

Zakládání podniku – Inovativní podnikání

Předmět je určen pro všechny zajímavící 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 portfolio (max. 12 bodů) – termín odevzdání do **18.05. 2025**
- Ústní zkouška (max. 36 bodů) – obhajoba podnikatelského portfolio, 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, crowdfunding.
-

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 portfolio 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/služby 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 dodrženy 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, dodrženy 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