



Jak se dělá sociální síť

Část 2 – Start-up

Implementace, Startup, Motivace

Proč podnikat?





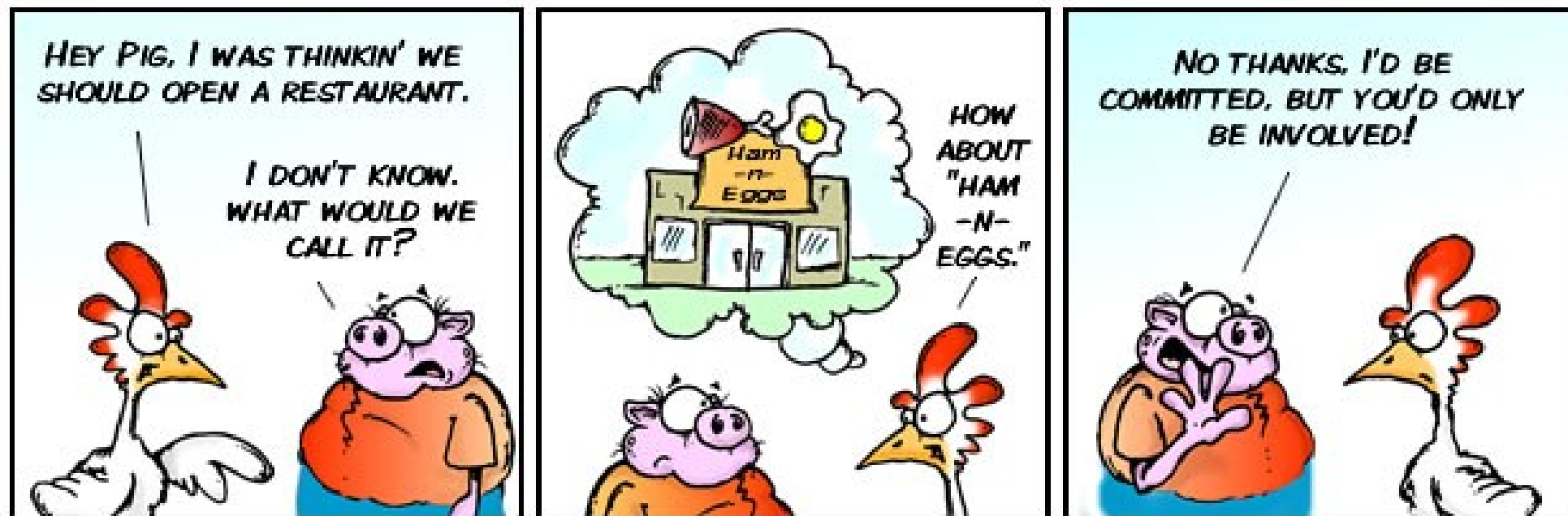
**GREAT MINDS
TALK ABOUT
IDEAS,**

**AVERAGE MINDS
TALK ABOUT
EVENTS,**

**AND SMALL MINDS
TALK ABOUT
PEOPLE.**

—ELEANOR ROOSEVELT—

Riziko a zisk

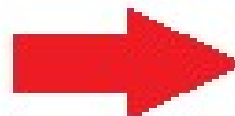
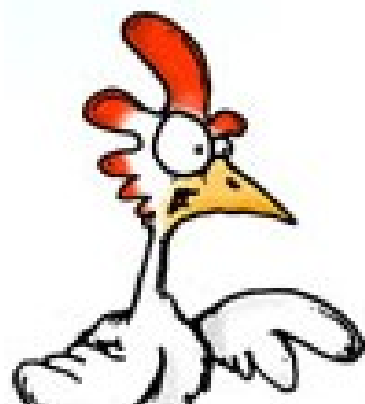


By Clark & Vizdos

© 2006 implementingscrum.com

Šunka = riziko = kapitál = vklad peněz, času, pověsti...

Není kuře jako kuře



Podnik

- Generování zisku
- Únosná míra rizika
- Vize
- Kapitál
- Podíl vs. mzda



Proč podnikat v IT?

- U nás stále trh po totalitě (→ motivace, psychologie)
- Mnoho obchodních příležitostí
- Stále ještě nepochopení svobody
- „*You can do anything you set your mind to*“
 - [Eminem]
- Segment IT je jistý, rychle se rozvíjející, stále chybí lidé a služby
- Používejte **metodiky pro vývoj softwaru a good practices!** (J. Máca, minulá část přednášky)
- Podnikání nemusí vyhovovat každému

Robotizace

Nedělejte práci strojům

- Nijak se netajíme tím, že vytváříme **robotizovanou akademii**
- Přenechte co nejvíce práce strojům
 - Výuka, platební brána, účetnictví, znalostní testy, trh práce...
 - V plánu
 - kontrola cvičení, video-verze tutoriálů
- Využití lidského faktoru



Legislativa



Nejčastější právní formy podnikání

- Fyzické osoby
 - OSVČ
 - Plátce/neplátce DPH (identifikovaná osoba)
- Právnícké osoby
 - Společnost s ručením omezeným (kapitál 1 Kč + test insolvence, povinnost konkurzu)
 - ručení, serióznost, expanze, legislativa
 - Akciová společnost
 - Náročnější založení, akcionáři za závazky neručí

Dokumenty

Kolik jich znáte?

- Živnostenský list
- Smlouva o dílo vs. smlouva o provedení práce, sankce
- Faktura (zálohová, daňový doklad, opravná)
- Přiznání k dani z příjmu fyzických osob
- Přiznání k dani z přidané hodnoty
- Souhrnné hlášení k DPH do EU
- Licenční smlouva
- SLA

Kdy nepotřebujete ŽL

- Příležitostný výdělek
- Do 30.000 Kč jste osvobozeni od daně z příjmu
 - Můžete vydělat i více i bez ŽL
- Činnosti se nesmí opakovat
 - Jednou posekat trávník vs. neustále dostávat prostředky z Google Adsense

Podnikatelský plán



Plány

- Podnikatelský plán
 - Vize, mise, specifika, analýzy
- Rozpočet + finanční plán (základní kapitál, deficitní financování, přímý prodej)
 - Odměna a investiční plán, 1 Kč = kolik s 1 Kč vyděláte, „kdo šetří má za 3“
Preference: více peněz, méně rizika, raději stejně dnes než zítra
- Plán růstu (procento)
- Organizační struktura
- Časový harmonogram (milníky)
- Strategie
- Plány krátkodobějšího charakteru
 - Záložní plány

Analýzy

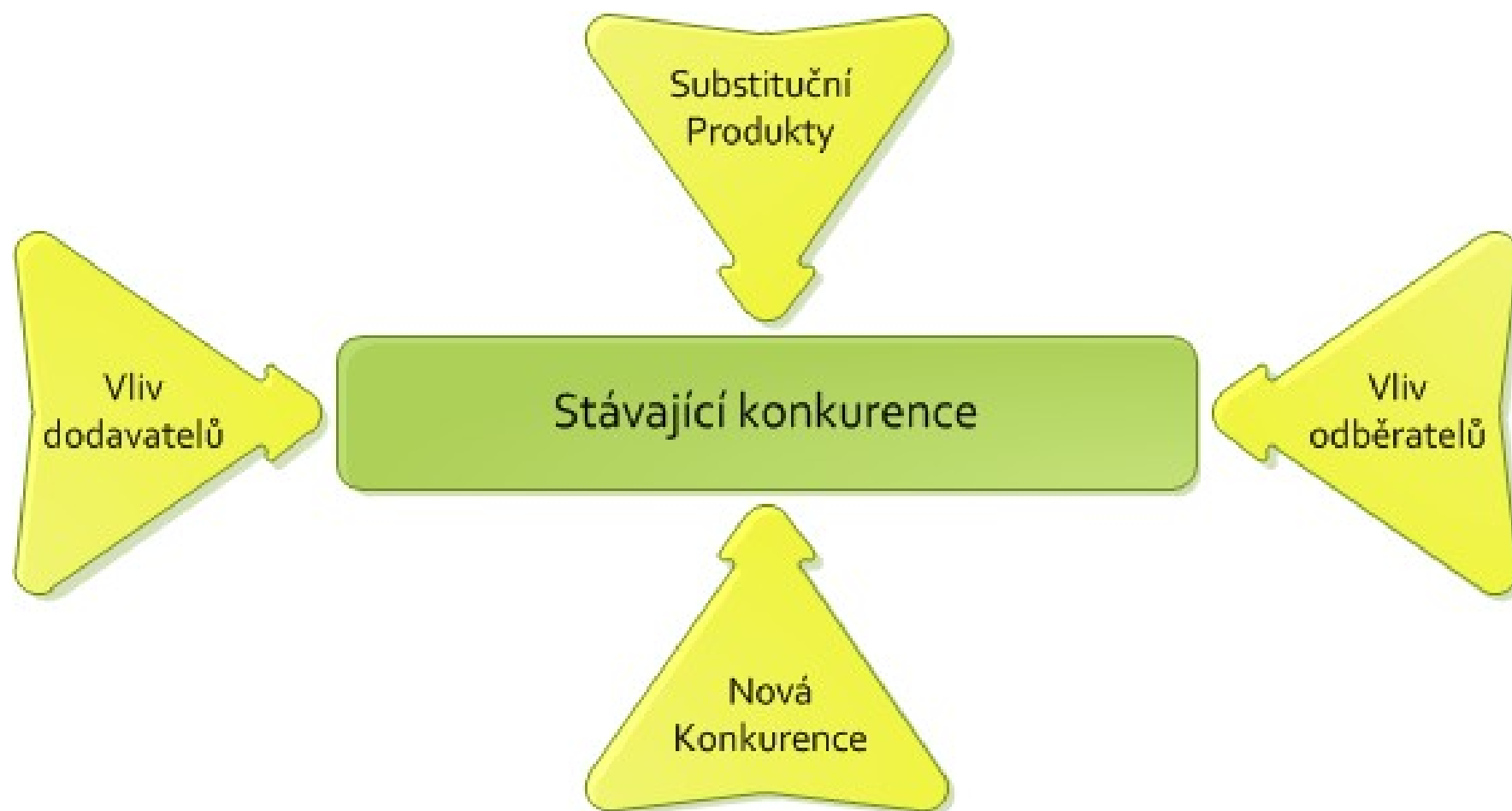
Malé nakousnutí



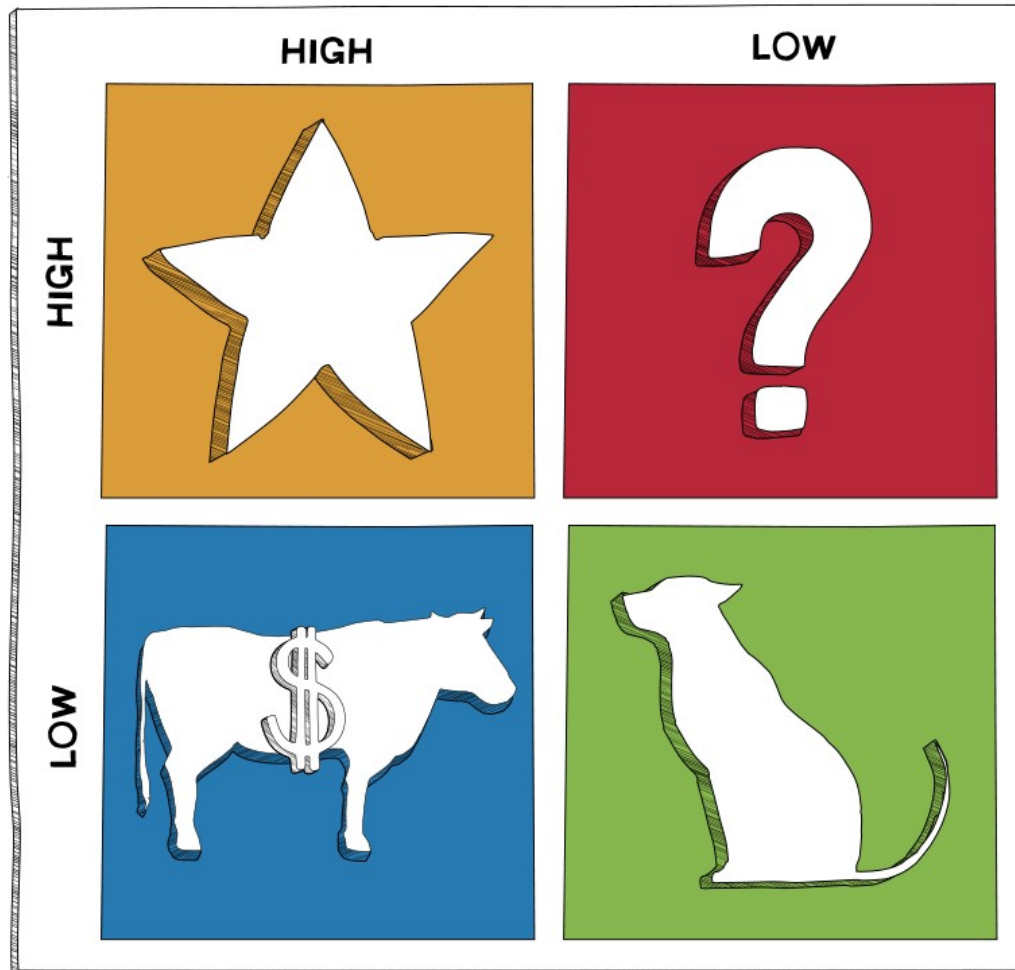
SWOT analýza



Porterova analýza



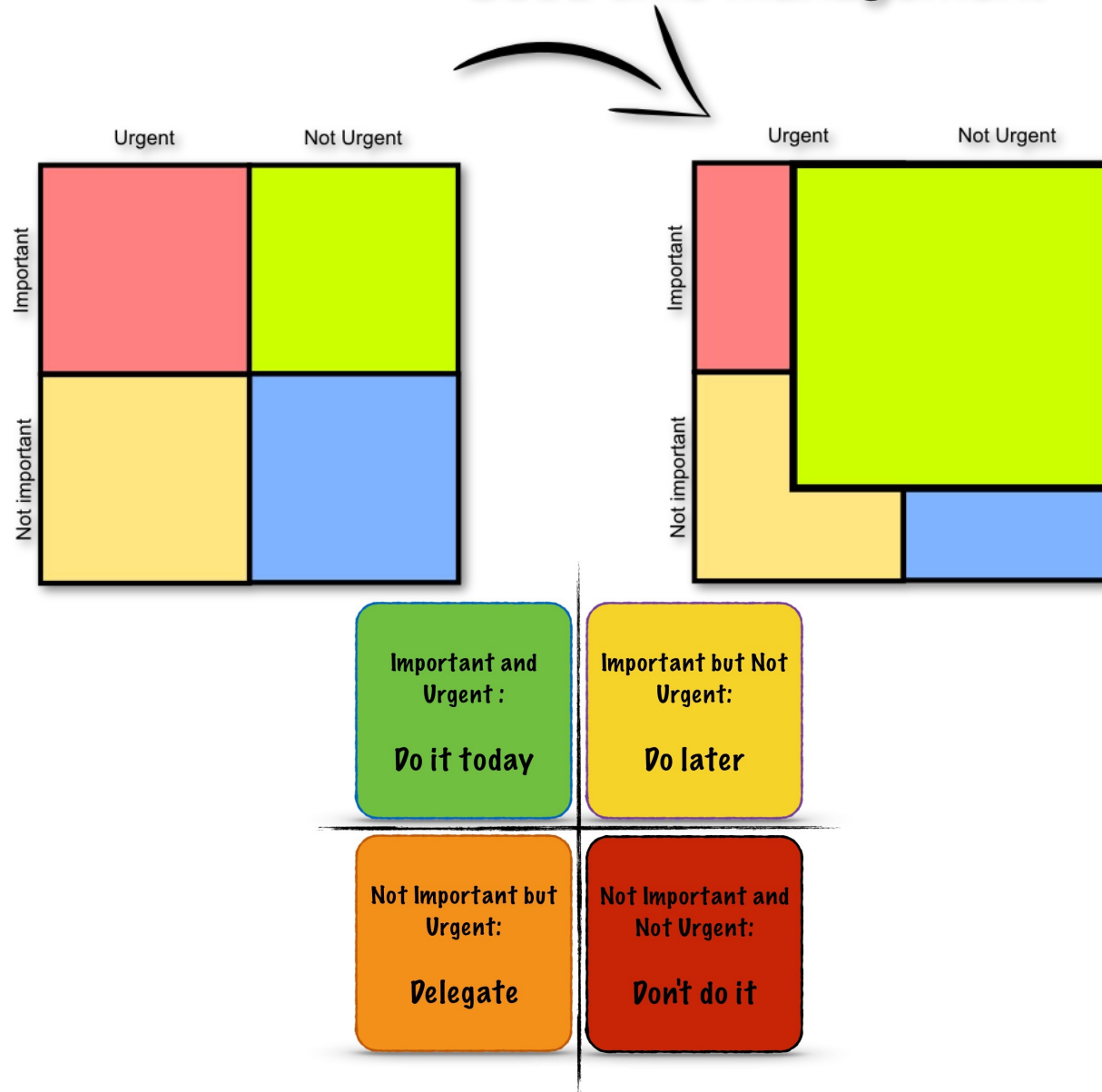
Bostonská matice



Růst svisle, podíl vodorovně

Eisenhowerova matice

Good time management



Mikroekonomie

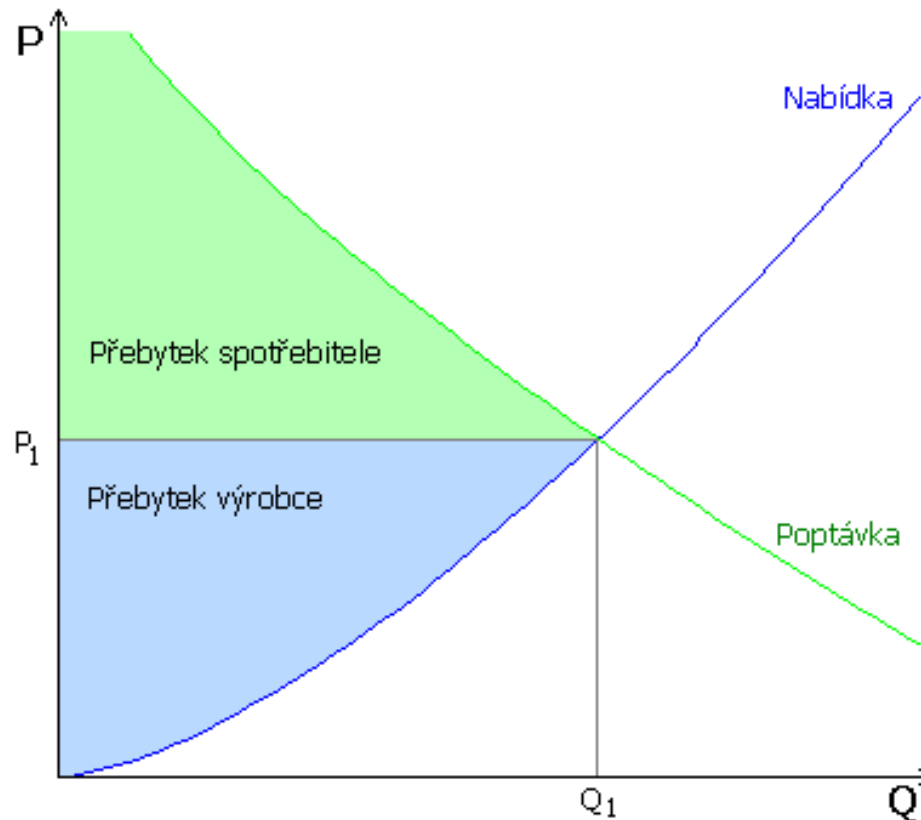
Malé nakousnutí

= Ekonomické teorie, zabývající se vztahy na úrovni tržních subjektů (tedy firem, zákazníků, státu)



Nabídka vs. poptávka

Kolik je nabízeno a poptáváno při určité ceně



Nabídka – Čím vyšší je cena, tím více je na trhu firem, křivka roste (co nejvíce drahých aut)

Poptávka – Když cena vzroste, poptávka klesne. Když cena klesne, poptávka vzroste (co nejvíce levných aut). (Elasticita)

Tržní rovnováha

Cena pro stát, cena pro podnikatele, cena pro firmu

Unicorn College



Úspěch

Proč je důležitý úspěch?



Úspěch = Motivace

- Více v závěrečné části přednášky
 - Bude 25.9., určitě přijďte ;-)

Jak se prezentuje úspěch



Jak doopravdy vypadá úspěch





Děkuji za pozornost

A držím palce s vaším podnikáním!



P.S. 25.9.2015 se uvidíme u 3. části - Motivace