

Projekt “DEN DÉ” ... začínáme podnikat

Týden finanční gramotnosti

18.5.-25.5.2018

Pražské humanitní gymnázium

Harmonogram

- **Pátek 18.5.** – představení projektu “DEN DÉ”
- **Pondělí 21.5.** – zahájení projektu – výběr podnikatelské činnosti, rozdělení do skupin, práce na úkolech
- **Úterý 22.5.** – MENTORING = radíme se s expertem nad podnikatelským záměrem - ? k úkolům
- **Středa 23.5.** – odevzdání vypracovaných bodů/úkolů leaderovi firmy
- **Čtvrtek 24.5.** – Strategická porada týmů (=firmy) před Dnem Dé a finalizace prezentace pro investory
- **Pátek 25.5.2018** – “DEN DÉ” představujeme své podnikatelské záměry investorům a žádáme je o peníze (5+5+5 = 5 min. prezentace, 5 min. otázek investorů, 5 min. zpětné vazby investorů na záměr)

... USPĚJEME?!

Inspirace pro naši firmu

- Co je Den D? – inspirujte se z televizního pořadu Den D – videoukázky na youtube

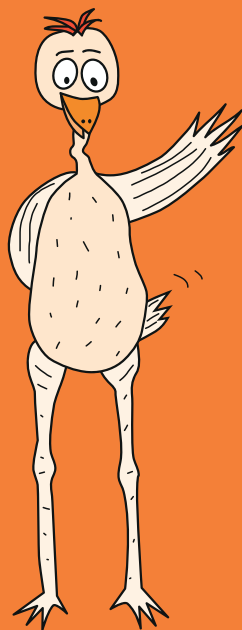
<https://www.youtube.com/watch?v=GKWsxMznKL4&list=PL2pMFDGCSj0god5GwU91Yrea1ssOceWTZ>

- Hledáme nápady či financování pro své podnikání – www.startovac.cz, www.invester.cz, www.kickstarter.com

... začínáme podnikat

Tahák na úspěšné podnikání

**JAK POSTAVIT PROSPERUJÍCÍ
A ÚSPĚŠNÉ PODNIKÁNÍ**



**MARCELA
HRUBOŠOVÁ**

OSULE

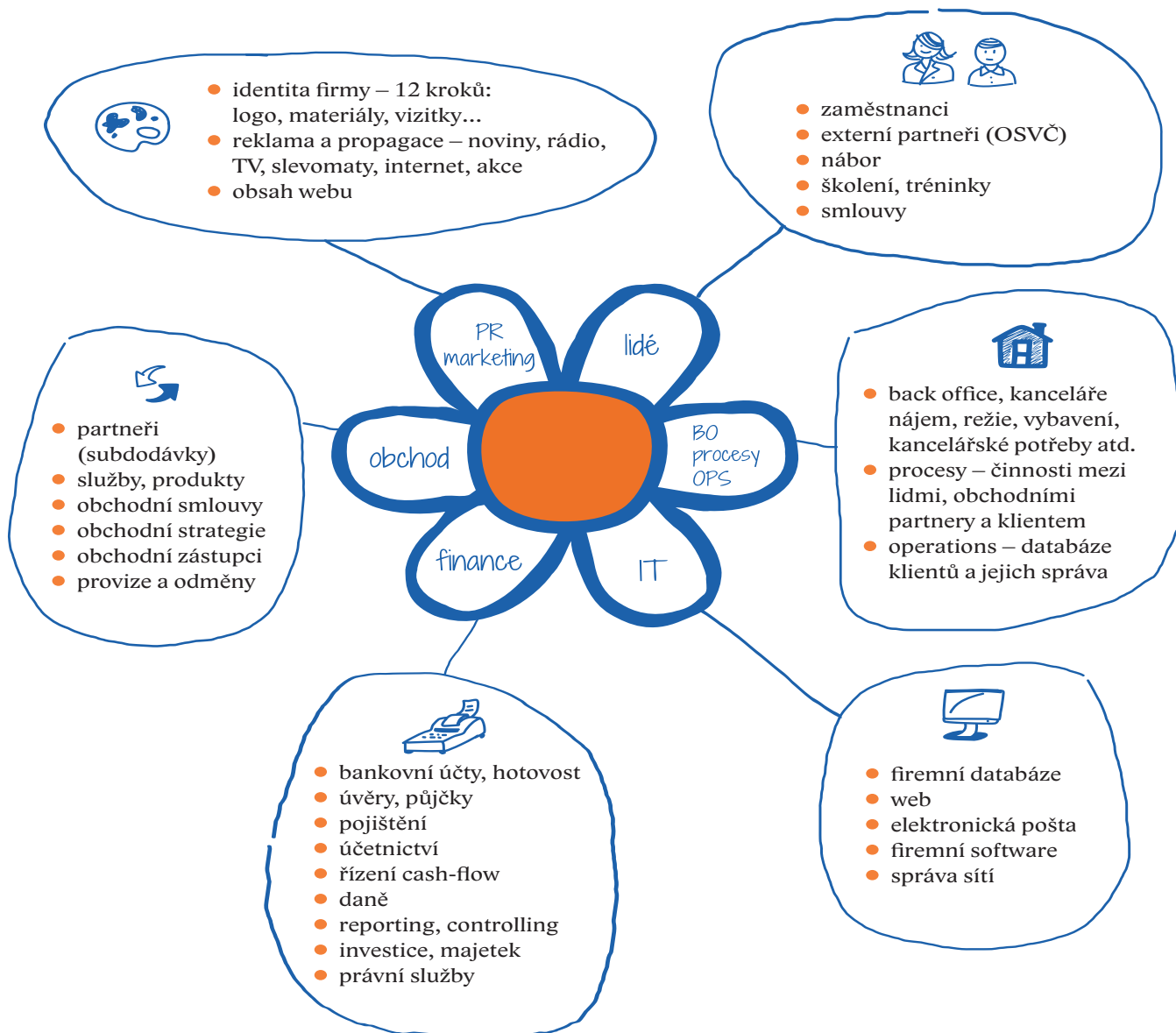
CÍL

Vytvoření podnikatelského záměru, který bude představen v “DEN DĚ” investorům s cílem získat vstupní kapitál pro naše podnikání.

USPĚJEME?... Co je potřeba?

- 1 třída = 1 firma = 1 podnikatelský záměr
- 1 leader = organizátor = speaker + 1 zástupce, kteří vystoupí před investory
- 6 oblastí firmy: 4-5 dětí pro 1 oblast (vyberou si děti dle svých největších talentů, vášní, přání)

ŠEST OBLASTÍ FIRMY



Na čem budeme ve skupinkách pracovat...

- **Každá** skupinka (4-5 dětí za jednu oblast) musí **přijít** s vlastním řešením/nápadem, jak uchopit danou oblast co nejefektivněji, a to z pohledu času, pracnosti, nákladů a úspěšnosti získat klienty a s nimi dostatečné příjmy.
- Každá skupinka navrhne řešení a k němu přidá i finanční stránku – tedy kolik to bude stát jednorázově (vstupní investice) a kolik to bude stát v dalších měsících (pravidelné náklady)
- **Cílem práce ve skupinkách: je sestavit jednoduchý podnikatelský záměr PROSPERUJÍCÍHO PODNIKÁNÍ**, který v “DEN DÉ” představí leader “firmy”(třídy) v 5 minutách investorům a pokusí se získat finance pro svůj **PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR**.

... USPĚJEME?

- Investoři se budou rozhodovat dát **PODNIKATELSKÉMU ZÁMĚRU až 1 000 000 Kč.**
- Leader/zástupce “firmy” (třídy) odprezentuje v 5 minutách podnikatelský záměr ve formě dle vlastního nápadu/prezentace. Následuje 5 minut dotazů ze strany investorů a 5 minut zpětné vazby s finálním rozhodnutím o výši poskytnuté investice (částky).

Informace pro investory “DEN DĚ”

25.5.2018

Prezentace pro investory musí obsahovat tyto informace, na základě kterých se budou investoři rozhodovat:

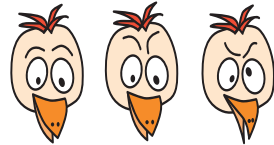
- **CO?** – jdeme dělat – v čem budeme podnikat
- **PROČ?** – cíl našeho podnikání – proč to chceme dělat
- **PRO KOHO?** – kdo je cílová skupina
- **KDE?** – místo (region, město, ČR, svět....)
- **KDY?** – kdy chceme s podnikáním skutečně začít
- **JAK?** – jak bude fungovat celý proces podnikání tj. 6 oblastí firmy včetně nákladů – vstupní investice + pravidelné měsíční výdaje
- **ZA KOLIK?** – za kolik budeme naše výrobky/služby prodávat

- **KOLIK OD INVESTORŮ ŽÁDÁME?** = Suma všech částek, které za jednotlivé oblasti podnikání – Marketing, Obchod, Finance, IT, Back office, Lidé – budeme skutečně potřebovat (vstupní investice, případně první měsíce podnikání = pravidelné měsíční výdaje).
- **CO ZA INVESTOVANÉ FINANČNÍ PROSTŘEDKY INVESTORŮM NABÍZÍME?** - **PODÍL VE FIRMĚ – V JAKÉ VÝŠÍ? ÚROK A JEHO VÝŠE? NÁVRATNOST PENĚZ V URČITÉM ČASE A V JAKÉM (kolik měsíců, let...)?**

...USPĚJEME?!!

Cíl našeho podnikání

Ke stanovení CÍLE nám mohou pomoci následující otázky:



Co přinese mé podnikání MNĚ?

- Zamyslete se nad tím, jaká očekávání máte vy sami ohledně svého podnikání. Jaká jsou vaše osobní podnikatelská přání? Jaké jsou vaše podnikatelské sny? Kam až byste to chtěli dovést a dotáhnout? Každý nápad nebo myšlenku si napište na jeden řádek, abyste je viděli na papíře. Některé budou možná nereálné, jiné realističtější, ale to v tomto okamžiku není vůbec důležité. V tuto chvíli zkuste přicházet s co nejvíce myšlenkami a nápady a nehodnoťte, zda jsou reálné či nikoli.

Co přinese mé podnikání LIDEM?

- Zastavte se a podívejte se kolem sebe. Je činnost, které se chcete věnovat, nějak užitečná pro ostatní lidi? Řeší nějaký jejich problém? Nabízí uspokojení takových jejich potřeb, které si oni sami neumí pokrýt? Jaká dovednost, um nebo znalost, kterou máte, může mít pro ostatní lidi takovou přidanou hodnotu?

NÁPAD α MOJE VIZE NA PAPIŘE

Jednoduchý přehled otázek a námětů k zamyšlení, který nám pomůže převést NÁPAD do jednoduchého podnikatelského záměru.

Co?

CO chci lidem nabídnout? Jakou službu nebo produkt? Jaký konkrétní užitek to lidem přinese? Jakou potřebu nebo problém jim to vyřeší? Mohu tuto službu nebo tento produkt nabízet opakovaně? Nebo se jedná jen o jednorázové uspokojení jejich potřeby?

Proč?

PROČ to lidem nabízím? Má moje služba nebo produkt nějakou přidanou hodnotu, která lidem pomůže? Jaký konkrétní užitek moje služba nebo produkt lidem přinese? Jakou potřebu nebo problém jim to vyřeší?

Kdo?

Jsem schopen to zajistit sám, nebo budu potřebovat pro realizaci další lidi? Kdo budou mí spolupracovníci? Kde najdu své dodavatele nebo subdodavatele?

Kde?

Jak rychle se bude moje služba nebo produkt spotřebovávat? Můžu očekávat pravidelné opakující se nákupy, takže mi postačí i menší trh (vesnice, město,

kraj atd.)? Nebo se jedná o jednorázové uspokojení potřeby klienta či zákazníka, takže budu muset hledat nová a nová území (klienty), kde si ode mě službu nebo produkt koupí?

Kdy?

Dokdy sepíšu tento svůj NÁPAD? Kdy si ho vyzkouším nanečisto? Kolik času si na to dám? Kdy chci skutečně začít? Kde chci být za rok, za dva, za tři?

Jak?

Jak toho chci dosáhnout? Co všechno k tomu budu potřebovat? Jaká povolení, dokumenty, doklady? Jaké nástroje a pomůcky? Jaké lidi? Jaké dovednosti a schopnosti? Jaký kapitál?

Komu?

Komu je má služba nebo produkt určen? Kdo je má cílová skupina? (Zde je dobré si cílovou skupinu definovat co nejkonkrétněji, abychom byli co nejúspěšnější v hledání a oslovování lidí z této skupiny a v nabízení naší služby nebo produktu. Příklad: ženy 30+, hasiči, maminky na mateřské, rybáři a podobně.)

Za kolik?

Kolik musíme měsíčně vydělat = kolik hodin nebo kolik kusů musíme prodat × za jakou cenu, abychom uživili sebe, svou rodinu a podnikali se ziskem?

POVINNÉ ÚKOLY pro skupinu - LIDÉ

1. Napište inzerát pro potenciální zaměstnance a uveďte, proč by u vás měli chtít pracovat a co od nich chcete.
2. Porovnejte výhody a nevýhody - pracovní smlouvy na dobu určitou, Dohody o provedení práce, Dohodu o pracovní činnosti a práce jako OSVČ (osoba samostatně výdělečně činná pracující na základě živnostenského listu). Kterou z forem spolupráce si sami zvolíte pro první měsíce vašeho podnikání a proč?
3. Napište 3 tréninky / školení, která byste pro Vaše zaměstnance uspořádali, aby mohli vykonávat svou práci lépe.
4. Napište výši odměny/mzdy/platu pro jednotlivé pracovní pozice ve vaší firmě.

POVINNÉ ÚKOLY pro skupinu

Back office

1. Navrhněte kde a jak bude vaše podnikatelská činnost prováděna (doma, v kanceláři, virtuální kanceláři, pronajaté coworking místo, jiné...)
2. Udělejte přehled co vše budete při provozování vaší podnikatelské činnosti potřebovat (prostor, speciální nábytek, přístroje, stroje, dopravní prostředky, materiál, technologie, hardware/software,)
3. Udělejte finanční přehled kolik to bude stát na začátku vašeho podnikání = vstupní investice a kolik v průběhu podnikání (tj. měsíční výdaje na tyto potřeby)

Zpracujte do excel tabulky.

POVINNÉ ÚKOLY pro skupinu - IT

1. Navrhněte technické řešení vaší firmy – webové stránky, FB, Instagram, programy na správu klientů (tzv. CRM), e-shop, platební terminály, QR aplikace ...
2. Kolik to bude stát – vstupní investice na začátku podnikání, pravidelné měsíční výdaje na provoz
3. Navrhněte Homepage vašich webových stránek včetně obsahové části – co by vaši klienti měli na stránkách získat za informace a proč by se případně měli na stránky vracet.

POVINNÉ ÚKOLY pro skupinu - FINANCE

1. Na prvotní investici máte milion korun – za co je utratíte/jak je použijete?
2. Najděte další způsoby financování vašeho podnikání pokud vám prvotní milion nepostačuje (bankovní podnikatelský úvěr, soukr. Investoři, nebankovní půjčky, crowdfunding, startovače, kamarádi, rodina.....) – uveďte jejich hlavní výhody a nevýhody.
3. Kolik bude stát váš výrobek/slужba? Navrhněte cenu a uveďte jak jste k ní přišli?

POVINNÉ ÚKOLY pro skupinu - OBCHOD

1. Navrhněte v 10 bodech obchodní strategii – kde/jak budete prodávat (tj. jaký distribuční kanál budete využívat – vlastní obchodníky, cizí obchodníky, e-shop, affiliate programy, komisioní prodej...).
2. Popište nám v 10 bodech konkrétní identifikaci vašeho cílového klienta – tj. komu budete výrobek či službu nabízet a jak budete klienta s nabídkou oslovovat.
3. Čím získáte klientovu pozornost, věrnost a loajalitu, aby si i příště koupil výrobek či službu právě u vás (např. slevové karty, doživotní servis, nadstandardní služby – Jaké?,)

POVINNÉ ÚKOLY pro skupinu

PR a MARKETING

1. Vytvořte identitu firmy – V 10 větách vysvětlete: kdo jste a co nabízíte.
2. Přidaná hodnota – v 10 bodech rozepište, proč by vaše firma měla někoho zajímat – jakou konkrétní lidskou potřebu uspokojujete (např. Facebook řeší potřebu lidí sdílet své zážitky a komunikovat) a jaký problém řešíte (Facebook řeší problém, že staří kamarádi, co už nejsou tak často ve spojení, o sobě mají dostatek informací).
3. Nahrajte reklamní spot v podobě, jako to dělají firmy na webu Kickstarter (krátké video, max 2 minuty, ve kterém mluvíte o svém produktu a žádáte o investici).
4. Popište v 10 bodech svou reklamní kampaň – kde byste inzerovali a proč a na jaké publikum cílíte.
5. Navrhněte logo firmy
6. Navrhněte rozpočet: kolik vás bude promo/marketing (inzerce) stát na začátku podnikání, a následně v jednotlivých měsících (po dobu alespoň jednoho roku). Zpracujte do excel tabulky.

POVINNÉ ÚKOLY pro LEADERA/ZÁSTUPCE

1. Sumarizovat všechny výstupy ze skupinek a vytvořit finální přehled, který poslouží pro přípravu finální prezentace pro investory a zároveň seznámí všechny členy firmy (třídy) s výstupy jednotlivých skupin pro závěrečné odsouhlasení PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU. Termín 24.5.- Strategická porada firmy.
2. Připravit maximálně 5 minutovou prezentaci na DEN Dé – pátek 25.5.
3. Dohlédnout na to, že týmy odevzdají včas svou práci – do středy 23.5.
4. Pomoci tam, kde je to potřeba – pomáhat skupinkám/týmům, které si neví rady, vzdávají to.
5. Informovat třídního učitele, když ve spolupráci nastane problém.

Nápady na podnikání

- Prodej zmrzliny
- Prodej slizů a pomůcek pro jeho výrobu
- E-shop pro prodej kreativních předmětů
- Půjčování peněz
- Půjčovna sportovních věcí
- Mobilní masér/rka
- Taneční studio
- Laser game
- Jump-park
- Pojízdná knihovna
- Výroba cukrové vaty
- Hlídaní domácích mazlíčků (psi, kočky....)
- ...vlastní nápad



Projekt připravila:
MARCELA HRUBOŠOVÁ
FINANCE PRO RADOST

TEL: 731701954

Mail: marcela@financeproradost.cz

www.financeproradost.cz