Adam a Pavel Štruncovi

PODNIKÁNÍ Z LAVICE

Podnikání z lavice

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.bizbooks.cz
www.albatrosmedia.cz

Pavel Štrunc, Adam Štrunc
Podnikání z lavice – e-kniha
Copyright © Albatros Media a. s., 2020

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.

PODNIKÁNÍ Z LAVICE

Adam a Pavel Štruncovi

PODNIKÁNÍ Z LAVICE

OBSAH

Předmluva 9
Čti nejdřív 10
Chceš žít jako škeble nebo jako orel? 10

ÚVOD DO PODNIKÁNÍ 12
Co je podnikání a co obnáší 12
Proč začít podnikat 12
Jaká je tvá motivace začít podnikat? 14
Co riskuješ a co můžeš získat 14
Ještě než začneme 15

ROZJEZD PROJEKTU KROK ZA KROKEM 17

Nápad 19
1. Jak přijít na podnikatelský nápad 19
2. Nedělá to už někdo jiný? 22
3. Pojďme vytvořit plán 23
4. Poznáváme zákazníka 27
5. Chtějí to lidi? 33

ZHMOTNĚNÍ NÁPADU 37

Produkt 37
1. Prototypujeme 37
2. Testujeme prototyp 39
3. Předěláváme prototyp dle zpětné vazby 40
4. Jdeme s kůží na trh 41

Služba 43
1. Začínáme s tím, co máme 43
2. Děláme to pro zákazníka 44
3. Reálný prodej 46

VSTUP NA TRH 48
1. Jak stanovit cenu 48
2. Image firmy 50
3. Najdi místo a způsob prodeje 55
4. Dostaň se k lidem 57

NÁSTROJE ÚSPĚCHU 64
KISS 64
Paretovo pravidlo 80/20 66
Ptejme se lidí, kteří mají odpověď 67
Obklopuj se lidmi, kteří tě posouvají 70
Motivace 72
Technika smart 75
Vytrvalost 77
Setrvačnost 78
Pomáhej a uč se 79
Soutěž a podnikej 80

INSPIRUJ SE OD MLADÝCH PODNIKATELŮ 81
Standa Kursa 81
Veronika Šrédlová 83
Lucie Částková 84
Napiš nám 86
Doslov 86
Užitečné nástroje 87
Poděkování 93
O autorech 95

Předmluva

Stejně jako ty i my jsme chtěli začít **podnikat z lavice**. Naše první pokusy o podnikání proběhly už na základní škole, ale podnikáním jsme se začali více zaobírat přibližně v 13 letech (kdy se nám do rukou dostala kniha Bohatý táta, chudý táta od Roberta Kiyosakiho). Po dočtení jsme se vrhli do louskání knih o podnikání. Měli jsme plno nápadů a naše představa o podnikání byla: „Půjčíme si 2 miliony, vytvoříme produkt, dáme ho na trh a zbohatneme.“ – Ano ano, hloupá představa, my víme. Čtením těchto knih jsme se dozvěděli mnoho, jen ne **jak (prakticky) začít podnikat**. Když jsme měli později začít, nevěděli jsme jak.
Obrátili jsme se proto na podnikatele (které jsme už znali) a všichni nám odpověděli, že obecný návod neexistuje. „Práce na každém podnikatelském nápadu je individuální a žádá si jiný přístup,“ říkali nám. Je to jako když dnes čteš vtipy s popiskem: Bude sranda říkali, pojď s náma, říkali, – ale ty přesto víš, že to nemusí vyjít. Dnes už existují různé inkubátory, kde začínajícím podnikatelům s rozjezdem pomohou, ale když jsme začínali my, o takových možnostech jsme nevěděli.

A tak jsme (jako spousty dalších) prostě začali metodou pokus–omyl.
Strávili jsme spoustu času a přišli o spoustu peněz tím, že jsme netušili jak správně (a efektivně) postupovat.
Zakusili jsme spousty vzrušujících okamžiků, ale také mnoho pádů, chyb a omylů.
Rozjeli jsme například neziskový projekt na podporu moudrosti a nadhledu, vytvořili karetní hru, která lidi učila angličtinu zábavnou a jednoduchou formou, vytvořili e-shop s elektronikou a rozjeli startup Stubchaser, terče pro kuřáky, které čistí ulice od nedopalků.
Po čase a po pár úspěšných i neúspěšných projektech jsme již při začátku nových projektů moc dobře věděli: **Jak začít a kam směřovat.**
Kdybychom tento postup znali už na začátku, ušetřil by nám spoustu času, energie a peněz.
V průběhu práce na našem podnikání za námi začali chodit spolužáci a kamarádi a říkali, že se jim líbí, co děláme, a také by chtěli začít podnikat. Ptali se: **„Jak mám začít? Jak mám přijít na nápad? Kde vzít peníze?“**... Tak začala naše kariéra mentorů, kterou snad děláme dobře (a zábavně).
Když jsme se jednoho dne procházeli v parku a vzpomínali na naše začátky, řekli jsme si: **„Přesný návod, jak začít podnikat, existuje, jen si**

ho každý musí přizpůsobit svému projektu.“ Výsledek naší víry (a píle) nalezneš na stránkách této knihy.
Knihu jsme vlastně psali pro své mladší (a hloupější) já. Proto ti v celé knížce budeme tykat. Doufáme, že ti to nevadí. Omlouváme se slečnám, ale jelikož je kniha psaná naším mladistvým (a trhlejším) já, oslovujeme čtenáře mužským rodem.

Knihu jsme napsali, abychom pomohli začínajícím podnikatelům a zodpověděli jim otázky, na které jsme sami hledali ODPOVĚĎ.

Abychom podpořili projekty přispívající podnikavosti v ČR, rozhodli jsme se část výdělku z této knihy věnovat organizaci Soutěž a Podnikej, která pořádá podnikatelské soutěže pro studenty, kteří mají možnost si vyzkoušet podnikání v praxi.

Čti nejdřív
Jak pracovat s touto knihou

Nejdříve si ji celou přečti – a následně se při rozjezdu svého projektu postupně k jednotlivým kapitolám vracej.
Pokud si chceš z knihy odnést co nejvíce (a my věříme, že chceš), zvýrazňuj v textu důležité myšlenky. Nejlépe je zapisuj do notesu. Odneseš si pak z knihy mnohem více, než kdyby sis knihu pouze suše přečetl.

Chceš žít jako škeble nebo jako orel?

Podle jednoho indického příběhu Bůh nejdříve stvořil **škebli** a umístil ji na dno oceánu. Škeble měla vesměs **jednoduchý a nudný život**.
Celý den jen otevírala ústa, přefiltrovala trochu vody a zase je zavřela.
Pak Bůh stvořil **orla** a dal mu umění létat. Měl **neomezenou svobodu**.
Ta ovšem nebyla zadarmo. Každý den musel bojovat o kořist a o přežití.
Orel ale tuto cenu rád platil, protože za ni získal onu SVOBODU.
Nakonec Bůh stvořil člověka a stejně jako se zeptal jeho, se teď ptáme tebe. Jak chceš žít?