJTE

Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru

Projekt:

Autor:

Datum:

Verze #

Problém

Jaké jsou 1-3 nepalčivější problémy vašich zákazníků?
1)

Řešení

Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?

Unikátní nabídka hodnoty

Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní?
Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?

Neférová výhoda

Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy?

Zákazníci

Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?

Existující alternativy

Jak zákazníci řeší své problémy dnes?

Indikátory

Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?

Srozumitelný opis

Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících?

Cesty k zákazníkům

Jak se dostanete ke svým zákazníkům?

První vlaštovky

S kým můžete začít nejdříve?

Struktura nákladů

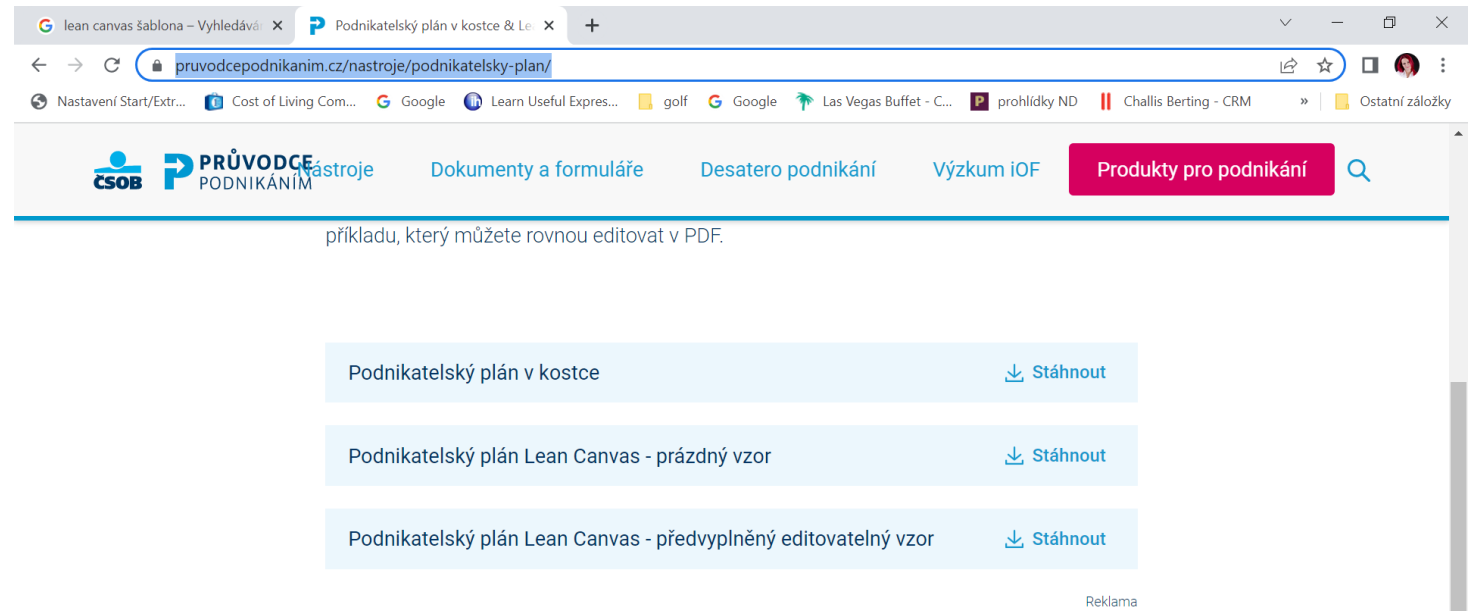
Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?

Cenový model

Jak naценíte vaše řešení problému?

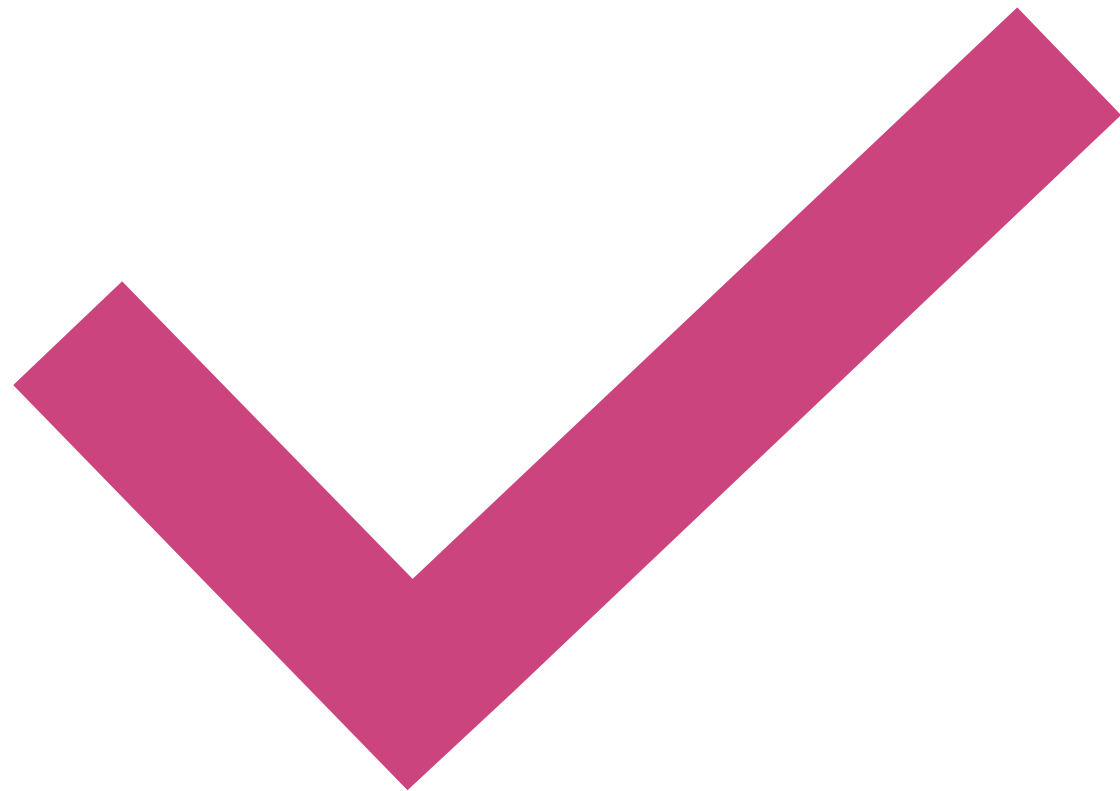
Lean canvas

- ČSOB . Podnikatelský plán v kostce
- <https://www.pruvodcepodnikanim.cz/nastroje/podnikatelsky-plan/>





OVĚŘENÍ ŽIVOTASCHOPNOSTI



NÁPAD A JEHO OVĚŘENÍ - PRŮZKUM

- CO MŮJ NÁPAD ŘEŠÍ - KONKRÉTNĚ - MÁ TO UŽITEK PRO CÍLOVOU SKUPINU?
- JE ZA TO CÍLOVÁ SKUPINA OCHOTNA ZAPLATIT?
- KDO JE ZÁKAZNÍK A KDO UŽIVATEL - VÍM TO SPRÁVNĚ?
- UMÍM SE K NÍM DOSTAT? A JAK?
- CO K TOMU POTŘEBUJI A KOLIK MĚ TO BUDE STÁT?

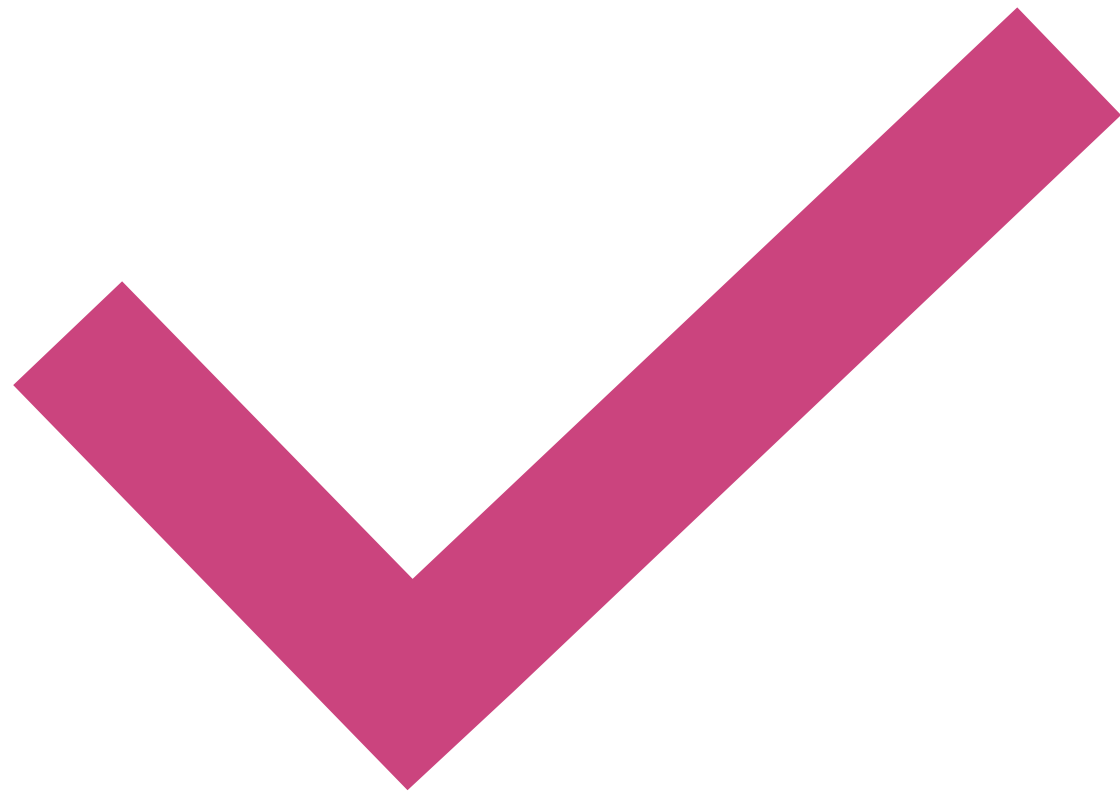
**TO ŽE JSTE Z TOHO
NADŠENÍ VY, NEZNAMENÁ,
ŽE TO BUDE MÍT ÚSPĚCH U
DRUHÝCH**





ZAČÍNÁME

UDĚLEJTE SI
ČASOVÝ PLÁN



DEJTE TAM VŠECHNO

ZALOŽENÍ FIRMY

SÍDLO, PRONÁJEM

VÝROBEK/SLUŽBA

SALES

DESIGN

MARKETING

WEB

ZAMĚSTANCI/KOOPERACE

ÚČETNÍ/DANĚ

POJIŠTĚNÍ

POVOLENÍ A REVIZE

ÚŘADY

BANKA

ODPADY

STROJE A ZAŘÍZENÍ

PRÁVNÍ FORMA

- OSVČ
- S.R.O.
- SPOLEK/SDRUŽENÍ



KLÍČOVÉ JE S KÝM DO TOHO JDU A JAK TO OD ZAČÁTKU NASTAVIT

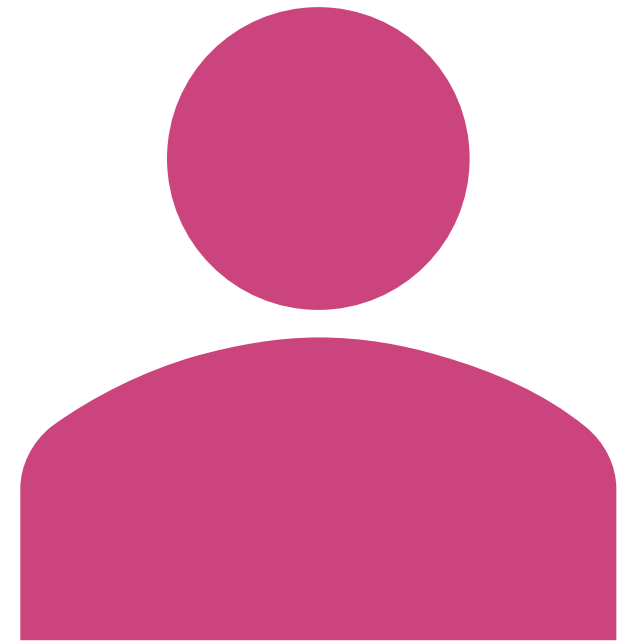
TÝM A KOOOPERACE

- NEDUPLIKUJ SEBE
- HLEDEJ CO TI CHYBÍ



JAK VYBRAT TY SPRÁVNÉ LIDI

- Definujte si potřeby firmy (roste objem práce nebo záběr)
- Co Vás jako majitele brzdí/omezuje
- Obklopte se specialisty - neztrácejte čas učením
 - Vedení účetnictví, DPH, daňové přiznání....
 - Mzdová agenda - nástupy, výstupy, dovolené, proplácení služebních cest



ROLE V TÝMU

Společník nebo parták

Člen core týmu – má vliv na rozhodování a pravomoci – prostě manager (smlouva, IČO)

Zaměstnanec – dělník pro jasné úkoly, nemá rozhodovací pravomoci

NOVÝ ČLEN TÝMU

- Připravte si konkrétní úkoly, které na danou osobu dle její role čekají
- Určete priority úkolů
- Určete časovou náročnost

Tým je víc než jeden a přichází pravidla

- Pravidla spolupráce mezi všemi členy týmu
- Nastavení procesů do firmy i ven
- Nastavte si pravidla pro zadávání práce, projektů
- Určete si jak budete řešit problémy, reklamace
- Eskalační pravidla, zodpovědnosti
- Statusy práce, termíny, kvalita
- Externí spolupráce a koooperace



Rizika podceněné přípravy

- Chaos
- Neefektivita
- Chyby
- Ztráta klienta
- Brzdím, nerostu
- Ztrácím nervy, čas a energii



NAJDĚTE LIDI (i nezkušené), KTEŘÍ VĚŘÍ
VAŠÍ MYŠLENCE

OBKLOPUJ SE LIDMI, KTEŘÍ VÁS
DOKÁŽOU NABÍJET POZITIVNÍ ENERGII

NAUČTE SE DOBŘE DELEGOVAT SVOU
PRÁCI

KAŽDÁ VĚC, KTEROU VY DĚLÁTE, VYTVÁŘÍ
FIREMNÍ KULTURU





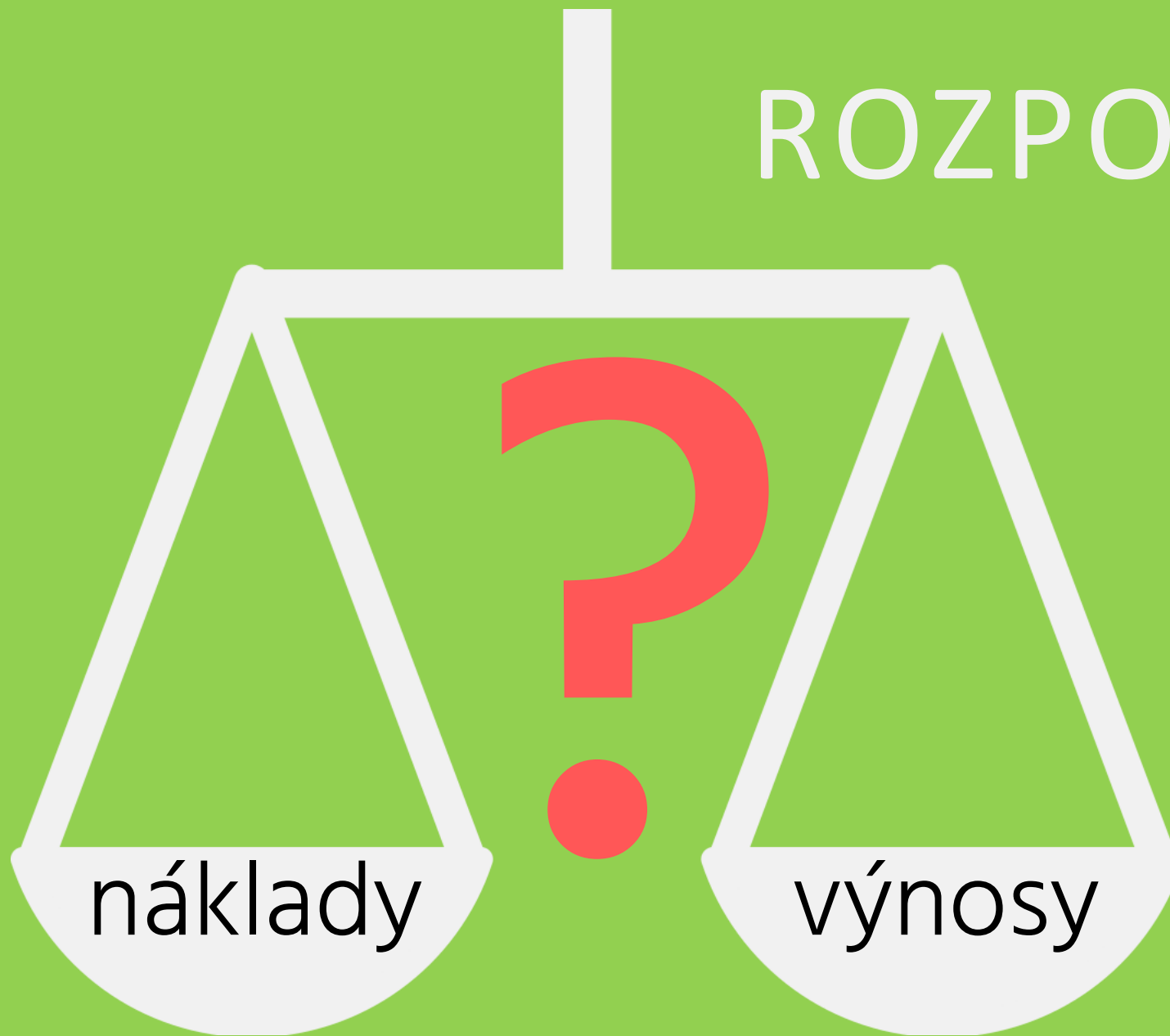
FINANČNÍ ŘÍZENÍ



Cíl finančního řízení – v PRAXI



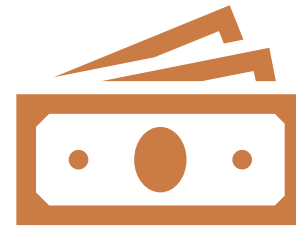
ROZPOČET



Cíl finančního řízení



Včas předvídat příležitosti a rizika související s financemi



Řešíme dvě základní dimenze:

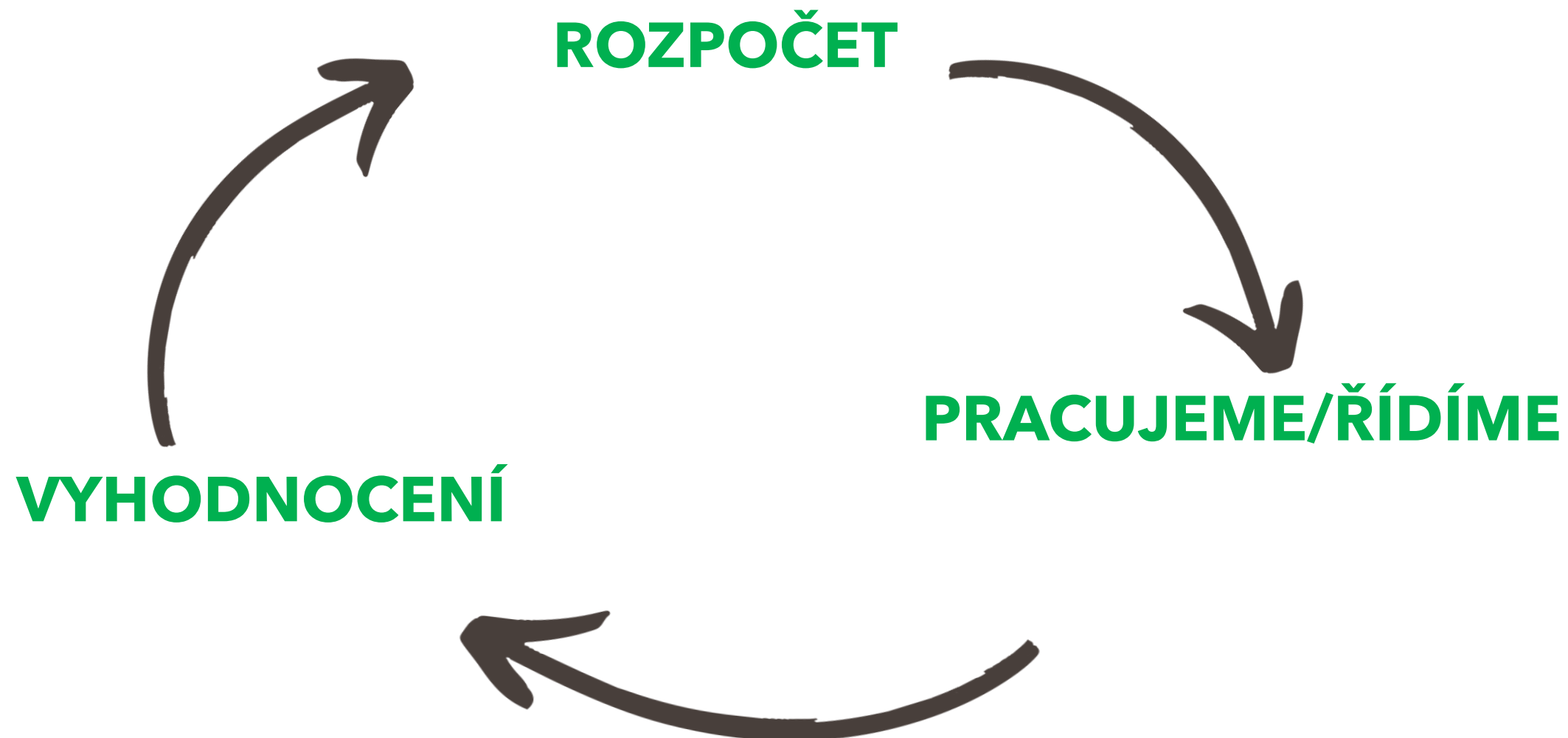
Ziskovost = Rozdíl mezi výnosovou hodnotou výstupů a nákladovou hodnotou vstupů

Cash flow = Tok i stav peněz na našem bankovním účtu

Co finanční řízení nezajistí

- Správné účtování v souladu se zákonem
- Soulad činnosti organizace s legislativními povinnostmi
- Dostatek zakázek, dostatečně vysoké prodeje
- Efektivní provoz organizace (produktivita práce, nákladovost, výběr dodavatelů)
- DĚLAT KLÍČOVÁ ROZHODNUTÍ - KDO?





ZÁVĚR

www.kamilabrandejsova.cz

www.linkedin.com/in/kamilabrandejsova

<https://navolnenoze.cz/prezentace/kamila-brandejsova/>



JIHOČESKÁ HOSPODÁŘSKÁ KOMORA