



Business STAR(t)

Realistický Business Plan = správná cesta k úspěchu

Prezentace teorie
x praxe

Diskuse příkladů



Program

- Než začnete podnikat - Podnikatelský plán
- Business plán
 - Co to je
 - Jak postupovat
 - Nejčastější chyby
 - Konfrontace s nápadem
- Příklad BP

Ing. Kamila Hrdličková, MBA

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

www.kamilabrandejsova.cz

www.linkedin.com/in/kamilabrandejsova

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



Mí klienti

- Majitelé 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

Účastníci workshopu

- Nemají nápad
- Mají nápad
- Trochu už začali
- Již to nese nějaké peníze

- Je to hobby
- Má mě to živit



Podnikatelský plán



Poslání: Proč by měl váš byznys existovat?



Cíl: Kam se s ním chcete dostat?



Strategie: Jak se tam chcete dostat?



Rozpočet: Kolik vás to bude stát?

Podnikatelský plán



OBJEKTIVNÍ

Podnikatelský plán

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

Podnikatelský plán, někdy nazývaný také podnikatelský záměr, vám pomůže 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.

1/ Problém <i>Jaké jsou tři nejpálčivější problémy vašich zákazníků?</i>	4/ Řešení <i>Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků?</i>	3/ Jedinečná hodnota nabídky <i>Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní než ostatní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?</i>	5/ Neférová výhoda <i>Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč by jste to měli dělat zrovna vy?</i>	2/ Zákazníci <i>Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?</i>
Existující alternativy <i>Jak zákazníci aktuálně řeší své</i>	8/ Indikátory <i>Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?</i>	Srozumitelný opis <i>Jak jednoduše popíšete vaše řešení?</i>	9/ Cesty k zákazníkům <i>Jak se dostanete ke svým zákazníkům?</i>	První vlašťovky <i>S kým můžete začít nejdříve?</i>
7/ Struktura nákladů <i>Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?</i>		6/ Cenový model <i>Jak naceníte své řešení problému?</i>		

PRODUKT

TRH

OBLASTI PODNIKATELSKÉHO PLÁNU

- PRODUKT/SLUŽBA
- CÍLOVÁ
SKUPINA/ZÁKAZNÍK -
UŽIVATEL



NÁKLADY
CENOTVORBA



Podnikatelský plán, někdy nazývaný také podnikatelský záměr, vám pomůže 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.

1/ Problém

Jaké jsou tři nejpálčivější problémy vašich zákazníků?

4/ Řešení

Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy zákazníků?

3/ Jedinečná hodnota nabídky

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

5/ Neférová výhoda

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

2/ Zákazníci

Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?

8/ Indikátory

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

9/ Cesty k zákazníkům

Jak se dostanete ke svým zákazníkům?

Existující alternativy

Jak zákazníci aktuálně řeší své

Srozumitelný opis

Jak jednoduše popíšete vaše řešení

První vlaštovky

S kým můžete začít nejdříve?

7/ Struktura nákladů

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

6/ Cenový model

Jak naceníte své řešení problému?

PRODUKT

TRH

cenotvorba

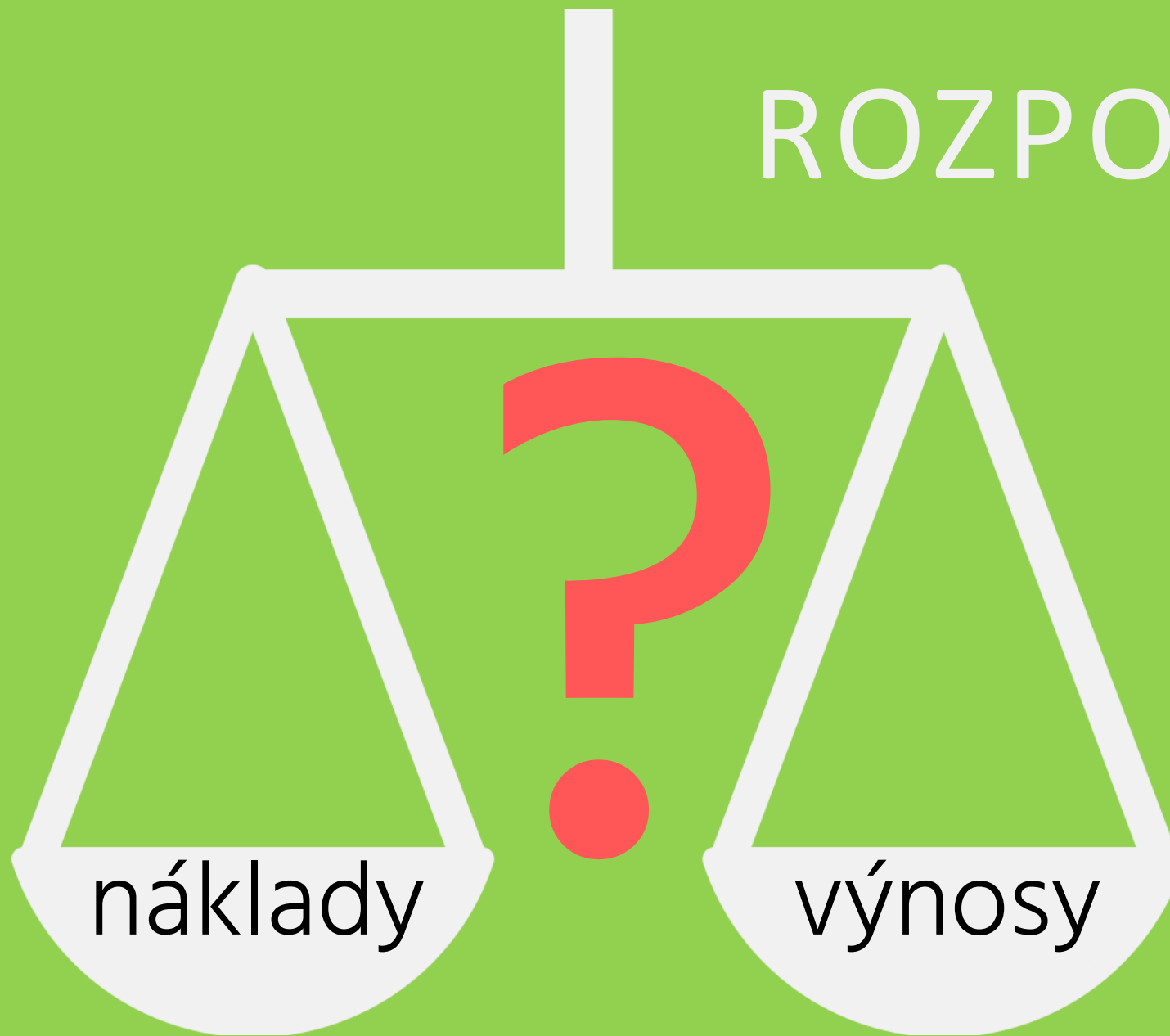
~~220,00~~
189,-

#praxedesignera



CENOTVORBA:
HODINOVÁ SAZBA

ROZPOČET



Stanovení ceny



Nákladově
orientovaná tvorba
cen

Nejčastější metoda
Definovaná hodnota
marže



Hodnotově
orientovaná tvorba
cen

Cena založená na
vnímání hodnoty
kupujícím



Poptávkově
orientovaná tvorba
cen

Nutná znalost trhu,
odhaduje se poptávka
- vysoce rizikové



Stanovení ceny
podle konkurence

Nejsnazší, ale zároveň
hodně ošemetná
Neznalost nákladů
konkurence

20 / 100 / 700



Náklady...

Reklamy · Nakupovat dřevěná židle masiv borovice



Židle 869
lakovaná

799 Kč
IDEA Nábytek s..

Z webu Google



Jídelní židle KT
103 borovice
masiv Barevn...

1 463 Kč
HMnabytek.cz

Z webu Lali



Jídelní židle Z4-
A1 - borovice

2 340 Kč
Klik-nabytek.cz

Z webu Kvinono



Jídelní dřevěná
židle Stima
PINO II – masi...

1 833 Kč
kupzidle.cz

Z webu Tanga...



Jídelní židle
masiv borovice
PINO I.

1 750 Kč
www.jamall.cz

Z webu Google



Židle borovice č1
AMI nábytek

1 350 Kč
aminabytek.cz

Z webu Google



Buková židle
NK-11

2 761 Kč
woodica.cz

Z webu Google



BRADOP židle
celodřevěná
borovicová

1 619 Kč
Bradop nábytek

Z webu Google



Jídelní židle
Larissa
(Borovice,...

990 Kč
Nábytek ATAN

Z webu ANT s

FIXNÍ

Fixní náklad je takový, jehož objem není přímo závislý na objemu výroby



Nájem kanceláře



Paušál za telefon



Leasing na auto



Platy



Správa webu



Energie



Pojištění

VARIABILNÍ

Variabilní
náklad je takový
jehož objem
roste spolu s
objemem
výroby



Poštovné nebo doprava



Zdroje potřebné pro výrobu



Obaly



Platy

JEDNORÁZOVÉ NÁKLADY (POČÁTEČNÍ)

Je takový, který
je zaplacen
jednou, ale jehož
objem musí být
zohledněn



Počítače



Automobil



Vybavení kanceláře



Stroje a vybavení



Výlohy a vstupní dveře



Nejčastější chyby na začátku JÁ

- Stanovení vlastní mzdy a zahrnutí do výpočtu
- Kolik potřebuji x kolik chci
 - Náklady
 - Dovolená
 - Investice
 - Rezerva
 - Časový fond

PEDIKÚRA

- Řemeslnou živnost mám již řádně ohlášenou.
- Našel jsme vhodné prostory, vím kde nakoupit vybavení.



NÁKLADY

- Jednorázové náklady 150 000 (3 roky = 4 200)
- Fixní nájem, energie, ostatní 15 600
- Mzda 40 000

- **59 800 i když nikoho neobsloužím**

POZOR NA STANOVENÍ MZDY

NÁKLADY

- V služba trvá v průměru 1 hodinu. Měsíční maximum je tedy 170 hodin = 170 klientů
- Variabilní náklad za měsíc - $170 * 60 = 10\ 200$
- Měsíční náklad při plném zatížení je **70 000** Kč

NÁKLADY

- Jedna pedikúra tedy nesmí stát méně než **410 Kč**
 - **PŘI PLNÉM PRACOVNÍM FONDU**
 - **Pozor nezahrnuje čas přípravy, úklidu, administrativy...**
- **Jak velký je Váš trh?**



Kontrola

- Zpětný přepoččet hodinové sazby

ZÁVĚR - BONUS

**1 HODINA INDIVIDUÁLNÍ
KONZULTACE ZDARMA**

Business STAR(t) - konzultace

[Firemní poradna Jhk](#)

www.kamilabrandejsova.cz

www.linkedin.com/in/kamilabrandejsova

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

