**Zakládání podniku – Inovativní podnikání**

Předmět je určen pro všechny zajímající se o problematiku podnikání, podnikatelství, byznys ekosystémů, inovativního podnikání nebo podnikání s určitou "přidanou hodnotou". Obsah předmětu je založen pro transfer teoretických poznatků do aplikační roviny podnikatelského modelu a dynamického plánu.

*Konzultace*

Konzultace jsou možné v průběhu semestru MS Teams, konzultační hodiny nebo na *adamek@opf.slu.cz.* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Hodnocení**

Celkem je možno získat 60 bodů. Minimum pro úspěšné zakončení je 36 b. Každá část, tzn. esej, podnikatelské portfolio a obhajoba musí být realizována (nelze odevzdat jen vybranou část).

Hodnocení předmětu je složeno:

* Seminární práce = esej (max. 12 bodů) – Odevzdání do **04.05.2025**, reflexe a zpětná vazba v týdnu **5-18.5.2025**
* Zpracování podnikatelského portfolia (max. 12 bodů) – termín odevzdání
do **18.05. 2025**
* Ústní zkouška (max. 36 bodů) – obhajoba podnikatelského portfolia, rozprava a diskuse v týdnu **19-23.5.2025**

|  |  |
| --- | --- |
| Známka | Body |
| A | 60-56 |
| B | 55-51 |
| C | 50-46 |
| D | 45-41 |
| E | 40-36 |
| F | 35-0 |

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Základní názvosloví v předmětu:**

* Podnikatelský plán – tvorba hodnoty a monetizace podnikatelského nápadu, obsah a podstatné informace k realizaci podnikání (zákazník, nabízená hodnota, financování, klíčové zdroje).
* Podnikatel – jeho role, osobnost, předpoklady k podnikání, jeho mindset.
* Business modelování – design business modelu a jeho inovace a přizpůsobování během vývoje firmy. Vymezení jednotlivých elementů, vzájemné vazby a souvislosti včetně příjmového modelu.
* Financování podnikání – alternativy a možnosti financování, interní (samofinancování) a externí (dluhové) zdroje financování. Alternativní zdroje financování. Venture kapitál, business angels, peer2peer, crowfunding.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Doporučená literatura:**

* BURNS, P., 2016. Entrepreneurship and Small Business: Start-up, Growth and Maturity. London: Red Globe Press. ISBN 978-1137430359.
* BUZAN, T. a CH. GRIFFITHS, 2013. Myšlenkové mapy v byznysu. Brno: BizBooks. ISBN 9788026501299.
* ČERVENÝ, R., FICBAUER, J., HANZELKOVÁ, A. a M. KEŘKOVSKÝ, 2014. Business plán – krok za krokem. Praha: C.H. Beck. ISBN 978-80-7400-511-4.
* KIM, W. C. a R. MAUBORGNE, 2018. Nová strategie modrého oceánu: pět kroků, jak se posunout do modrého oceánu, vyhnout se konkurenci a zajistit si tak ziskový růst. Praha: Management Press. ISBN 9788072615476.
* MAURYA, A., 2016. Lean podnikání: přejděte od plánu A k plánu, který funguje. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0506-8.
* PILJ, P. LOKITZ, J. a K. SOLOMON, 2016. Design a Better Business: New Tools, Skills, and Mindset for Strategy and Innovation. New Jersey: John Wiley& Sons. ISBN 978-1-119-27211-3.
* TRIAS DE BES, F., 2009. Odvaha podnikat: odvážlivcův návod, jak uspět tam, kde ostatní selhali. Praha: Triton. ISBN 978-80-7387-333-2.

Další tipy

* Steve Blank and Bob Dorf. 2012. The Startup Owner´s Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company
* Chris Lipp. 2014. The Startup Pitch – A proven formula to win funding
* Nicolaj Hojer Nielsen. 2017. Startupu funding.
* John Williams. 2017. Začni vydělávat na tom, co tě baví.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Seminární práce (esej)**

Z doporučených zdrojů si zvolte publikaci a vypracujte na ni esej.

Evaluace

0-3b. majoritní nedostatky, nepochopení podstaty, neschopnost aplikovat zjištěné znalosti, nedostatečná reflexe

4-8b. prokázání základních znalostí a poznatků, částečná aplikovatelnost, schopnost reflexe, náznaky inovativnosti

9-12b. minoritní nedostatky, rychlá reakce při reflexi, prokázána znalost, inovativnost využití získaných poznatků

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Podnikatelské portfolio**

Vypracování podnikatelského portfolia spočívá v zachycení změn, proto v první části vyhotovujete popis Vaší současné situace (stav vašeho podnikatelského projektu na začátku semestru) formou Business Modelu (může být upgrade vašeho Lean Canvasu na BMC). Ve druhé části vytváříte Reflection paper sumarizující použité techniky při změnách business modelu včetně konkrétní ukázky, jak jste validovali MVP (Minimum Viable Product), jeho konkretizace, vizualizace, prototyp, testování produktu/sužby apod. Třetí část bude obsahovat finalizovaný Business Model (na konci semestru) s vyznačenými konkrétními změnami, které jste realizovali.

Jednotlivé části:

1. Popis současné situace, vašeho podnikatelského projektu – využijte Business Model Canvas. Uveďte konkrétně, jak na začátku přistupujete k validaci myšlenky a propojujete Zákaznické segmenty a Nabízenou hodnotu.
2. V průběhu semestru realizujete řadu inovativních kroků, absolvujete zajímavé schůzky, workshopy, design sprint apod. Poznatky z těchto aktivit musí mít transfer do vašeho praktického podnikatelského projektu. Proto zde bude zpracován:
	1. Reflection paper – jaké inovativní techniky, jste během semestru využili a jaký měly dopad na realizovaný podnikatelský projekt (např. value proposition canvas, customer journey, mapa empatie, analýza zákazníků, segmentace trhu, benchmarking-konkurenční srovnání, analýzy trhu, metodika Startup Owner´s Manual, rozhodovací analýza, budgeting, revenue model).
3. Vyhotovení aktuálního (po realizovaných úpravách) Business Modelu Canvas s vyznačením konkrétních změn v jednotlivých devíti elementech a jejich dopad na podnikatelský projekt. Ukázka konkrétního MVP (ke kterému jste dospěli, v praxi otestovali, případně již konkrétní vyvinutý produkt/služba). Důležité je tedy vymezit změny business modelu a uvést konkrétní MVP jak vypadá a jak bylo testováno, jak jej využíváte v prodeji.

Evaluace

0-3b. minimální transfer poznatků, neschopnost aplikovat vybrané metody a techniky, poznatky z reflection papers jsou povrchní a obecné, business model nemá logiku a nejsou vazby mezi jednotlivými elementy, minimální dynamika změn

4-8b. částečný transfer poznatků, částečně jsou aplikovány vybrané metody a techniky, poznatky z reflection papers jsou elementárně použity v praxi, business model má určitou logiku a vazby mezi elementy, částečná dynamika změn je prokázána

9-12b. maximální transfer poznatků, vhodně jsou aplikovány vybrané metody a techniky, poznatky z reflection papers jsou významně použity v praxi, business model má jasnou logiku a vazby mezi elementy, zásadní dynamika změn je prokázána

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Obhajoba podnikatelského portfolia**

Obhajoba podnikatelského portfolia formou prezentace s vymezením změn realizovaných na základě získaných poznatků a z aplikovaných technik. Změny je vhodné zachytit v Business Modelu a uvést jejich dopad na jednotlivé elementy. Pro prezentaci je doporučeno využít metodiku např. The Startup Pitch. Následná rozprava bude obsahovat zpětnou vazbu a diskusi k vámi uvedeným souvislostem.

Kritéria evaluace:

0-12b. obsah a struktura prezentace není adekvátně vymezena, obsahuje překlepy, pravopisné chyby, nečitelnost textu, zahlcenost informacemi, nepřiměřený jazykový a verbální projev, nedodržení časového limitu, vágní dojem z celé prezentace. Znalost dané problematiky je minimální, absence odborné úrovně, neschopnost vysvětlit a propojovat souvislosti, minimální reakce na dotazy, neargumentování, nepřesvědčivé vystupování

13-24b. obsah a struktura prezentace je částečně vymezena, obsahuje minoritní překlepy, pravopisné chyby, text je čitelný, nezahlcenost informacemi, adekvátní jazykový a verbální projev, částečně dodržený časový limit, průměrný dojem z celé prezentace. Znalost dané problematiky je částečná, odborná úroveň je využita, mírný nesoulad u vysvětlování a propojování souvislostí, částečná reakce na dotazy, částečná argumentace, vystupování je ucházející

25-36b. obsah a struktura prezentace je plně vymezena, neobsahuje překlepy, pravopisné chyby, text je čitelný a vhodně strukturovaný, nezahlcenost informacemi, výborný přirozený jazykový a verbální projev, dodržen časový limit, excelentní dojem z prezentace. Znalost dané problematiky je prokazatelná, využívána odborná úroveň, naprostý soulad u vysvětlování a propojování souvislostí, rychlé a konstruktivní reakce na dotazy, využívání argumentace, přesvědčivé vystupování