

Tahák na úspěšné podnikání

**JAK POSTAVIT PROSPERUJÍCÍ
A ÚSPĚŠNÉ PODNIKÁNÍ**

**MARCELA
HRUBOŠOVÁ**

OSULE





MARCELA HRUBOŠOVÁ

se celý svůj profesní život věnuje financím. Vystudovala Vysokou školu finanční a správní, obor pojišťovnictví. Začínala ve státní správě, kde se specializovala na kontrolní činnost v oblasti daní a vymáhání pohledávek. Od roku 2000 působila na významných manažerských pozicích v největších pojišťovnách na českém a slovenském trhu a jako generální ředitelka vedla nadnárodní inkasní společnost. Jejím posledním zaměstnáním ve světě velkých korporací byl post ředitelky úseku vymáhání pohledávek v bankovním sektoru.

Dnes se plně věnuje vzdělávání ve finanční gramotnosti ve své společnosti Finance pro radost. V roce 2013 založila Akademii Finance pro radost, kde učí rodinným, osobním a firemním financím. Podporuje ženy v jejich uplatnění na trhu práce a působí také jako mentorka pro začínající podnikatele a podnikatelky.

„Tato kniha je pro mě ohlédnutím za školou života, kterou jsem ve svém životě dostala, a může být průvodcem vám všem, kteří jste se rozhodli být úspěšní v tom, co děláte.“

KATALOGIZACE V KNIZE - NÁRODNÍ KNIHOVNA ČR

Hrubošová, Marcela

Tahák na úspěšné podnikání: Jak vybudovat prosperující a úspěšné podnikání / Marcela Hrubošová

Ilustrace: Michal Singer

Obálka, grafická úprava a sazba: Lenka Blažejová, www.blazejova.cz

Redakční a jazyková korektura: Dana-Sofie Šlancarová, www.dana-sofie.cz / Lucie Koubek, www.luciekoubek.cz

Tisk: Jiří Kylar, jiri.kylar@gmail.com

Vydání 1. České Budějovice: OSULE, 2015.

658.114 * 658:17.024.4

– podnikání

– úspěch v podnikání

– příručky

658 – Řízení a správa podniku [4]

Text copyright © 2015 Marcela Hrubošová

Publishing copyright © 2015 OSULE, s. r. o.

Illustrations copyright © Marcela Hrubošová

Marcela Hrubošová: www.financeproradost.cz

OSULE, s. r. o.: www.osule.cz

ISBN: 978-80-905262-9-7 (tištěná verze)

978-80-906017-0-3 (elektronická verze)

SLOVO NA ZAČÁTEK

- Tato kniha vznikla jako **pomůcka** a **návod** pro všechny, kteří se chtějí pustit do podnikání a být úspěšní a prosperovat. Každý, kdo se vydává na cestu podnikatele, na cestu budování svého vlastního „podniku“, aby tak zajistil obživu sobě samému, své rodině, ale i dalším lidem, kteří s ním budou jeho myšlenku sdílet, by měl od začátku jasně vědět, co podnikání obnáší. Jaké možnosti nám podnikání přináší? Jakými povinnostmi nás zavazuje a svažuje? Jaké nám nabízí příležitosti?
- Kniha nabízí stručný, ale zároveň velmi výstižný pohled na to, co všechno podnikání obnáší, a pomáhá začínajícím podnikatelům a podnikatelkám utřídit informační chaos, který v této oblasti obecně panuje.
- Kniha je vlastně takovým školním tahákem, který vám poskytuje ucelený pohled na podnikatelskou činnost a **pomáhá vám nahlédnout do všech oblastí podnikání** – včetně těch, které jsou pro většinu lidí neviditelné a skryté.
- Obsah knihy vznikl jako rozšíření **mé vlastní osobní pomůcky-taháku** na to, jak budovat a vybudovat prosperující firmu, funkční divizi v korporátních firmách nebo úspěšný projekt v ziskovém i neziskovém sektoru. Tento „tahák“ je založen na mých vlastních zkušenostech, na mých vlastních chybách a rovněž na „best practices“, které jsem načerpala za 22 let své praxe v oblasti financí a obchodu.
- **CÍLEM** knihy a cílem mým je vám předat tyto své zkušenosti a ukázat vám, jak funguje svět podnikání. Chci vás také naučit alespoň základům finanční gramotnosti tak, aby každý z vás, kdo si knihu přečte, byl **ÚSPĚŠNÝ V TOM, CO DĚLÁ**, a jeho podnikání prosperovalo.

OBSAH

ZÁKLADNÍ STAVEBNÍ KAMENY V PODNIKÁNÍ	14
VZOREC ÚSPĚŠNÉHO PODNIKÁNÍ	15
FÁZE PODNIKÁNÍ	25
NÁPAD A MOJE VIZE NA PAPIŘE	29
DÍRA NA TRHU	32
PILOT	35
START-UP	42
FIRMA Z PTAČÍ PERSPEKTIVY	47
PR A MARKETING	51
IDENTITA	58
OBCHOD	68
DISTRIBUČNÍ KANÁLY	72
FINANCE	82

IT	87
BO, PROCESY, OPS	90
LIDÉ	93
TIME MANAGEMENT	101
NETWORKING	105
FINANČNÍ MINIMUM PRO ÚSPĚŠNÉ PODNIKÁNÍ	113
PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR	114
FINANČNÍ PLÁN	119
CENOTVORBA	125
JAK SI ŘÍCI O PENÍZE	129
OBCHODNÍ PLÁN	131
CASHFLOW	135
ROZVAHA	137
VÝSLEDOVKA	140
RIZIKOVÉ OBLASTI V PODNIKÁNÍ	141
TO NEZAJÍMAVÉ NA KONEC	145

Co přinese mé podnikání SPOLEČNOSTI?

- Když se podíváte na své podnikání z vyšší perspektivy, bude tato vaše činnost přinášet vyšší prospěch, tj. bude ku prospěchu celé společnosti? **Nabízíte skrze svoje podnikání pracovní příležitosti dalším lidem? Přinášíte na trh nějakou inovaci, která prospěje celé společnosti?** Jste novodobý Tomáš Baťa, který nemyslel jen na to, aby zabezpečil sám sebe a svou rodinu, ale stavěl města, továrny a školy, dával lidem práci a vzdělání a celkově zvedal ekonomický růst země? Nebo jste jen živnostník, který bude rád, že se užívá z měsíce na měsíc? Pokud byste byli jako „hloupý Honza“ a dostali byste celou princeznu a půl království, dokázali byste svým poddaným zajistit blahobyt? Jak byste to dělali? Dokázali byste to prostřednictvím své podnikatelské činnosti? Co vám k tomu chybí?

Sněte a pište. Co vás napadá:

.....

.....

.....

.....

.....

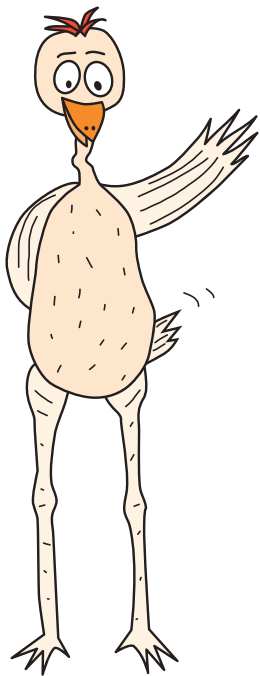
.....

**” HLEĎTE SI PRÁCE,
DĚLEJTE JI LÉPE NEŽ SOUSED
A PENÍZE ZA VÁMI PŘIBĚHNOU
SAMY. “**

TOMÁŠ BAŤA

FIRMA Z PTAČÍ PERSPEKTIVY

$$1 + 3 + (6) = 10$$



**Fáze PILOT/START-UP
(6 základních oblastí
podnikání)**

1. MARKETING
2. OBCHOD
3. FINANCE
4. IT
5. BACK OFFICE
6. LIDÉ

- **Jakou potřebu trhu uspokojuji, jaký problém lidem řeším:**

Co konkrétně vaše služba nebo produkt umí a v čem je její konkrétní užitek nebo prospěch pro klienta? Čím jasnější při této specifikaci budete, tím lépe pro úspěšný výsledek vašeho podnikání.

.....

.....

.....

.....

- **Co dělám jinak než konkurence – čím se odlišuji:**

Když bude vedle sebe stát deset cukrářů a já budu jeden z nich, proč by si měl zákazník koupit cukroví právě ode mě?

Když dva dělají totéž, není to totéž.

V čem se odlišuji?

.....

.....

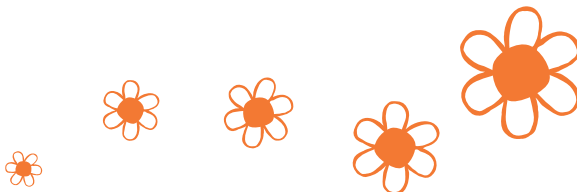
.....

.....

**” SNAŽTE SE O TO, ABY VAŠE
PRODUKTY A SLUŽBY BYLY JINÉ
NEŽ U OSTATNÍCH, A ZÁKAZNÍCI
K VÁM PŘILNOU JAKO
LEPIDLO. “**

JACK WELCH

- **Distribučními kanály** – jakými cestami a přes jaké partnery se budou naše produkty a služby nabízet a prodávat (např. e-shopy, affiliate programy, obchodní sítě vlastní i cizí, multi-level marketing, tipaři a jiné).
- **Obchodní strategií** – KOLIK MUSÍME PRODAT, V JAKÉM ČASE, ZA JAKOU CENU A JAKOU CESTOU.
- **Odměňováním distribučních kanálů** – jaké odměny nebo provize budou vypláceny za prodej a kdy.
- **Tvorbou ceny** za naše produkty a služby (včetně cen v době AKCÍ a SLEV) – přičemž vstupní data nám pro správné stanovení ceny dává náš FINANČNÍ PLÁN.



Můj osobní příběh:

Podnikání je hlavně obchod. Abyste mohli říci, že podnikáte, musíte svou práci umět nabídnout a prodat.

Když však mentoruji a vedu začínající podnikatele nebo podnikatelky, vidím, že právě této konkrétní oblasti by se všichni nejraději vyhnuli. A i já musím potvrdit ze své zkušenosti, že mé pocity a zkušenosti na začátku mého podnikání byly úplně stejné.

Začínala jsem podnikat jako prodejce. Nabízela jsem všechno, co mi přinášelo vidinu výdělku – kosmetiku, pojištění, čisticí prostředky nebo doplňky stravy. Práce mi šla skvěle – dokud nedošlo na skutečný prodej. Jakmile jsem měla začít prodávat, cítila jsem se najednou strašně.

Proč ale? Nenabízela jsem snad dobré výrobky nebo kvalitní služby? Vždyť mi na školeních říkali, že je to ta nejlepší kosmetika, nejlepší pojištění, nejlepší doplňky stravy – tak v čem byl problém? Problém byl v mé víře v daný produkt a v sebe sama.

Cílem mého podnikání primárně totiž nebylo prodávat kvalitní produkty nebo služby, ale vydělat peníze. Můj obchodní plán nebyl můj, ale dostala jsem ho od svého obchodního partnera, pro kterého jsem pracovala jako prodejce živnostník. A tento plán byl postaven na tom, kolik musím prodat, abych si vydělala svou provizi.

A to byl celý kámen úrazu. Pokud totiž prodáváte jen na základě potřeby vydělat peníze a nedíváte se na to, jaký užitek má daný produkt nebo služba pro lidi, pokud je vašim jediným hlediskem množství prodejů, pak dříve nebo později narazíte na podobné zábrany, jako jsem měla já.

Ne že bych nedokázala prodat, co jsem měla. Byla jsem velmi dobře vyškolená v obchodních dovednostech i v psychologii prodeje, a tyto znalosti mi svěle fungovaly. Ale každodenní konfrontace s mým svědomím, že lidem nabízím věci, které úplně nepotřebují nebo které pod vlivem slev nakupují v množství, které nespotřebují ani za rok, bylo to, co mě zrazovalo a vyvolávalo ve mně tyto negativní pocity.

Dnes už vím, že abych měla dobrý pocit z obchodu, musím pevně věřit v to, že moje služba je užitečná lidem, kterým ji nabízím. A komu ji nabízím, kde a jak – to už jsou jen technické detaily – podstata je jinde.

TIME MANAGEMENT

(ČASOVÝ PLÁN)

**„Čas jsou peníze“ – a v podnikání
to platí dvojnásob.**

Pokud zahájíme podnikání, měli bychom si stanovit i časový rámec, kde chceme být za určitou dobu. Řízení našeho času se v podnikání stává nezbytností a harmonogram jednotlivých kroků NUTNOSTÍ.

ČASOVÝ HARMONOGRAM – ÚKOLOVNÍK

1. DNES:

.....

.....

.....

.....

.....

2. DO TÝDNE:

.....

.....

.....

.....

.....

TO NEZAJÍMAVÉ NA KONEC

Pokud jste se knihou prokousali až sem, máte svou vizi, svůj sen, svůj cíl, už víte jak na to a rozhodli jste se to zkusit, pak je namístě vám představit i vaše „společníky“, kteří vás budou doprovázet po celou dobu vašeho podnikání. Pokud chcete být úspěšní, nemůžete se vyhnout znalosti toho, kdo vás kontroluje a určuje pravidla vašeho podnikání. Nemusíte znát detaily všech zákonů, ale měli byste vědět, že existují a co alespoň rámcově obsahují. **Pamatujte, že pokud chcete být v podnikání úspěšní, začínáte nikdy nekončící příběh učení se, a to ve všech oblastech života.**

Naši „strážní andělé“

ŽIVNOSTENSKÝ ÚŘAD

FINANČNÍ ÚŘAD

SPRÁVA SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ

ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNA

ČESKÁ OBCHODNÍ INSPEKCE

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (při podnikání na finančním trhu)

Naše „bible“

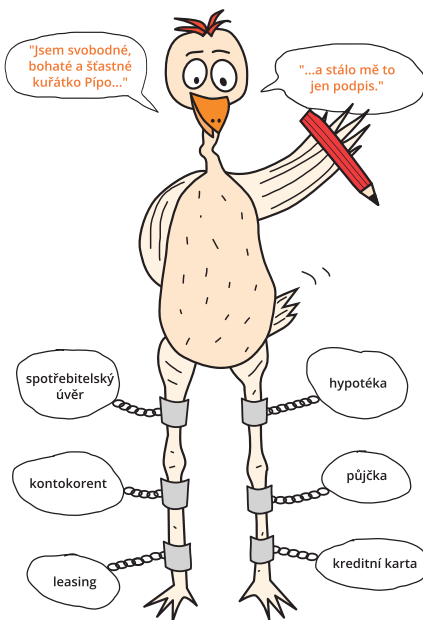
LEGISLATIVA V PODNIKATELSKÉ PRAXI

Autorský zákon

Zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon)

Zákon upravuje problematiku autorského práva – práva autora k jeho dílu a práva související s právem autorským (např. právo výkonného umělce k jeho uměleckému výkonu, právo výrobce zvukového nebo zvukově-obrazového záznamu k jeho záznamu, právo rozhlasového nebo TV vysílatele k jeho vysílání, právo zveřejnitel k dosud nezveřejněnému dílu, právo nakladatele na odměnu v souvislosti se zhotovením rozmnoženiny jím vydaného díla pro osobní potřebu, právo pořizovatele k jím pořízené databázi). Zákon

KUŘÁTKO PÍPO UČÍ FINANČNÍ GRAMOTNOSTI



**„UČTE SE, AŽ NESKONČÍTE
JEDNOU JAKO JÁ.“**

PÍPO

www.financeproradost.cz



O AUTORCE

**Ing. Marcela
Hrubošová**

Vystudovala Vysokou školu finanční a správní – obor Pojišťovnictví. V oblasti financí působí více než 20 let. Původně pracovala ve státní správě, kde se specializovala na kontrolní činnost v oblasti daní a vymáhání pohledávek z neuhrazených daňových povinností.

Od roku 2000 působí v soukromém sektoru a zaměřuje se zejména na oblast finančního trhu. Pracovala na významných manažerských pozicích v největších pojišťovnách na českém a slovenském trhu, jako generální ředitelka vedla nadnárodní inkasní společnost. V letech 2008–2010 zakládala na českém trhu makléřské pojišťovací společnosti. V roce 2011 se opět vrátila do oblasti nedobytných pohledávek a zajišťovala jejich vymáhání pro významné bankovní domy v ČR. Dnes vlastní společnost FINANCE PRO RADOST, s. r. o., která se zabývá poradenskou a konzultační činností v oblasti pojišťovnictví a správy a vymáhání pohledávek.

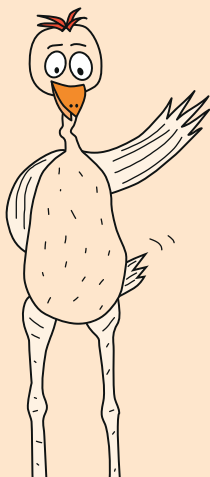
Je autorkou a zakladatelkou vzdělávacího konceptu FINANCE PRO RADOST, kde se plně věnuje vzdělávání v oblasti finanční gramotnosti, vede semináře a mentoruje začínající podnikatele v jejich profesním i osobním růstu. Je také autorkou knih *Optimalizace pohledávek (nejen) pojištěven* a *Profese pojišťovací zprostředkovatel aneb Co by měl každý „pojišťovák“ vědět* a řady článků na téma financí.



Projekt **FINANCE PRO RADOST**

vznikl na podporu vzdělávání ve finanční gramotnosti a jeho cílem je jednoduchou formou učit lidi rodinným a osobním financím, představovat jim finanční svět a jeho uspořádání a předkládat jim složité informace o finančních produktech a službách jasně a srozumitelně tak, aby věděli, k čemu produkt nebo služba skutečně slouží a jaké jejich reálné životní potřeby pokrývá.

FINANCE PRO RADOST nejsou jenom webovým portálem (www.financeproradost.cz), ale v jejich rámci vznikla i Akademie Finance pro radost a její dvě části: Finanční akademie, která učí, jak řídit své rodinné a osobní finance, a Podnikatelská akademie, která učí základům podnikání – tomu, jak si postavit úspěšnou a prosperující firmu.



Nejnovějším projektem je vzdělávací program pro děti „Kuřátko Pípo učí děti finanční gramotnosti“. Tento program je zaměřen na děti od 6 do 18 let a prostřednictvím her, besed a praktického vyučování s řadou zábavně koncipovaných vzdělávacích pomůcek učí děti, co jsou peníze, jak s nimi pracovat a hospodařit nebo jak nepropadnout dluhům, a předává mnoho cenných rad a dovedností užitečných pro život.

Tahák na úspěšné podnikání vám přináší zcela jedinečný a komplexní pohled na to, *co je to podnikání*. Kniha je skutečný školní „tahák“: obsahuje všechny zásadní věci, které musíte znát a vědět, abyste úspěšně obstáli u zkoušky zvané „vlastní podnikání“ a ještě si celý ten proces skvěle užívali.

Kniha je určena pro:

- **začínající podnikatele**, jimž poskytne veškeré praktické informace, které potřebují znát, aby se mohli do svého podnikání pustit;
- **podnikatele věčné začátečníky**, kteří uvázli na mrtvém bodě a hledají odpověď na otázku jak dále;
- **pokročilé podnikatele**, kteří chtějí své podnikání jen lépe zorganizovat a zefektivnit, aby jim přinášelo ještě větší prosperitu.

Vedle skutečně velmi praktického návodu, jak si postavit prosperující firmu a na nic při tom nezapomenout, obsahuje kniha také řadu inspirujících osobních podnikatelských příběhů Marcely Hrubošové. Tyto příběhy skvěle ilustrují zejména řadu chybných kroků, kterých byste se mohli jako podnikatelé dopustit – a umožňují vám se jim už dopředu obloukem vyhnout.

Tato kniha je cenným rádcem na vaší cestě budování vašeho vlastního podnikání.

