



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

INOVAČNÍ VZDĚLÁVACÍ NÁSTROJE



Téma: „BYZNYS”

Tomasz Załona
Monika Makowiecka

I. Odůvodnění volby tématu

Výuka se opírá o nezbytné množství znalostí na téma podnikatelské činnosti.

Studenti obdrží praktické rady a cvičení, které jim pomůžou v rozhodování, zda by v budoucnu chtěli založit vlastní firmu nebo být zaměstnaní v podniku, nebo instituci.

II. Obecné cíle vzdělávání

- Získání znalostí na téma kladů a záporů provozování podnikatelské činnosti a také způsobů hledání nápadů na vlastní byznys a zdrojů jeho financování.
- Pochopení, jak se tyto znalosti mohou přidat v každodenním profesním životě.
- Seznámení se s konkrétními, snadno proveditelnými a efektivními cvičeními, která studentům umožní získat dovednost provádět rozhodnutí o své profesní budoucnosti.
- Posílení motivace k práci na sobě a rozvíjení praktických schopností.
- Důležitým aspektem realizace tématu je také příprava studentů na život ve společnosti a přijetí pozitivního myšlení, které prospívá motivaci a vlastnímu vyhodnocení profesních predispozic.

III. Tématický obsah výuky

1. Pojem podnikatelské činnosti
2. Vlastnosti podnikatele
3. Klady a zápory podnikání
4. Nápad na byznys
5. Odkud vzít peníze na založení firmy?
6. Cvičení

IV. Metody vyučování

- 1) Mini přednáška (na základě prezentace)
- 2) Ilustrační materiály – interaktivní film
- 3) Práce pod vedením
- 4) Práce ve skupině

1. Pojem podnikatelské činnosti

Podnikatelská činnost je výtěžná činnost v oblasti produkce, služeb, obchodu, staveb nebo těžby minerálních zdrojů.

***Její účelem je...
Maximalizace zisku***

1. Pojem podnikatelské činnosti

Podnik – je to z právního, ekonomického a organizačního hlediska vyčleněná a samostatná jednotka.

1. Pojem podnikatelské činnosti

**Podnikatel – osoba fyzická, právnická nebo
jednotka bez právní osobnosti, která provozuje
podnikatelskou činnost soustavným a organizovaným
způsobem
a... NA VLASTNÍ RIZIKO.**

2. Vlastnosti podnikatele

K vlastnostem, které by měl podnikatel mít, patří určitě vrozené vlastnosti, kvůli kterým, jak hlásá jedno východní přísloví, se chce žít „jeden den jako tygr místo sto dnů jako ovce“ a také získané vlastnosti, které přichází s časem.

Vrozené vlastnosti:

- Šikovnost – „umíš počítat – počítej sám se sebou“
- Pracovitost – téměř na hranici s workoholismem
- Iniciativa – lidé se dělí na ty, kterým se chce, a ty, kteří věčně naříkají
- Odvaha – už jen rozhodnutí otevřít si podnikání vyžaduje odvahu
- Soupeřivost – budeš muset bojovat s konkurencí a někdy i s klienty

2. Vlastnosti podnikatele

Získané vlastnosti:

- Zodpovědnost – získáváš ji s každou další podepsanou zakázkou a smlouvou
- Odolnost vůči stresu – „co tě nezabije, to tě posílí“
- Silná motivace – jsou okamžiky, kdy zůstane jen víra v to, že se to povede
- Sebedisciplína – nikdo jiný než ty sám tě k disciplíně nepřivede
- Střídmost – napřed investice, pak potěšení

3. Klady a zápory provozování podnikatelské činnosti

Je provozování firmy něco pro mě?

Jednoho dne se probudíš ráno.

Třeba tě osvítlí a přijdeš na geniální nápad, jehož realizací vyděláš velké peníze, získáš uznání a staneš se pánem svého života.

Než ale uděláš první krok, musíš si zodpovědět tři otázky: vyplatí se firmu založit, jaké jsou klady a zápory provozování podnikatelské činnosti.

3. Klady a zápory provozování podnikatelské činnosti

Klady provozování podnikatelské činnosti:

- Jsi nezávislý,
- Uskutečňuješ své plány a sny,
- Všechno závisí na tobě, jsi šéfem sám pro sebe,
- Nehrozí ti propuštění, např. kvůli věku,
- Nehrozí ti boj o místo s agresivními „mladými vlky“
- Pracuješ, s kým chceš,
- Sám si určuješ plat 😊,
- Nemusíš snášet šéfovu špatnou náladu ani obličej kolegu, které nemáš tak docela v oblibě,
- Nemáš nadřízeného, sám si určuješ cíle, úkoly, intenzitu práce, pracovní dobu a místo atd.,
- Nemusíš žádat o dovolenou,
- Tvůj původ, pohlaví a věk nehrají roli.

3. Klady a zápory provozování podnikatelské činnosti

Zápory provozování podnikatelské činnosti:

- Z vlastní firmy se nedá odejít, zavřít za sebou dveře a na nic nemyslet, o nic se nestarat,
- Mezi věci, které nedávají spát, patří většinou finanční záležitosti, spojené především se zajištěním souvislosti zakázek, výplatami, povinnostmi vůči finančnímu úřadu a sociálním pojištěním,
- Často pracuješ nepřetržitě, bez ohledu na to, jaký je den v týdnu a jaká denní doba, bez dovolené léta a léta,
- Riziko neúspěchu spočívá výhradně na tobě – riskuješ nejen majetek firmy, ale i svůj vlastní,
- Problém s motivací k práci a dalšímu snažení, když se nedostavují úspěchy,
- Jsi zodpovědný právně a finančně.

3. Klady a zápory provozování podnikatelské činnosti

Vlastní firma to už je velká zodpovědnost za sebe, své blízké, zaměstnance.

Začít podnikat vyžaduje mnoho sil, sebedisciplíny a zvyšování svých kompetencí a to se vyplácí pouze z dlouhodobého pohledu.

Pokud jsi od přírody nestálý a počítáš s tím, že „se to udělá samo“ nebo „nějak to bude“, tak od toho nápadu upusť a najdi si raději dobrou stabilní práci.

3. Klady a zápory provozování podnikatelské činnosti

Pokud jsi přesvědčený, že máš velké předpoklady k tomu, aby sis založil a úspěšně provozoval vlastní byznys, pro všechny případy si zkontroluj své sebehodnocení a zodpověz několik otázek:

- Máš nezbytné znalosti a schopnosti, abys provozoval firmu v daném odvětví?
- Jsi seznámený s trhem, na němž chceš podnikat?
- Máš nějakou důvěrnou osobu, která tě bude podporovat?
- Jsi vytrvalý a nenecháš se příliš brzo odradit?
- Co tě motivuje, aby sis otevřel vlastní firmu?
- Máš vhodné předpoklady?

4. Nápad na podnikání

Najdi díru na trhu

Co to je díra na trhu?

Díra na trhu je oblast, ve které není velká konkurence
nebo ve které je tvá nabídka jedinečná.

4. Nápad na podnikání

Najdi problémy, které je třeba vyřešit

Na světě je plno problémů, které se dají vyřešit.

Každý problém má potenciál stát se výnosným byznysem.

Lidé mají mnoho potřeb, které by chtěli uspokojit.

Co myslíš, odkud se vzal otvírák na konzervy nebo nůžky pro leváky?

4. Nápad na podnikání

Pozoruj

Pozoruj svět kolem sebe.

Může se stát, že třeba na dovolené v zahraničí objevíš skvělý nápad a úspěšně se inspiruješ.

4. Nápad na podnikání

Strategie červeného oceánu.

Můžeš najít lepší způsob na řešení problému, který se už někdo snažil vyřešit.

Říká se tomu strategie červeného oceánu.

Je to strategie, jak vstoupit na již existující trh.

Abys prodal víc, musíš být lepší než tvoje konkurence.

Pamatuj, že Italové vymysleli pizzu, ale teprve Američané ji popularizovali.

4. Nápad na podnikání

Důležitá rozhodnutí

- vybrat název firmy,
- vybrat právní formu podnikání,
- vybrat způsob zdanění,
- určit druh podnikání,
- určit datum zahájení činnosti,
- určit místo provozování podnikatelské činnosti,
- vybrat banku, kde budu mít firemní účet.

4. Nápad na podnikání

Hledej na internetu

Velmi zajímavým způsobem je procházení různých diskuzních fór a sociálních sítí.

Častokrát lidé sami píšou, o svých potřebách a o problémech s jejich realizací: „Proč není...“ nebo „Škoda, že se nedá...“.

Stačí si zjistit, zda jsi schopen lidem dát to, co potřebují.

4. Nápad na podnikání

Rozvíjej svoje koníčky a zájmy

Pokud jsi zapálený do nějakého vědeckého oboru, kutilství nebo sportovní disciplíny, můžeš pohledat nápad v tom, co máš rád a v čem jsi dobrý.

4. Nápad na podnikání

Analýzuj své profesní zkušenosti

Pouvažuj, jaké máš možnosti a predispozice.

Kde jsi dřív pracoval? Jaké jsou tvé zkušenosti? Co můžeš v této chvíli nabídnout? Co umíš ty a tvůj partner v podnikání?

4. Nápad na podnikání

Adaptuj existující produkty pro novou cílovou skupinu

Dobrý nápad nemusí poléhat výhradně na tom, že vymyslíš nový produkt.

Můžeš použít již existující řešení, ale na trhu, kde dříve použito nebylo.

Někdy stačí existující produkt upravit pro novou skupinu zákazníků.

4. Nápad na podnikání

Poslouchej své instinkty

Pokud cítíš, že je to to, co bys chtěl dělat, nic ti nebrání to zkusit.

5. Odkud vzít peníze na založení firmy?

**Před založením firmy každý uvažuje nad otázkou
– odkud vzít peníze na podnikání?**

**Peníze se takřka válejí na ulici. Spolufinancování
zahájení podnikatelské činnosti nebo dotace na
otevření firmy můžeš získat z různých zdrojů a není to
vůbec tak těžké.**

5. Odkud vzít peníze na založení firmy?

Dotace a spolufinancování:

- ▶ Dotace z úřadu práce,
- ▶ Dotace na zahájení podnikatelské činnosti z Evropské Unie,
- ▶ Jiné zdroje.

5. Odkud vzít peníze na založení firmy?

Unijní prostředky – pro koho?

O unijní prostředky může usilovat plnoletá osoba, která v průběhu posledního roku nemá zaregistrovanou žádnou podnikatelskou činnost.

Největší šanci mají osoby, pro které situace na trhu práce není příliš příznivá, čili dlouhodobě nezaměstnané, ženy vracející se do práce po mateřské dovolené, osoby před 25. rokem života a po 45. roce života, a také osoby bydlící na vesnici.

5. Odkud vzít peníze na založení firmy?

Etapy získávání dotací na start z Evropské unie:

- Výběr programu
- Příprava dokumentace
- Předložení projektu (žádosti, byznysplánu)
- Kvalifikační pohovor
- Kladné rozhodnutí ve věci udělení dotace nebo půjčky
- Podepsání smlouvy
- Realizace projektu (např. nákup vybavení)
- Vyúčtování projektu (předložení faktur nákupu atd. instituci, která dotaci poskytla)

6. Praktická cvičení



Děkuji za pozornost

