**Inovativní podnikání – Business modely**

Cílem předmětu je získat poznatky a znalosti z oblasti business modelování s následnou schopností aplikace v praxi v konkrétní podnikatelské činnosti. Předmět klade důraz na inovativnost, kreativitu a novátorské postupy při budování logiky nabízené „hodnoty“ v konektivitě na zákaznickou perspektivu. Klíčový je transfer poznatků z business modelů na praktickou aplikaci Vašich podnikatelských projektů.

*Konzultace*

Konzultace jsou možné v průběhu semestru v konzultačních hodinách, případně na základě domluvy *adamek@opf.slu.cz* (emailem pro termín schůzky), MS Teams. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**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 6.12.2024, reflexe a zpětná vazba v týdnech 9-20.12.2024
* Zpracování podnikatelského portfolia (max. 12 bodů) – termín odevzdání   
  do 20.12. 2024
* Ústní zkouška (max. 36 bodů) – obhajoba podnikatelského portfolia, rozprava a diskuse v týdnu 6-10.1.2025

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

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

**Základní názvosloví v předmětu:**

* Business model Canvas – důraz na inovativnost, zachycení změn, Operating Model Canvas
* Business modelování – využití pro sestavení osobního business modelu, týmového modelu, cirkulárního a jiné varianty.
* Typologie business modelů – druhy a typy business modelů, jejich společné/odlišné znaky (např. 55+ Patttern Cards-St. Gallen Business Model Navigator)
* Business model v kontextu prostředí – vliv trendů, makro, odvětvových, tržních faktorů na adaptabilitu a inovaci business modelu

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

**Doporučená literatura:**

* AFUAH, A. 2014. Business Model Innovation: Concepts, Analysis, and Cases. New York: Routledge. ISBN 978-1-138-33052-8.
* ADÁMEK, P. a L. MEIXNEROVÁ. 2022. Business modelování. Grada Publishing, a.s. ISBN 978-80-271-3356-7.
* ANDERSON, C., 2010. Dlouhý chvost: Proč budoucnost byznysu spočívá v dlouhodobých prodejích a větší pestrosti nabídky. Brno: CPress. ISBN 978-80-251-2507-6.
* CAMPBELL, A. GUTIERREZ, M. a M. LANCELOTT. 2017. Operating Model Canvas. Zaltbommel: Van Haren Publishing. ISBN 978-94-018-0071-6.
* CLARK, T., OSTERWALDER, A. a Y. PIGNEUR. 2013. Osobní business model. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0075-9.
* DOZ, Y. a M. KOSONEN, 2011. Dynamická strategie: schopnost pohotově měnit strategii vám umožní získat náskok před konkurenty. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-227-7.
* GASSMANN, O., FRANKENBERGER, K. a M. CSIK. 2014. The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business. United Kingdom: Pearson. ISBN 978-1-292-06581-6.
* OSTERWALDER, A. a Y. PIGNEUR. 2015. Tvorba business modelů: příručka pro vizionáře, inovátory a všechny, co se nebojí výzev. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0425-2.

Tipy navíc:

* OSTERWALDER, A. a Y. PIGNEUR. 2015. Vydělávejte svými nápady: Vytvářejte produkty a služby, po kterých zákazníci touží. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0452-8.
* OSTERWALDER, A. PIGNEUR, Y., BERNARDA, G. a A. SMITH. 2014. Value Proposition Design. . New Jersey: John Wiley& Sons. ISBN 978-1118968055.
* 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.

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

**Seminární práce (esej)**

Z doporučených zdrojů si zvolte publikaci a vypracujte esej. Maximálně 12b.   
Odevzdání do 6.12.2024, reflexe a zpětná vazba v týdnech 9-20.12.2024.

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 portfolia je zaměřeno na zachycení všech procesů tvorby business modelu do podoby pěti fází: (1) mobilizace, (2) porozumění, (3) design, (4) implementace + realizace a (5) řízení. V každé fázi je možno aplikovat řadu kreativních technik (viz níže). Proces tvorby business modelu je shrnut v následujících fázích:



Fáze procesu navrhování business modelu

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **MOBILIZACE** | **POROZUMĚNÍ** | **DESIGN** | **IMPLEMENTOVÁNÍ A REALIZACE** | **ŘÍZENÍ** |
| **Cíl** | Realizovat aktivity vedoucí k přípravě na business model. | Prozkoumat a analyzovat jednotlivé části business modelu. | Vytvoření a otestování jednotlivých prototypů a výběr jednoho. | Uvést business model v život. | Dle tržních podmínek a jiných významných okolností neustále modifikovat a tailorovat business model. |
| **Zaměření** | Počáteční impuls pro nový/inovovaný business model. Identifikace konkrétního problému. | Proces poznávání závislostí jednotlivých části business modelu. Sběr dat, výzkumů o prostředí (marko i mikro prvků). | Aktivity pro sestavení několika variant business modelů, následné scénáře a testování, fáze končí výběrem konkrétní podoby business modelu. | Vytvořit plán implementace, rozpočet, odpovědnost, časový harmonogram. Eliminovat hrozby plynoucí z realizace. | Pravidelná zpětná vazba na korekci business modelu zúčastněnými stranami. Průběžná evaluace a kontrola business modelu. |
| **Vhodná technika, oblast, činnost** | * Business model Canvas * Story telling * Brainstorming | * Business model Canvas * Vizualizace * Scénáře * Mapa empatie zákazníka * Analýza prostředí business modelu * Hodnocení business modelu * Typologie business modelů | * Business model Canvas * Vizualizace * Scénáře * Prototypizace * Ideace * Hodnocení business modelu * Strategický management | * Business model Canvas * Business plán * Vizualizace * Story telling * Business model management | * Business model Canvas * Scénáře * Vizualizace * Analýza prostředí business modelu * Business model management * Hodnocení business modelu |

V průběhu semestru budete procházet různými fázemi, včetně fáze řízení. Právě z této fáze zpracujete **Reflection paper** – který bude založený na technice POLISM u Operating Model Canvas, který se zaměřuje na levou stranu BM, která je dána provozními aspekty generování nabízené hodnoty jako jsou klíčové zdroje, činnosti a partneři.

Evaluace

0-3b. minimální transfer poznatků, neschopnost aplikovat vybrané metody a techniky, poznatky z reflection paper jsou povrchní a obecné, fáze procesu tvorby business modelu nemají logiku a nejsou vazby mezi jednotlivými průchody, minimální dynamika změn

4-8b. částečný transfer poznatků, částečně jsou aplikovány vybrané metody a techniky, poznatky z reflection paper jsou elementárně použity v praxi, fáze procesu tvorby business modelu mají určitou logiku včetně vazeb mezi jednotlivými průchody, částečná dynamika změn je prokázána

9-12b. maximální transfer poznatků, vhodně jsou aplikovány vybrané metody a techniky, poznatky z reflection paper jsou významně použity v praxi, fáze procesu tvorby business modelu mají jasnou logiku a existují vazby mezi jednotlivými průchody, zásadní dynamika změn je prokázána

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

**Obhajoba podnikatelského portfolia**

Obhajoba podnikatelského portfolia formou prezentace s vymezením jednotlivých fází procesu tvorby business modelu včetně využitých technik a průchodů mezi fázemi. Na základě techniky POLISM budou zachyceny změny v oblasti provozních aspektů (vzniklých při řízení BM) nastavených pro generování nabízené hodnoty jako jsou klíčové zdroje, činnosti a partneři. 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