



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

## INOVAČNÍ VZDĚLÁVACÍ NÁSTROJE



**Téma: „MLADÍ PODNIKATELÉ”**

Tomasz Załona  
Monika Danielska

# I. Opodstatnění výběru tématu

Základem výuky jsou nezbytné znalosti na téma provozování prvního podnikání.

Studenti obdrží praktické rady a cvičení, které jim pomůžou v rozhodnutí, zda začít podnikatelskou činností, aby podpořili domácí rozpočet.

## II. Obecné cíle vzdělávání

- Získání znalostí na téma způsobů hledání nápadů na vlastní podnikání.
- Pochopení, jak lze tyto znalosti využít v každodenním profesním životě.
- Seznámení se s konkrétními, jednoduše proveditelnými a efektivními cvičeními umožňujícími získat schopnost rozhodovat se v záležitostech podnikatelské činnosti.
- Posílení motivace k práci na sobě a rozvíjení praktických dovedností.
- Podstatnou součástí realizace tématu je také příprava studentů k životu ve společnosti a přijímání pozitivního myšlení, které prospívá motivaci a správnému hodnocení vlastních profesních predispozic.

### III. Tématický obsah výuky

1. Pojem podnikatelské činnosti
2. Vlastnosti podnikatele
3. Proč se oplácí založit vlastní firmu?
4. Čím se řídit při zakládání firmy?
5. Nápady na vlastní byznys 😊
6. Cvičení

## IV. Metody prowadzenia zajęć

- 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, stavebnictví nebo v oblasti hledání a těžby nerostných zdrojů.***

***Její cílem je...***

***Dosažení zisku***

# 1. Pojem podnikatelské činnosti

***Podnikatel – fyzická nebo právnická osoba nebo subjekt bez právní osobnosti, který 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. Proč se vyplácí založit vlastní firmu?

#### **Je provozování firmy něco pro mě?**

Jednoho dne se probudíš ráno.

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

### 3. Proč se vyplácí založit vlastní firmu?

**Vlastní firma ti dává mnoho možností seberealizace.**

**Největší výhodou provozování vlastního podnikání je to, že nemusíš nikoho prosit o peníze a zaměstnání.**

### 3. Proč se vyplácí založit vlastní firmu?

#### **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. Proč se vyplácí založit vlastní firmu?

**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. Čím se řídit při zakládání vlastní firmy?

**Především tím, v čem jsi nejlepší. Pokud máš nadprůměrné schopnosti v nějaké oblasti, můžeš z nich udělat byznys. Tehdy stvoříš ideální spojení – budeš dělat to, co máš rád. V práci na úvazek to často není možné.**

## 5. Nápady na první byznys

### **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.

## 5. Nápady na první byznys

- 1. Péče o děti** - jde ti to skvěle s mladšími sourozenci? Nevadí ti křik, pláč a neustále mluvení? Zamysli se, jestli nechceš být chůva.
- 2. Pořádání akcí** – máš rád dobrou zábavu a jsi společenský? Využij toho a založ firmu, která se bude zabývat organizací všelijakých akcí.



## 5. Nápady na první byznys

- 3. Fotografie** – máš alespoň průměrně kvalitní foťák? Zúčastni se odborného kurzu fotografování a pracuj nad rozvojem svých dovedností. Můžeš dělat fotky na svatbách, chřtech, narozeninách.
- 4. Tvoření internetových stránek** - v dnešní době prakticky každá firma musí mít internetové stránky. Pokud ti jejich tvoření nedělá větší problém, mohl bys založit firmu, která se tím bude zabývat.

## 5. Nápady na první byznys

- 5. Úklid** - jsi puntičkář? Udržuješ ve svém pokoji vždy dokonalý pořádek? Najde se hodně lidí, kteří neradi uklízejí a jsou schopni zaplatit dost peněz za to, aby to někdo udělal za ně. Využij toho.
- 6. Obsluha sociálních sítí** - můžeš navrhnout firmám, že se ujmeš spravování jejich profilů na veškerých sociálních sítích.

## 5. Nápady na první byznys

7. **Hand-made výroba** - jsi nadprůměrně manuálně zručný? Pokud ano, můžeš založit firmu, která se bude zabývat tvořením ručně vyráběné bižuterie nebo slavnostních přání. Své výrobky můžeš prodávat buď na internetu nebo na různých jarmarcích.

## 5. Nápady na první byznys

**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 naplnit.

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

# 5. Nápady na první byznys

## Pozoruj

Pozoruj svět kolem sebe.

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

# 5. Nápady na první byznys

## 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.***

# 5. Nápady na první byznys

## 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.

# 5. Nápady na první byznys

## 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.



# 5. Nápady na první byznys

## **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.

# 5. Nápady na první byznys

## **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?

## 5. Nápady na první byznys

### **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.

## 5. Nápady na první byznys

### **Poslouchej své instinkty**

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

## 6. Praktická cvičení



**Děkuji za pozornost**

