



OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA
ADAPTABILITA



EVROPSKÁ UNIE

EVROPSKÝ SOCIÁLNÍ FOND

INSPIRACE K PODNIKÁNÍ, CO JE CVIČNÁ FIRMA

PRAHA & EU
INVESTUJEME DO VAŠÍ BUDOUCNOSTI

Petra Koťátková, Lenka Omelková

- Co je cvičná firma, obsah kurzu, trocha teorie
- Motivace k podnikání
- Práce snů
- V čem chci podnikat
- Co k podnikání potřebuji, kdo mi může pomoci
- Kde hledat informace
- Příklady úspěšných českých podnikatelek
- Čím začnu, mé další kroky...

Zdroj: 27. průzkum AMSP ČR - Postoje žen k podnikání

- Cvičná firma odpovídá reálné společnosti svojí formou, strukturou a funkcí, řídí se stejnými právními předpisy, využívá stejné podklady z hospodářské praxe.
- V kurzu si založíte a povedete vlastní cvičné firmy, jejich obsahovou náplň a formu si vyberete podle svého zájmu
- V kurzu se seznámíte s tématy nezbytnými pro zahájení a provozování samostatné výdělečné činnosti a s administrativními povinnostmi definovanými právními předpisy.

Váš trénink bude kreativní práce, ohraničená povinným administrativním rámcem, ve kterém si natrénujete jak na:

- Živnostenský úřad (Obchodní rejstřík)
- Správu sociálního zabezpečení
- Zdravotní pojišťovnu/y
- Finanční úřad

Centrum fiktivních firem (CEFIF) Národního ústavu pro vzdělávání (NUV):

<http://www.nuv.cz/cinnosti/kurikulum-vseobecne-a-odborne-vzdelavani-a-evaluace/centrum-fiktivnich-firem/urady-cefif>

- Inspirace k podnikání, co je cvičná firma
- Podnikatelský záměr
- Průzkum trhu, marketing, propagace
- Podnikatelský rozpočet
- Založení cvičných firem, blok s účetní
- Reklama, marketingové materiály
- Registrace cvičných firem (živnostenský/obchodní rejstřík, správa sociálního zabezpečení, zdravotní pojišťovna)
- Tvorba obchodních podmínek, vyřizování reklamací, vedení skladu
- Komunikace se zákazníkem (osobně, telefonicky, mailem, prostřednictvím webových stránek a sociálních sítí)
- Co teď? Aneb step by step - jaké kroky mám udělat k úspěchu
- Jak zřídit a provozovat e-shop, zásilkový prodej, multilevel marketing
- Veletrh cvičných firem

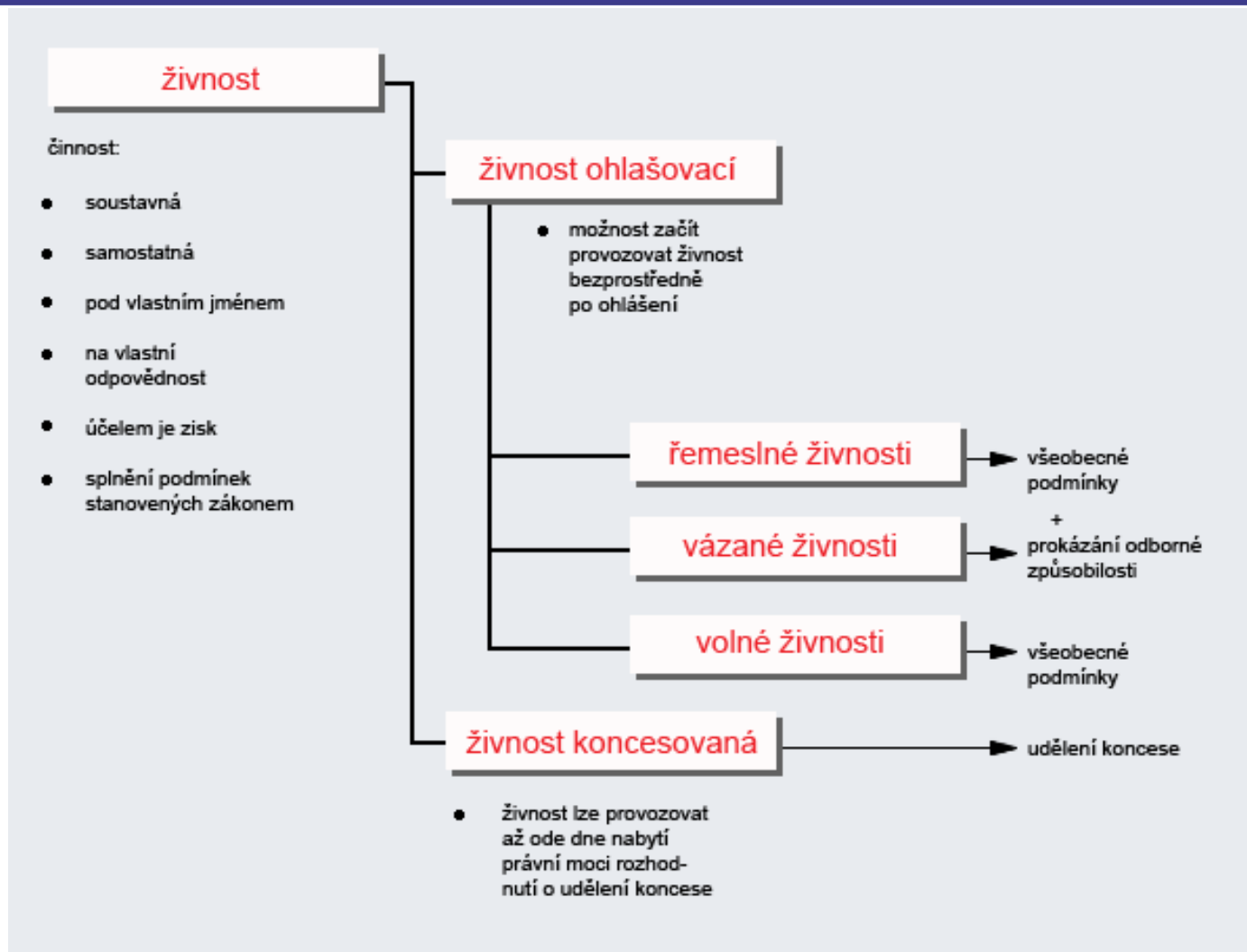
- podnikatel - fyzická osoba
- společnost s ručením omezeným
- obecně prospěšná společnost
- ústav, družstvo apod.

Nejčastěji podle živnostenského zákona:

- rozhodnutí mezi podnikáním na fyzickou osobu a podnikáním na obchodní společnost
- v obou případech budete pro své podnikání vybírat vhodné druhy živností

- **Sociální podnik musí splňovat následující podmínky:**
- Podporuje sociální začleňování znevýhodněných osob – min. 40 % z celkového počtu zaměstnanců musí pocházet z cílové skupiny zdravotně postižených nebo sociálně vyloučených.
- Směřuje k maximálnímu zapojení zaměstnanců do rozhodování.
- Většina případného zisku (minimálně tedy 51 %) musí být reinvestována do rozvoje podniku.
- Orientuje se na lokální komunitu a využívání místních zdrojů.

- **Zaměstnanci sociálního podniku.** V zásadě se jedná o osoby zdravotně či sociálně znevýhodněné, které mají na trhu práce omezené možnosti, tedy:
 - Osoby se zdravotním handicapem.
 - Osoby po výkonu trestu.
 - Osoby pečující o osobu blízkou.
 - Dlouhodobě nezaměstnaní, tedy déle než 1 rok vedení v evidenci ÚP.
 - Osoby se zkušeností se závislostí na návykových látkách.
 - Osoby bez přístřeší.
 - Mládež a mladí dospělí.
 - Oběti domácího násilí a osoby komerčně zneužívané.



- Motivace k podnikání

- Možnost naplno využít své schopnosti a potenciál
- Možnost si sám uspořádat pracovní dobu
- Nezávislost na rozhodování ostatních
- Možnost se finančně zajistit
- Mám podnikatelský nápad
- Možnost dosáhnout prestižního postavení a být vzorem pro ostatní
- Zkušenosti v rodině \ mezi přáteli
- Mám podnikatelský vzor, který mě inspiruje
- Současná situace přeje podnikání
- Zabývám se tím, co mě baví
- Vlastní pracovní doba
- Nemusím poslouchat nadřízené
- Volím si lidi, se kterými pracuji
- Finanční nezávislost na okolí
- Mám společenský respekt
- Mám nadstandardní příjmy

- Jak vypadá má práce snů

- Aby se finančně dařilo
- Aby člověka práce bavila
- Aby to člověka naplňovalo / mělo to smysl
- Krátká/flexibilní pracovní doba
- Zájem ze strany klientů
- Dost času na okolí / rodinu
- Práce s lidmi
- Práci snů již mám, jsem spokojená
- Pomáhat
- Aby člověk byl nezávislý
- Měl by to být koníček
- Práce s dětmi
- Příjemní spolupracovníci
- Perspektivní práce
- Pasivní příjem
- Něco jiného
- Poskytování vlastních služeb
- Prodej (jiných než vlastních výrobků)

- Měla by mě bavit a měla bych vydělat tolik, abych nemusela přemýšlet nad každou korunou, to úplně stačí.
- Asi bych chtěla mít cestovní kancelář, mít pod sebou zaměstnance, možnost určovat si svou pracovní dobu a být v práci spokojená (dělat konečně to, co mě baví).
- Skvělý produkt, vytíženost max. 8 hodin v pracovních dnech, stoupající zájem ze strany klientů, stoupající zisky, nekonečný příběh :-).
- Práci snů si představuji jako rovnováhu mezi pracovním a rodinným životem. Důležité je mít i čas na sebe a své koníčky. Práce by měla člověka naplňovat a měl by vidět za sebou i výsledky a samozřejmě práce musí být i kvalitně finančně ohodnocena.

- Jak začít proces hledání toho pravého nápadu?
- Napište si 5 – 7 věcí o sobě, co děláte rádi, v čem jste opravdu dobří, někdo vás za to již ocenil, apod.
- Váš seznam může vypadat třeba takto : „Mám ráda lidi, ráda se s nimi bavím, mám ráda děti, ráda čtu, miluju počítače, čísla, dobře se vyznám v marketingu, ráda řeším problémy.“
- Napište všechno, co vám přijde na mysl.

- Napište 2 věci, nichž si myslíte, že v nich nevynikáte, věci, které nemáte rádi a nebo je neradi děláte.
- Možná jste opravdu dobří v marketingu a v tvorbě návrhů a strategií, ale neradi se setkáváte s lidmi, fakt nemusíte mít kolem sebe děti nebo neradi mluvíte na veřejnosti nebo neradi cestujete.

- Pokud by byly tři až pět výrobků nebo služeb, které by vylepšily Váš osobní život, co by to bylo?

- Naslouchajte tomu, co trápí vás nebo vaše známé, kamarády, rodinu, sousedy. Všude kolem nás jsou příležitosti, musíte je jen umět najít. Pokud máte „otevřenou hlavu“ tak vás hodně věcí napadne jen když se budete pozorně dívat kolem a číst.

- Je na trhu ještě nějaké volné místo v oblasti, která mě zajímá?
-
-

- Jak můžu něco (co již někdo poskytuje) dělat lépe
-

Máte-li obchodní nápad mluvte s kolegy, sousedy, osobní nápady konzultujte s rodinou a kamarády.

- V čem chci podnikat

- Poskytování vlastních služeb
- Prodej vlastních produktů přes internet
- MLM (Oriflame, Avon atd.)
- Práce z domu
- Oděvnictví \ móda
- Umění
- Info-podnikání
- Cukrárna \ pekárna
- Škola \ školka
- Kadeřnictví \ kosmetika
- Restaurace
- Ubytovací služby
- Zdravotnictví
- Kavárna, čajovna
- Občerstvení
- Květiny, aranžérství
- Knihy
- Hračky
- Zahradnictví, Zemědělství

- Co k podnikání potřebuji
-
-

- Kdo mi může pomoci
-
-

- Jak oslovit nové zákazníky
- Jak vypracovat podnikatelský projekt
- Jaké jsou možnosti dotací a fondů na podporu podnikání
- Jak sehnat investory \ finance
- Zkušenosti a rady od úspěšných podnikatelů
- Jak založit firmu
- Jak zlepšit sebereprezentaci (jednání s lidmi atd.)
- Jak komunikovat se zákazníky
- Jak získat zkušenosti z podnikatelského prostředí
- Informaci o způsobu založení firmy
- Vytrvalost
- Ochotu riskovat
- Podporu rodiny

Ženy míří na tuzemské prostředí, nemají ambici dobýt svět, ale užít se.

- Respondentky vnímají jako nutný startovní kapitál do začátku podnikání obvykle částku mezi 50 000 a 200 000 Kč.
- Peníze podle nich podnikatelé potřebují především na materiál, zboží a vybavení.
- Nejčastěji považují respondentky za minimální únosný podnikatelský čistý příjem 20 000 až 30 000 Kč.
- Podnikatelky pak reinvestují do podnikání přibližně stejný objem peněz, jaký užívají na osobní a rodinné výdaje.



- **Linda Vavříková**, česká podnikatelka mladé generace, vyhrála v roce 2006 prestižní ocenění Živnostník roku.
- Podařilo se jí to tehdy s její teprve 2 roky novou firmou ALLEGRIA. Může se pyšnit i titulem Objev roku, nebo cenou pro Začínajícího podnikatele.
- Ve svých 30 letech vede společnost, která je jedničkou a zároveň průkopníkem na netradičním trhu, poskytuje zážitkové dárky v Česku i na Slovensku. V portfoliu se nachází již téměř 1000 zážitků.
- Agentura čítá pouhých 30 zaměstnanců, ale za relativně krátkou dobu existence sesbírala v čele s Vavříkovou množství prestižních cen. Dnes se obrat pohybuje v milionech korun.



- **Petra Kovandová** byla oceněna v soutěži „OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK“ v kategorii střední společnost 1. místem.
- Petra je majitelka a manažerka rodinné firmy Kovandovi s.r.o. Tato společnost provozuje továrnu a provozovny BON BON a zároveň Muzeum čokolády a marcipánu v Táboře.
- BON BON je ruční továrna na čokoládu, která vyrábí a prodává originální ručně tvarovanou čokoládu, pralinky a speciality z nugátu a marcipánu. Kovandovi mají 8 vlastních provozoven v Česku, další 13 provozoven fungují jako franšízy.
- **Eva Štěpánková** – kosmetika RYOR

- www.zenysro.cz
- www.amsp.cz/
- www.amsp.cz/27-pruzkum-amsp-cr-postoje-zen-k-podnikani
- www.podnikavazena.cz
- www.svazpodnikatelek.cz
- www.babyoffice.cz
- www.prastimedotoho.cz/
- www.socialnipodnikani.info/
- www.esfcr.cz/projekty/podpora-socialniho-podnikani-v-cr

www.nuv.cz/cinnosti/kurikulum-vseobecne-a-odborne-vzdelavani-a-evaluace/centrum-fiktivnich-firem



OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA
ADAPTABILITA



**DĚKUJI VÁM ZA POZORNOST A PŘEJI HODNĚ
ÚSPĚCHŮ 😊**

