

# Obsah

O autorech.....	11
Předmluva.....	14
<b>1. Podnikání: vymezení a trendy.....</b>	<b>15</b>
1.1 Nárůst popularity podnikání v České republice.....	16
1.2 Proč je podnikání důležité.....	16
1.3 Vymezení podnikání.....	17
1.4 Trendy v podnikání.....	18
1.4.1 Technologie.....	18
1.4.2 Startupy.....	18
1.4.3 Ekosystém.....	19
1.4.4 Investoři.....	20
1.4.5 Crowdfunding a financování kryptoměnami.....	20
1.4.6 Sociální podnikání.....	21
1.4.7 Effectuation a na člověka zaměřené inovační metodiky.....	21
1.5 Výzvy a rizika podnikání.....	22
Literatura a další zdroje.....	23
<b>2. Já a podnikání.....</b>	<b>25</b>
2.1 Motivace k podnikání.....	26
2.2 Faktory ovlivňující vstup do podnikání.....	28
2.3 Osobnost podnikatele.....	28
2.3.1 Schopnosti, dovednosti a znalosti důležité pro podnikání.....	29
2.3.2 Podnikatelské osobnostní charakteristiky.....	30
2.4 Typologie podnikatelů.....	32
2.5 Podnikatelský tým.....	32
2.5.1 Sám nebo se společníkem.....	32
2.5.2 Výběr společníka.....	34
Literatura a další zdroje.....	37
<b>3. Podnikatelské příležitosti.....</b>	<b>41</b>
3.1 Moderní pojetí podnikatelských příležitostí.....	42
3.2 Podnikatelský proces.....	45
3.3 Podnikatelské nápady.....	47
3.4 Zákaznický a uživatelský výzkum.....	48



3.4.1	Zákaznické a uživatelské skupiny .....	48
3.4.2	Zákazník versus uživatel .....	49
3.4.3	První vlašťovky .....	50
3.4.4	Extrémní uživatelé .....	51
3.4.5	Persona .....	51
3.5	Metody ověření potřeb zákazníků .....	53
3.5.1	Pozorování .....	54
3.5.2	Rozhovor .....	55
3.5.3	Experiment .....	56
3.5.4	Mapa empatie .....	57
3.6	Metody rozvoje příležitostí .....	59
3.6.1	Lean Startup .....	59
3.6.2	Design Thinking .....	62
3.6.3	Design Sprint .....	63
3.7	Ověření produktu – prototypování .....	64
3.8	Hodnota versus změna chování .....	67
	Literatura a další zdroje .....	68
<b>4.</b>	<b>Byznys model .....</b>	<b>69</b>
4.1	Definice byznys modelu .....	70
4.2	Typy byznys modelů .....	71
4.3	Charakteristiky úspěšných byznys modelů .....	75
4.4	Lean Canvas .....	77
4.4.1	Popis modelu .....	78
4.4.2	Lean Canvas pro začínající podnikatele .....	81
	Literatura a další zdroje .....	82
<b>5.</b>	<b>Marketingová komunikace a prodej v začínající firmě .....</b>	<b>83</b>
5.1	Stanovení cílů marketingové komunikace .....	85
5.2	Segmentace, targeting, positioning .....	86
5.2.1	Požadavky na segment .....	87
5.2.2	Technika person .....	88
5.2.3	Poziční mapa .....	89
5.3	Značka .....	90
5.3.1	Definování žádoucích asociací .....	90
5.3.2	Ztvárnění značky .....	90
5.3.3	Osobní značka .....	94
5.4	Unikátní versus emoční přidaná hodnota .....	94
5.5	Efekt první kuželky .....	95
5.6	Reklama .....	96
5.7	Osobní prodej .....	99
5.7.1	Generování leadů .....	99
5.7.2	Příprava na obchodní schůzku .....	99



5.7.3	Obchodní schůzka	100
5.7.4	Překonávání námitek	101
5.8	Public relations (PR)	101
5.8.1	Tisková zpráva	101
5.8.2	Krizová komunikace	103
5.9	Podpora prodeje	103
5.10	Přímý marketing	104
5.11	Specifické formy propagace na internetu	106
5.11.1	Webová prezentace	106
5.11.2	SEO a inbound marketing	107
5.11.3	Affiliate marketing	108
5.12	Vyhodnocování efektivity komunikačních kampaní	108
5.12.1	Klíčové indikátory výkonnosti	109
5.12.2	Výpočet return on investment	110
5.12.3	Výpočet customer lifetime value	111
	Literatura a další zdroje	112

## **6. Lidé v začínající firmě** ..... 115

6.1	Plánování zaměstnanců v začínající firmě	116
6.2	Získávání a výběr zaměstnanců	118
6.3	Přijímání zaměstnanců	121
6.3.1	Pracovní poměr	121
6.3.2	Dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr	127
6.3.3	Provedení určitého úkolu na smluvním základě živnostníkem	128
6.4	Hodnocení zaměstnanců	130
6.5	Vzdělávání a rozvoj zaměstnanců	131
6.6	Odměňování a péče o zaměstnance	132
6.7	Skončení pracovního poměru	135
	Literatura a další zdroje	138

## **7. Finance začínající firmy** ..... 139

7.1	Proč by měl začínající podnikatel řídit finance	140
7.2	Plánování cash flow	141
7.3	Plánování majetku a kapitálu firmy	143
7.3.1	Stálá aktiva	145
7.3.2	Oběžná aktiva	146
7.3.3	Kapitál firmy	148
7.4	Zdroje financování	149
7.5	Plánování výsledku hospodaření	152
7.5.1	Výsledek hospodaření versus cash flow	152
7.5.2	Výnosy, náklady, výsledek hospodaření	154
7.5.3	Fixní a variabilní náklady, bod zvratu	156
7.5.4	Provázanost účetních výkazů	157



7.6	Vyhodnocení investic .....	158
	Literatura a další zdroje .....	162
<b>8.</b>	<b>Založení firmy a právní aspekty podnikání .....</b>	<b>163</b>
8.1	Volba právní formy podnikání .....	164
8.2	Podnikání fyzických osob .....	165
8.2.1	Živnost .....	165
8.2.2	Získání živnostenského oprávnění .....	166
8.2.3	Podnikání na základě jiného než živnostenského oprávnění .....	171
8.2.4	Další povinnosti podnikatele .....	172
8.2.5	Specifika živnostenského podnikání .....	176
8.3	Podnikání právnických osob .....	176
8.3.1	Společnost s ručením omezeným .....	176
8.3.2	Specifika společnosti s ručením omezeným .....	180
	Literatura a další zdroje .....	181
<b>9.</b>	<b>Podpora podnikání .....</b>	<b>183</b>
9.1	Formy podpory a typy organizací .....	185
9.2	Vládní organizace a programy podpory .....	185
9.3	Podnikatelská infrastruktura, informační portály a sítě .....	189
9.4	Profesní organizace .....	191
9.5	Podnikatelské soutěže .....	193
	Literatura a další zdroje .....	195
<b>10.</b>	<b>Řízení růstu nového podnikání .....</b>	<b>199</b>
10.1	Mise, vize, strategie .....	200
10.2	Investiční modely .....	201
10.3	Typy podnikání .....	202
10.4	Modely růstu firem .....	203
10.4.1	Greinerův model růstu .....	204
10.4.2	Model Churchilla a Lewisové .....	206
10.5	Podnikatelský plán .....	209
10.5.1	Zpracování podnikatelského plánu .....	209
10.5.2	Struktura podnikatelského plánu .....	212
10.6	Řízení rostoucí firmy .....	222
10.6.1	Formalizace firemních procesů .....	223
10.6.2	Organizační struktura rostoucí firmy .....	225
10.6.3	Inovace a projekty v rostoucí firmě .....	226
10.6.4	Pronikání na zahraniční trhy .....	227
10.7	Růst firmy a investor .....	229
10.7.1	Jak fungují investice do startupů .....	229
10.7.2	Doporučení pro firmy hledající investora .....	231



10.7.3 Chyby při hledání investora .....	233
Literatura a další zdroje .....	235

## 11. Případové studie. .... 237

11.1 Případová studie Moje Lhota .....	238
11.1.1 E-shop .....	238
11.1.2 Kamenná prodejna .....	239
11.2 Případová studie Crokidy & Berukroužky .....	240
11.2.1 První projekty .....	240
11.2.2 GOLFGarden golfová školka – první úspěch .....	241
11.2.3 První pád .....	242
11.2.4 Rozšíření nabídky a strmý růst .....	242
11.2.5 Další pád .....	243
11.2.6 Změna k lepšímu .....	246
11.2.7 Berukroužky .....	247
11.3 Případová studie FreshKruháč .....	248
11.3.1 Začátky projektu FreshKruháč .....	249
11.3.2 FreshKempy .....	250
11.3.3 Vlastní tělocvičny .....	251
11.3.4 FreshProtein .....	252
11.3.5 FreshAkademie .....	254
11.3.6 Procesy .....	254
11.3.7 Organizační struktura .....	255
11.3.8 Plány do budoucna .....	256

Rejstřík .....	258
----------------	-----