

PODNIKATELSKÁ AKADEMIE **TIC**

Metodický nástroj pro podporu výuky
podnikání na středních školách

 Zlínský kraj

TIC TECHNOLOGICKÉ
INOVAČNÍ CENTRUM

ZPRACOVATEL

Technologické inovační centrum s.r.o.

AUTORSKÝ TÝM

Ing. Petr KONEČNÝ – vedoucí autorského týmu

Petr ELIÁŠ, DBA

Mgr. Olesja LANCEVSKÁ

Doc. Ing. Petr NOVÁK, Ph.D.

Jan PODHORNÝ

JUDr. Lukáš REZEK

VSTUPY ZA ZAPOJENÉ STŘEDNÍ ŠKOLY

Mgr. Dalibor MARUNA

Ing. Bc. Marcela MRÁZKOVÁ

Mgr. Františka VYŠKOVSKÁ

Tento dokument vznikl v rámci projektu Smart Akcelerator Zlínského kraje II jako výstup klíčové aktivity „pilotní ověření“. Dokument obsahuje závěrečnou zprávu z průběhu aktivity pilotní ověření, popisuje průběh výuky včetně hodnocení ze strany zapojených aktérů a závěrů kulatého stolu. Dokument ve své návrhové části obsahuje doporučená témata, profily vhodných lektorů, požadavky na žáky, návrhy implementace kurzu podnikání do výuky včetně případových studií škol zapojených do pilotního ověření. V přílohové části jsou uvedeny vzorové pracovní listy, podklady a prezentace. Současně byla zpracována propagační videa, která lze využívat v rámci promování výuky podnikání a podnikavosti na středních školách.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Název projektu: Smart Akcelerator Zlínského kraje II
Registrační číslo projektu: CZ.02.2.69/0.0/0.0/18_055/0016072

PRACOVNÍ LISTY

CO TO JE?

V návaznosti na probíraná témata budeš v průběhu kurzu postupně plnit různé úkoly a praktická cvičení. K tomu ti pomohou právě tyto pracovní listy, které obsahují vždy zadání úkolu a prostor pro jeho vyřešení. Některé úkoly budeme plnit společně v hodině, některé úkoly budou zadány v rámci domácí přípravy. Jednotlivá témata a pracovní listy na sebe navazují, postupně jdeš od poznání sama sebe, přes hledání vlastních nápadů (společných s případným týmem), jejich rozpracování a prezentaci. Zažiješ si tak první reálné kroky budování vlastního start-upu.

PROČ?

Pracovní listy jsou pro TEBE (ano, můžeme nahlédnout v rámci kontroly plnění úkolů, ale na konci kurzu Ti zůstanou). Po skončení kurzu budeš mít v ruce rozpracovaný podnikatelský nápad. Pokud se ale rozhodneš v něm dále nepokračovat, zůstane Ti alespoň manuál konkrétního případu, jak na to.

JAK S TÍM PRACOVAT?

Doporučujeme sehnat si kroužkovou vazbu, do které si jednotlivé listy vložíš. Určitě dostaneš v průběhu výuky další materiály k jednotlivým tématům. Pokud budeš některé úkoly plnit v týmu, udělej si kopii a vlož si ji k sobě (ať Ti něco zůstane). Pokud budeš některé úkoly plnit mimo tyto listy (např. excel, powerpoint apod.), označ si, kde to máš. K některým tématům se budeme i vracet, bude proto lepší nosit do výuky kompletní složku.

A DOPORUČENÍ NA ZÁVĚR...

I když po skončení kurzu nebudeš na podnikatelském nápadu dále pracovat, zkus se k těmto pracovním listům vrátit s odstupem času. Nezapomeň, že si zde tvoříš vlastní portfolio podnikatelských nápadů a taky bude zajímavé připomenout si, jak jsi sám sebe vnímal(a).

JMÉNO A PŘÍJMENÍ	
------------------	--

PL01 ÚVODNÍ HODINA

ÚKOL 1: ZAMYSLI SE SÁM NAD SEBOU, CO BYS O SOBĚ ŘEKL(A)?

Co mě baví?

Čím chci být v životě? (zaměstnanec, mít firmu, OSVČ, kadeřnice, manažer, prezident...)
A v jakém oboru?

Jakou mám zkušenost s podnikáním (vlastní, přátelé, rodiče...)? A mám se o podnikání s kým bavit ve svém okolí?

Proč jsem v tomto kurzu?

Co očekávám od kurzu?

ÚKOL 2: ZAMYSLI SE NA TÍM, KDO TĚ INSPIRUJE. MŮŽE TO BÝT UMĚLEC, PODNIKATEL, SPORTOVEC, „INFLUENCER“ APOD. KOHO SLEDUJEŠ NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH? JAKÝ DĚLÁ BUSINESS, JAK NA TOM VYDĚLÁVÁ?

ÚKOL 3: V ČEM BYCH MOHL(A) PODNIKAT? KDE VIDÍŠ PODNIKATELSKÉ PŘÍLEŽITOSTI? COKOLIV TĚ NAPADNE, POZNAČ SI A KDYKOLIV SI DOPLŇ. K TÉTO ČÁSTI SE PRAVIDELNĚ VRACEJ.



PL02 CO POTŘEBUJI K PODNIKÁNÍ

ÚKOL 1: CO PODLE TVÉHO NÁZORU POTŘEBUJEŠ K PODNIKÁNÍ? NAPIŠ VŠE, COTĚ NAPADNE. CO JE Z TOHO NEJDŮLEŽITĚJŠÍ? CO Z TOHO MÁŠ DNES K DISPOZICI?

PLO3 INTERVIEW S PODNIKATELEM

ÚKOL 1: MÁŠ MOŽNOST SE POTKAT S PODNIKATELEM. JAK TEN ČAS VYUŽIJEŠ? CO TĚ ZAJÍMÁ? NA CO SE CHCEŠ ZEPTAT?

PLO4 KDE VZÍT NÁPAD

ÚKOL 1: VRAŤ SE K INFORMACÍM Z ÚVODNÍ HODINY A ZKUS O SOBĚ JEŠTĚ TROCHU PŘEMÝŠLET...

Co mě baví? Upřesni si informaci z úvodní hodiny – co mě baví a jsem v tom dobrý(á)?

Co umím? Zeptej se ve svém okolí...

O co mě nejčastěji žádají, když chtějí pomoci?

Za co bych mohl(a) dostat zapláceno?

Co bych nejraději chtěl(a) dělat a co mi v tom brání?

A co pro to můžu udělat už dnes?

ÚKOL 2: ZAMYSLI SE NAD TÍM, KDE VZÍT NÁPAD NA PODNIKÁNÍ

Co podle tebe dnes svět potřebuje?

Co potřebuje tvé okolí?

Jaké jsou trendy ve světě?

Jaké jsou trendy v podnikání?

Pokud tě na základě sebepoznání a diskuze nad tím, kde hledat náměty na podnikání, napadl nějaký podnikatelský záměr, doplň si jej do svého portfolia!

PL05 TÝMY A PROJEKTY

ÚKOL 1: MŮJ OSOBNÍ PITCH!

Kdo jsem – co mě baví, co umím, jaké jsou moje silné stránky – potvrzeno okolím, jaké jsou mé vlastnosti?

Jaká je má ideální role v týmu? Co mi vyšlo v testech týmových rolí?

Co mohu nabídnout týmu?

Jaké vlastnosti / dovednosti do týmu potřebuji? Koho?

Mám nápad na podnikání? Pokud ano, ve dvou větách definuj, co bys chtěl(a)zkusit rozpracovat...

ÚKOL 2: TÝM A „SPOLEČENSKÁ SMLOUVA“ – PRACUJ V TÝMU A DOMLUV SE NA PRAVIDLECH HRY

Složení týmu (vyjmenujte členy týmu, u každého člena společně definujte roli a zodpovědnost):

JMÉNO / PŘÍJMENÍ	ROLE / ZODPOVĚDNOST

Seznam podnikatelských záměrů, na kterých budeme pracovat (určete si v týmu priority):

1.	
2.	
3.	

Základní pravidla fungování týmu (na čem se potřebuje shodnout, sepište, co považujete za důležité):

--

Podpis všech členů týmu (svým podpisem se zavazujete, že souhlasíte s výše uvedeným, budete respektovat nastavená pravidla a ostatní členy týmu, budete se řídit zásadami dobré týmové práce, budete vyvíjet maximální úsilí k dosažení společného cíle a budete si svou roli a svěřené úkoly plnit svědomitě v dohodnutých termínech a odpovídající kvalitě):

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the signatures of all team members. The box is currently blank.

PL06 OBCHODNÍ MODEL I – SPOLEČNÁ PŘÍPADOVÁ STUDIE

ÚKOL 1: SLEDUJ VÝKLAD, PRACUJ S PLÁTNEM LEAN CANVAS A DO KOLONEK NÍŽE SI DĚLEJ POZNÁMKY, JAK NA TO!

ZÁKAZNÍK	
PRVNÍ VLAŠTOVKY	
PROBLÉM	

EXISTUJÍ ALTERNATIVY	
ŘEŠENÍ	
UNIKÁTNÍ HODNOTA NABÍDKY	
CESTY K ZÁKAZNÍKŮM	

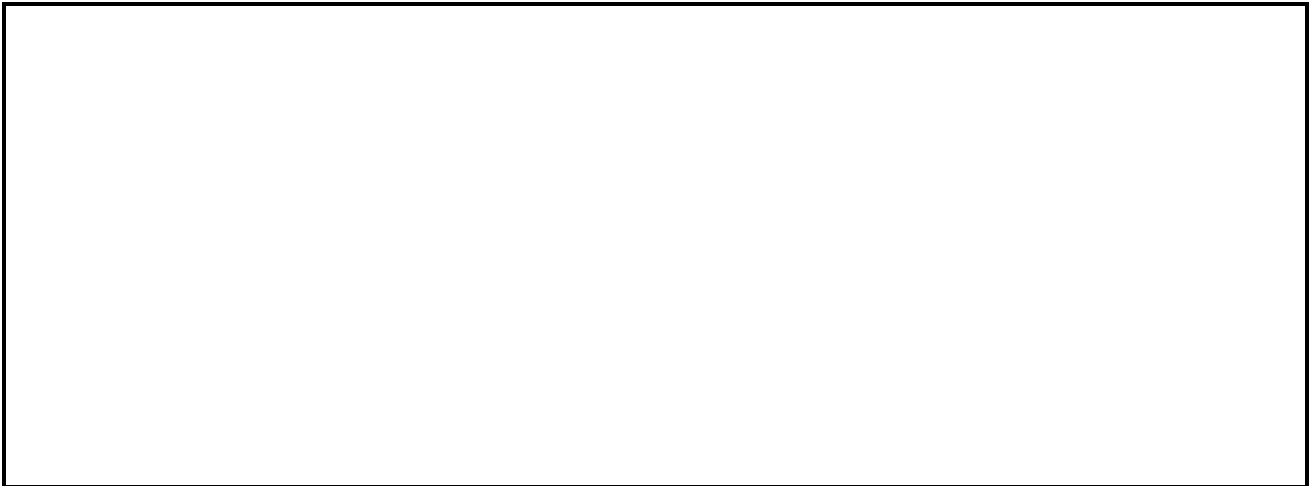
CENOVÝ MODEL	
STRUKTURA NÁKLADŮ	
INDIKÁTORY	
NEFÉROVÁ VÝHODA	

PL07 OBCHODNÍ MODEL II – VLASTNÍ ZÁMĚRY

ÚKOL 1: PRVNÍ VERZE OBCHODNÍHO MODELU – TEĎ UŽ VÍŠ, JAK NA TO, PRACUJ S PLÁTNEM LEAN CANVAS, VÝSLEDEK SI VLOŽ ZDE DO SVÝCH PRACOVNÍCH LISTŮ!!!

ÚKOL 2: NAD RÁMEC PLÁTNA LEAN CANVAS PŘEMÝŠLEJ NAD NÁSLEDUJÍCÍMI OTÁZKAMI

Jak budeme řešit vztahy se zákazníky? Může se jednat o opakované nákupy? Jak si udržíme zákazníky? Jak se budeme učit od zákazníků? Jak vtáhneme zákazníky do tvorby hodnoty?



Jaká je predikovaná potřeba financí? Máme představu o výši případné investice? Jakým způsobem chceme tyto finanční prostředky zajistit?



ÚKOL 3: NAŠE PRVNÍ MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT)

Spolu s vyučujícím se dohodněte, jak budete vizualizovat váš produkt / službu.



Zamyslete se nad tím, jak bude vypadat MVP. Popište si základní funkce, proveďte vizualizaci vašeho produktu/služby, co potřebujete ukázat zákazníkům? Dělejte si zde poznámky, případně pracujte na modelu, na reálném produktu apod. Průběžně se zde vracujte a zohledněte i výsledky validace. Co jsou ty klíčové funkce, které zákazníci potřebují jako první? **Výstupy si připravte na závěrečnou prezentaci.**



PL08 VALIDACE

ÚKOL 1: VALIDACE A PRÁCE V TERÉNU

Ověřte své hypotézy na reálných zákaznících. Začněte cvičně u svých spolužáků a vše si vyzkoušejte nejprve MIMO tyto pracovní listy. Pak běžte za reálnými zákazníky! Kdo to podle vás je, jste si určili při zpracování obchodního modelu.

Než vyrazíte do terénu, vše pečlivě promyslete a naplánujte!

Naše nejrizikovější hypotézy jsou (nejspíše začnete potvrzením problému, řešení a ceny):

Proces validace – jaké použijeme metody, jaká data potřebujeme zjistit, kolik potřebujeme času, jaký bude harmonogram, jaká si stanovíme kritéria pro potvrzení hypotéz?

Budeš realizovat osobní rozhovory? Jaký bude scénář rozhovoru? Jaké budou otázky? Zde můžeš přemýšlet, psát si poznámky. Poté si zpracuj pomocný dokument, do kterého si budeš zaznamenávat odpovědi. Finální verzi si vlož také zde do pracovních listů!

Budeš realizovat dotazníkový průzkum? Jak bude vypadat dotazník? Na co se budeš ptát, budou to uzavřené nebo otevřené otázky? Jak bude nabídka odpovědí? Jakým způsobem bude distribuován? Zde můžeš přemýšlet, psát si poznámky. Poté si vytvoř dotazník, pokud použiješ nějaké elektronické nástroje, můžeš si usnadnit práci. Finální verzi si vlož také zde do pracovních listů!

Jaké jsou výsledky validace? Potvrdily se hypotézy?



Potřebuješ nějak upravit obchodní model? Pokud ano, jak? V takovém případě si zde do pracovních listů vlož aktualizovanou verzi plána lean canvas!



Na základě provedeného průzkumu trhu a validace proved' potřebné úpravy. Nezapomeň, že se to může týkat nejen obchodního modelu, ale také představy o MVP nebo o ceně. **Informace z průběhu a stručné výsledky průzkumu trhu si připrav pro závěrečnou prezentaci!**

PL09 MARKETING

ÚKOL 1: MARKETING A KOMUNIKACE

Kdo je tvůj zákazník? Zkus naformulovat tzv. marketingovou personu (zohledni i výsledky průzkumu trhu). Persona = imaginární osoba, která je "sestavena" dle parametrů našeho typického zákazníka.

Například: Tereza Nováková (33 let) bydlí v Praze ve vlastním bytě s manželem a dvěma dětmi (7 a 10 let). Pracuje jako realitní makléřka ve velké realitní kanceláři s působností ve Středočeském kraji. Její průměrný měsíční příjem je 70 tisíc korun. Nedávno byla povýšena na manažerku pro danou oblast, což kromě zvýšení platu přineslo i vyšší časovou náročnost. Volný čas tráví s rodinou nejraději při výletech po hradech a zámcích. V poslední době se nestihá starat o domácnost v takové míře jako v minulosti, proto začíná zvažovat, že by si najala hospodyňku na výpomoc.



Navrhni jednoduchý marketingový a komunikační plán



Naše konkurence je (nezapomeň také na možné kombinace více produktů a služeb, případně substituty):



Název společnosti / název produktu a produktových řad, je k dispozici volná doména?

Silné stránky našeho produktu/služby, které budeme komunikovat:

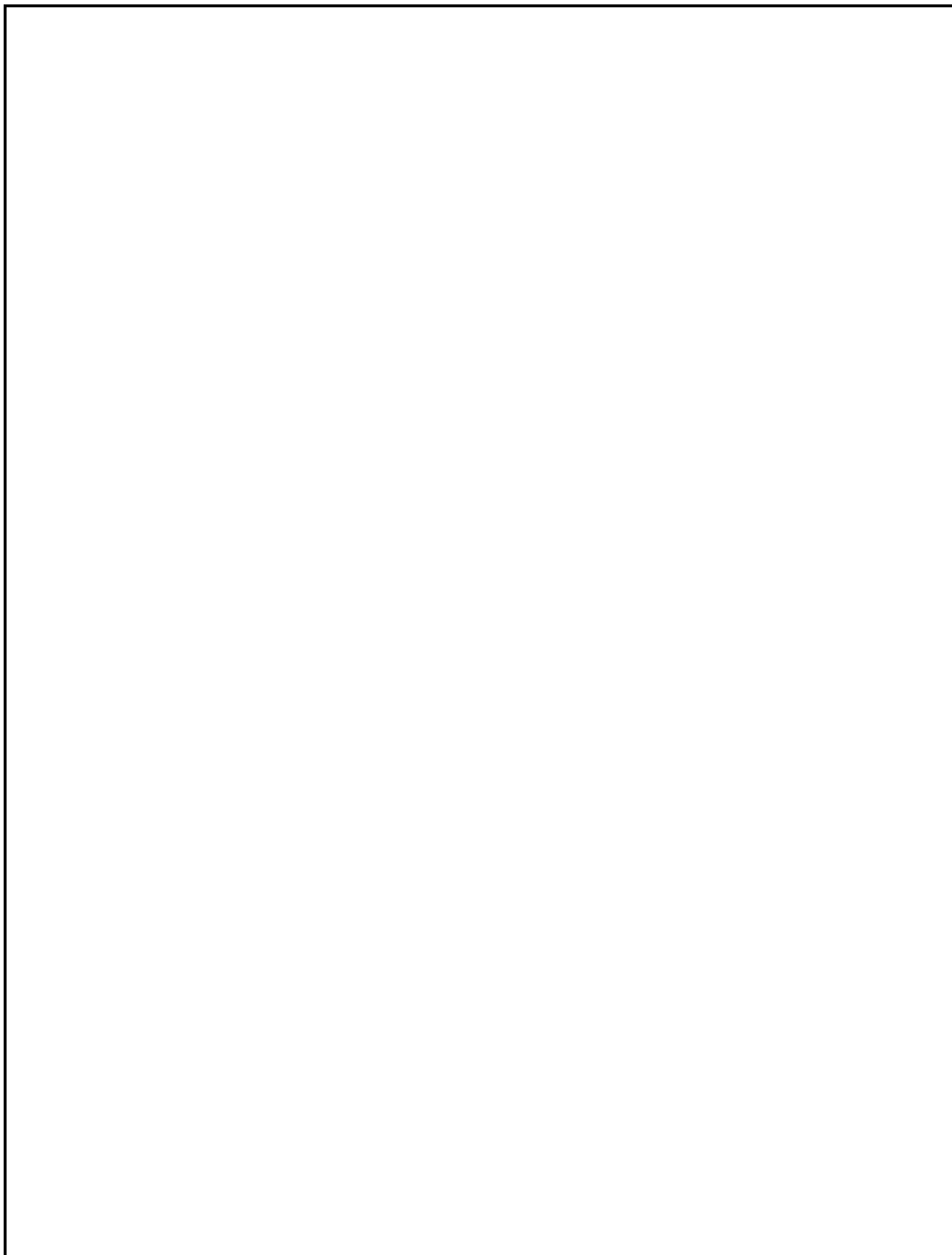
Slabé stránky našeho produktu/služby (nebudeme je komunikovat, ale víme o nich):

ÚKOL 2: KREATIVA A COPYWRITING

Zde se můžeš vyřádit. Pokud to se svým záměrem myslíš vážně, stejně tě to nemine (nebo si tyto služby budeš muset někde za něco koupit). Buď kreativní! Pracovní listy můžeš použít pro přemýšlení a poznámky. Výstupy můžeš zpracovat také elektronicky a ukázky zařadit do závěrečné prezentace!

Jak odprezentuješ svůj produkt/službu jednoduše a srozumitelně, a to jak v psaném textu, tak v přímé komunikaci, např. při tel. hovoru?


Je ve tvém komunikačním plánu web? Jak bude vypadat? Navrhni strukturu webových stránek, pokud to umíš, zkus navrhnout reálný web nebo prodejní stránku. Pokud ne, pracuj s pastelkami, v malování...



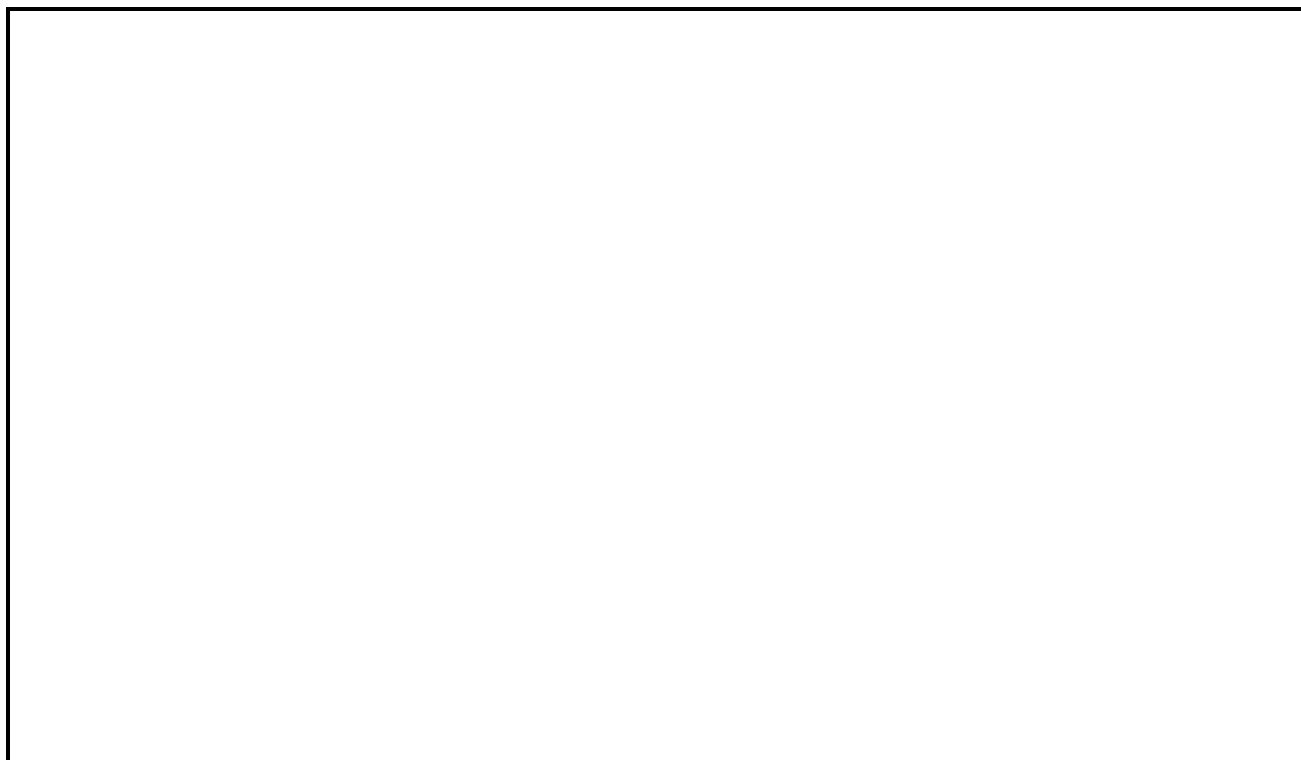
Jsou ve tvém komunikačním plánu sociální sítě? Jaké použiješ? Co na nich budeš komunikovat? Jaké bude sdělení? Jak by mohly vypadat texty a grafika na sociální sítě?

Je ve tvém komunikačním plánu e-mailová komunikace? Zkus naformulovat mail s nabídkou produktu / služby (jaká bude struktura, sdělení, výzva k akci)?

Jak budeš motivovat své zákazníky? Budeš nabízet nějaké bonusy, výhody (ne nutně slevy)?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the user to provide their answer to the question above.

Budeš nabízet nějaké magnety za kontakt? Pokud ano, jaké? Co bude následovat?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the user to provide their answer to the question above.

PL10 FINANCE

ÚKOL 1: PŘIPRAV SI ZÁKLADNÍ FINAČNÍ PROPOČTY

Tento pracovní list použij např. pro formulaci základních poznámek a souvislostí. Dále pracuj v excelu, případně jiném nástroji. Výstupy si připrav na závěrečnou prezentaci!

Jaké jsou finanční potřeby – majetek, stroje, vybavení, výrobní prostředky, vývoj, zásoby atd., co a kolik?

Z čeho budeš tyto výdaje krýt? Jaké zdroje využiješ? Co máš na začátku, případně, kde vezmeš zbytek?

Jaké jsou provozní náklady, druhy nákladů, odhad, co a kolik?

Za kolik budeš prodávat? Navrhni smysluplnou a nákladově podloženou cenu produktu/služby. Porovnej s konkurencí nebo stávajícím způsobem řešení zákaznického problému (pokud existuje).

Naplánuj možný vývoj tržeb (příjmů) a výdajů alespoň na dva roky. Zpracuj cash-flow. Zkus pracovat s optimistickou, pesimistickou a reálnou variantou. Nezapomínej na postupný náběh prodeje a tržeb, vezmi v potaz také např. sezónnost.

PODKLADY UŽ MÁŠ, TEĎ Z TOHO UDĚLEJ EXCEL, KTERÝ TI BUDE DÁVAT SMYSL!

PL11 PRÁVO

ÚKOL 1: PŘIPRAV SI PODKLADY PRO ZALOŽENÍ SPOLEČNOSTI

Název společnosti (již jsme řešili v části „Marketing“), nezapomeň ale ověřit kromě domény také právní souvislosti – stejný nebo podobný název v obchodním rejstříku, ochranné známky...)

Sídlo společnosti včetně právního důvodu k užívání?

Společníci a obchodní podíly – kdo bude společníkem, jaký bude mít podíl, jaká hlasovací práva?

Budou vydány kmenové listy?

Vypořádání manžela / manželky – bude některý ze společníků řešit? A jak?

Výše základního kapitálu a potřeba finančních a nefinančních zdrojů (jak nastavíte základní kapitál, vklady jednotlivých společníků, jak budete řešit potřebné prostředky nad rámec základního kapitálu...)

Splacení základního kapitálu – jak bude splacen, celý ihned při založení?

Potřebná živnostenská oprávnění – jaká budete potřebovat, co musíte splnit?

Vstup investora do společnosti – uvažujete do budoucna? Je potřeba se nějak připravit?

Počet jednatelů a způsob jednání za společnosti – kolik bude jednatelů, kdo to bude, kdo bude prvním jednatelem? Jakým způsobem bude(ou) jednat za společnost?

Konkurenční doložka – je některý ze společníků / jednatelů aktivní v jiné podnikatelské činnosti?

Jiné – existují nějaké další souvislosti, které potřebujete při zpracování návrhu zřizovacích listin zohlednit?

ÚKOL 2: OCHRANA DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ – BUDEŠ ŘEŠIT? A POKUD ANO, JAK?

PL12 KDE NA TO VEZMU A JAK BUDEME PITCHOVAT

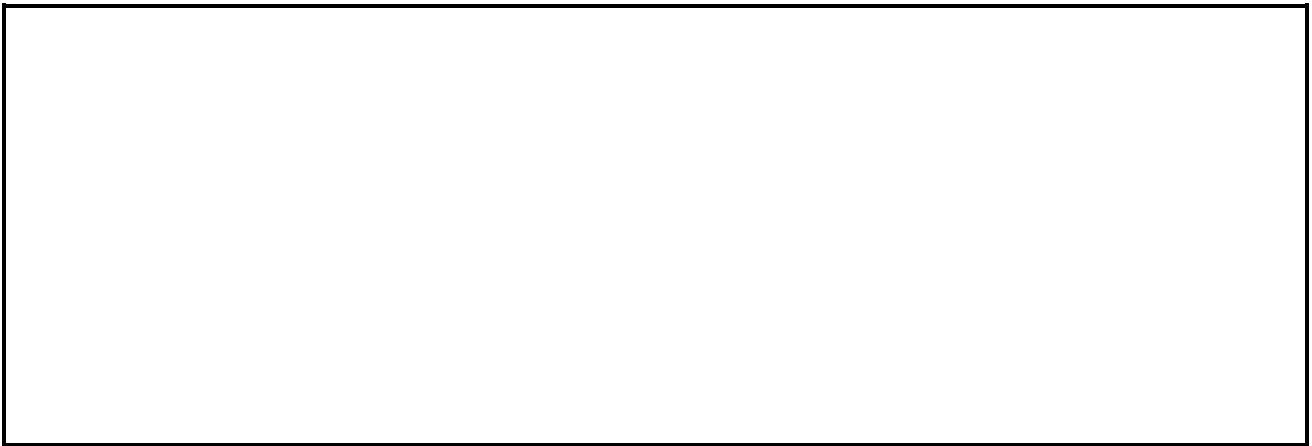
ÚKOL 1: PŘIPRAV SI PITCH SVÉHO ZÁMĚRU

Připrav si závěrečnou prezentaci tvého podnikatelského záměru na cca 3–5 minut. Pracovní list využij pro poznámky a přípravu, výsledky zapracuj do powerpointu. Při zpracování vycházej z validovaného obchodního modelu, zpětné vazby od zákazníků a dalších zrealizovaných úkolů. Nezapomeň doplnit vizualizaci produktu / služby.

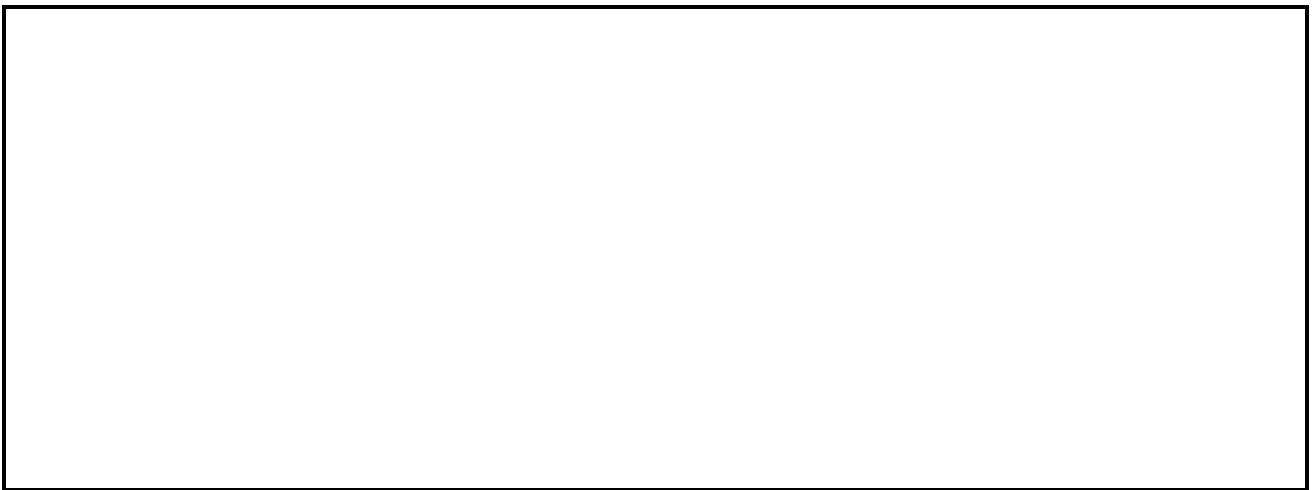
Kontext – uveď projekt do souvislostí

Problém

Řešení



Trh a velikost trhu



Cenový model / monetizace



Konkurenční výhoda

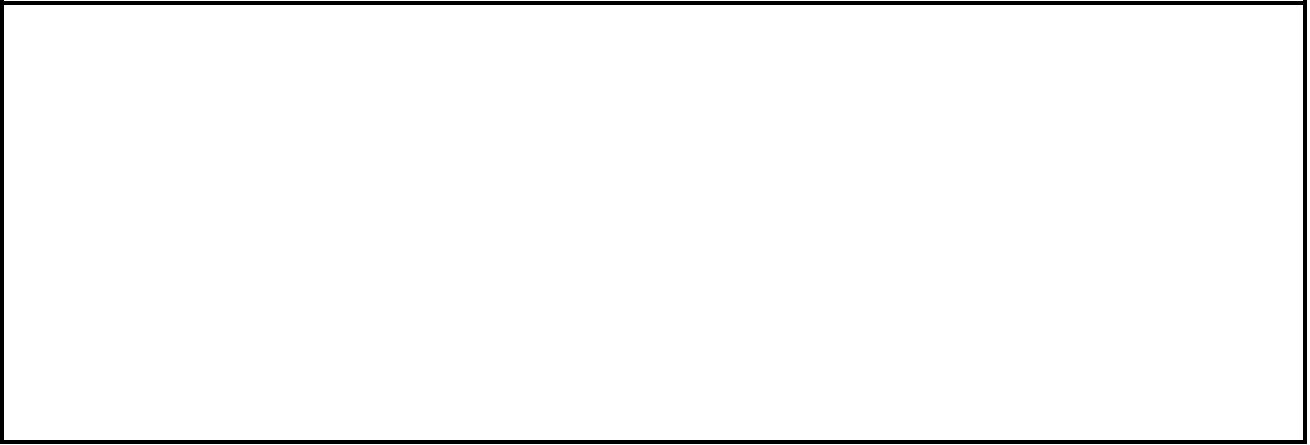


Konkurence

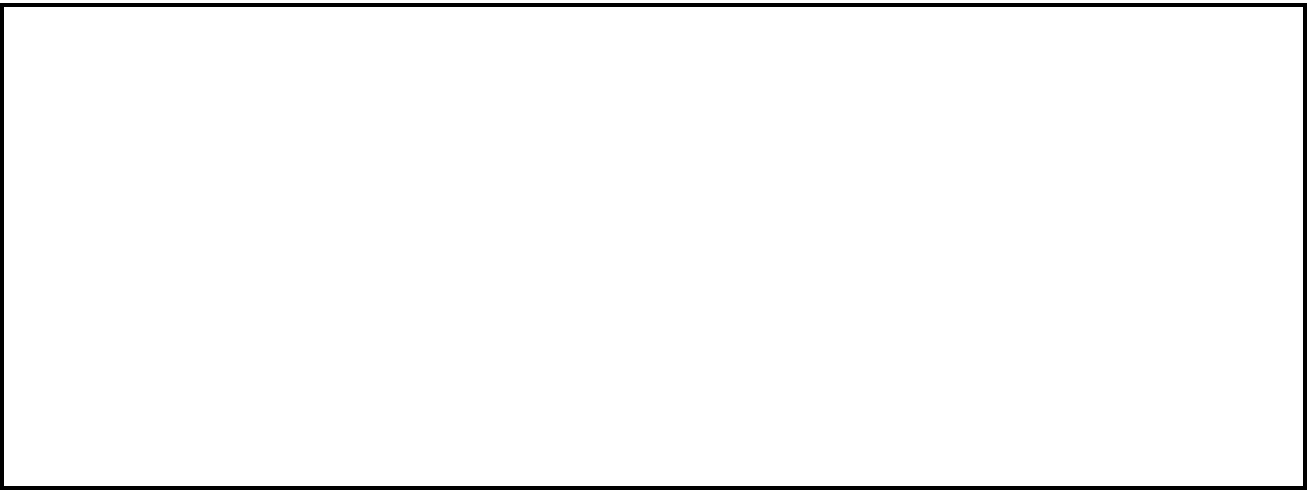
Marketingový a komunikační plán

Team (proč vy)

Co jsme pro to už udělali (a co dál)

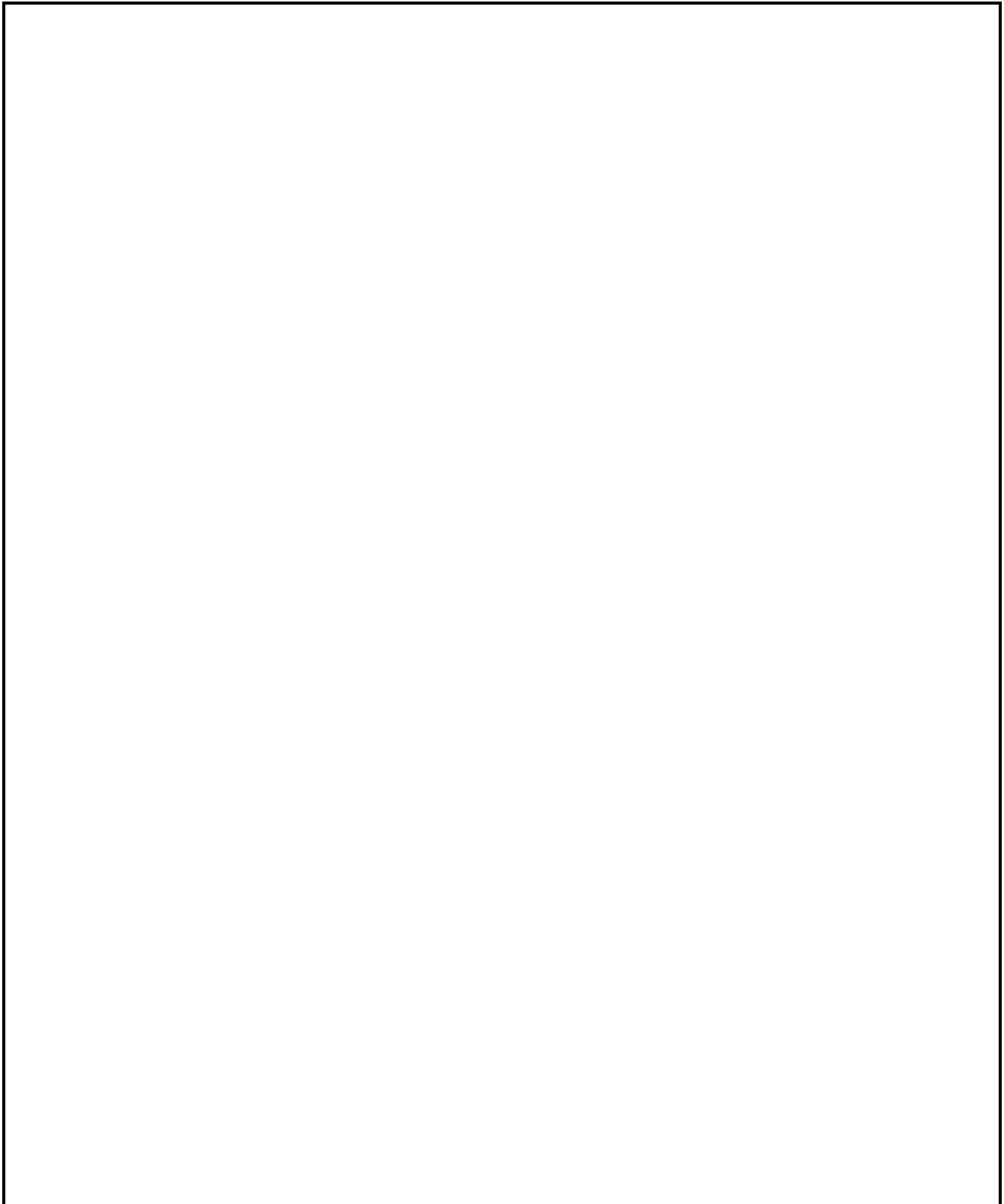
A large, empty rectangular box with a black border, intended for text input.

Finance / funding

A large, empty rectangular box with a black border, intended for text input.

ÚKOL 2: ZPRACUJ STRUČNÉ SHRNU TÍ (EXECUTIVE SUMMARY) NA 1A4

Pracovní list využij pro poznámky a přípravu, výsledky zpracuj v pdf a výtisk si založ zde.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for students to take notes and prepare their executive summary. The box occupies most of the page below the instructions.

PIŠ, CO CHCEŠ



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



TIC © 2021

www.ticzlin.cz