



## **Blacksmith Consulting S. I.**

### **RYCHLÉ VYTVOŘENÍ MODELU PODNIKÁNÍ JAKO NÁSTROJ TESTOVÁNÍ REALIZOVATELNOSTI NOVÝCH NÁPADŮ**

**Mikulov, červenec 2013**



**PODPORUJEME  
VAŠI BUDOUCNOST**  
[www.esfcr.cz](http://www.esfcr.cz)

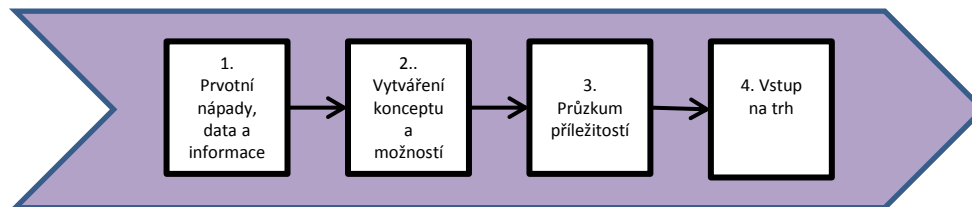
# Základní principy metodiky



Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

- **Naučit se podnikat**, organizovat průběh podnikatelské činnosti
- Je to založeno na **tvořivosti**, „**inspirace**“ může začít **od nuly nebo s předem vytvořenou podnikatelskou myšlenkou**
  - Neformální prostor, kde je možné vytvořit a „**prozkoumat**“ podnikatelské příležitosti **s ostatními v týmu**
- Podnikatelská činnost a Intra-podnikatelská činnost
- Rozsah procesu **od prvotních nápadů po zahájení činnosti na trhu**



evropský  
sociální  
fond v ČR



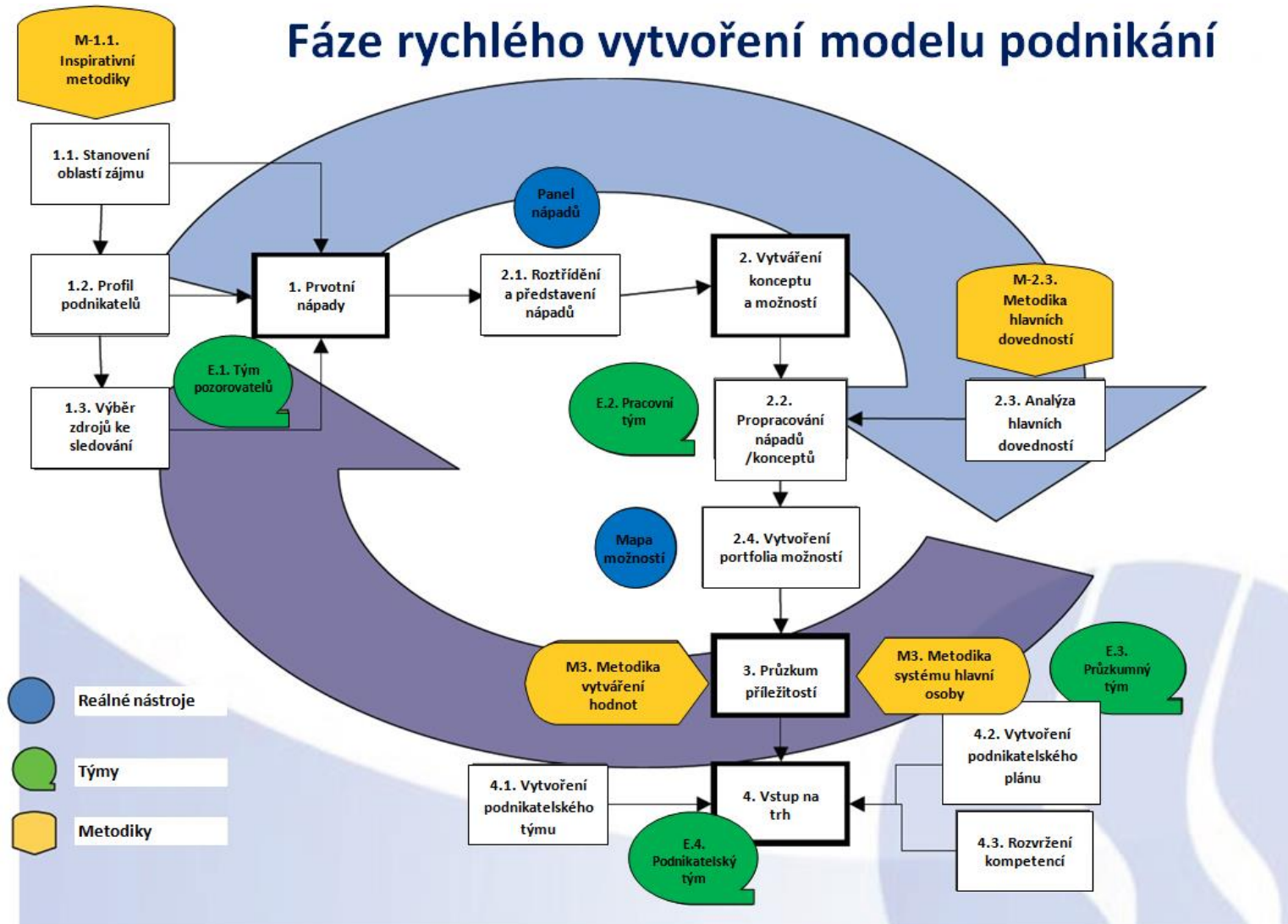
EVROPSKÁ UNIE



OPERAČNÍ PROGRAM  
LIDSKÉ ZDROJE  
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME  
VAŠI BUDOUCNOST  
[www.esfcr.cz](http://www.esfcr.cz)

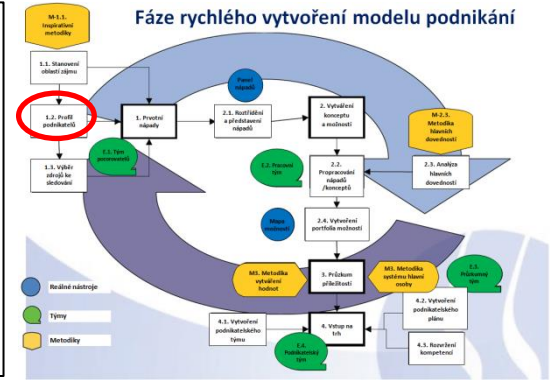
# Fáze rychlého vytvoření modelu podnikání





# 1.2. Profil podnikatelů

• **Cíl:** Stanovit rysy různých podnikatelů, jejich schopnosti, dovednosti a znalosti. Sebe-diagnostika podnikatelského profilu.



• **Zodpovědnost:** potenciální podnikatelé a jednotliví školitelé

• **Jak:**

Brainstorming setkání na téma, co to znamená „BÝT podnikatelem“.

Sebe-diagnostika podnikatelského profilu.

Informování o osobních schopnostech, ve kterých je třeba se zdokonalit a které je třeba rozvinout.

Pravidelná konzultace s individuálním školitelem.

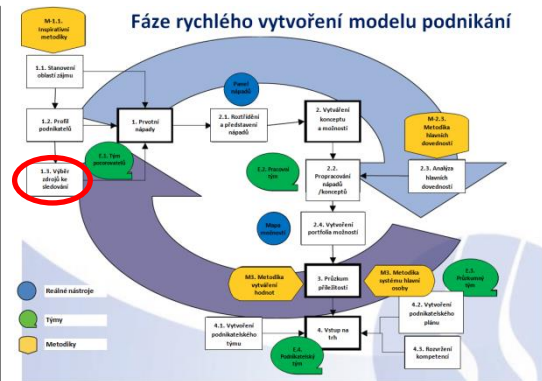


Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

# 1.3. Výběr zdrojů ke sledování

- **Cíl:** Pro každou zájmovou skupinu určit nejdůležitější zdroje znalostí a informací, které je třeba sledovat a kterým je třeba věnovat pozornost.



- **Zodpovědnost:** potenciální podnikatelé

• **Jak:**

Na prvním místě identifikovat existující odpovídající zdroje pro každou zájmovou oblas (specializovaný tisk, odpovídající webové stránky daného odvětví, ekonomické zprávy, registrované patenty, kontakty s klienty a dodavateli...) a vybrat a odsouhlasit ty nejdůležitější, které jsou třeba sledovat.

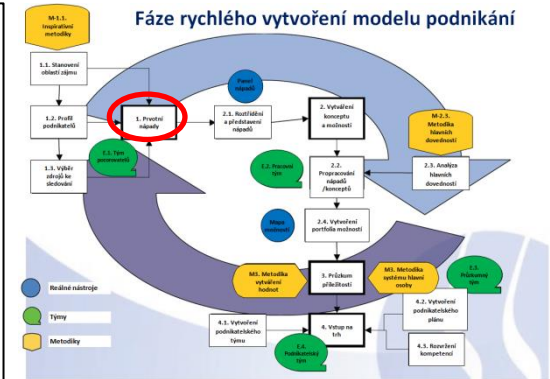


Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

# 1. Prvotní nápady

- **Cíl:** Shromáždit co nejvíce informací o daných zájmových oblastech.



- **Zodpovědnost:** tým pozorovatelů

## • Jak:

Členové týmu budou sledovat potenciální zdroje a nápady týkající se jakýchkoliv zájmových oblastí a pravidelně budou tyto informace sdílet.

Jmenování zodpovědných osob pro „sledování“ a hledání informačních zdrojů definovaných pro každou zájmovou oblast, vybranou podle jejich znalostí, zkušeností, zájmů, iniciativy, dostupnosti atd.



Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013





## 2. Vytváření konceptu a možností



Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

- **Cíl:** Identifikovat nové možné koncepty (strategické možnosti), které by potencionálně mohly být týmem rozvíjeny propojováním všech nápadů společně shromážděných na tabuli.
- **Koncept:** Propojení myšlenek, které dávají týmu smysl



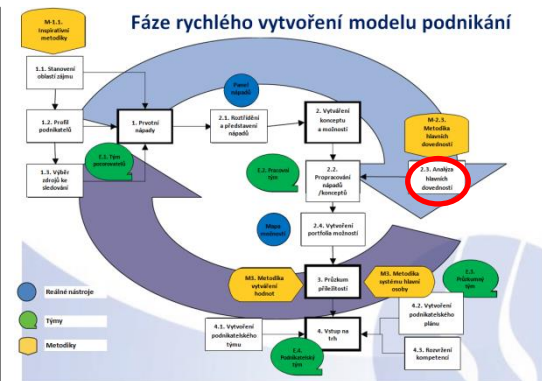
- **Zodpovědnost:** potenciální podnikatelé

- **Jak:**

Prostřednictvím tvůrčích setkání konaných jednou měsíčně sloučit nápady a pozorovat, jestli některý z nich skupinu zaujme nebo je osloví... „Zamilují se“.

## 2.3. Analýza hlavních dovedností

- **Cíl:** Určit klíčové faktory, které by mohly zaručit úspěch konceptu na trhu, kde bude konkurovat existující nabídce.



- **Zodpovědnost:** pracovní tým

### • Jak: METODIKA HLAVNÍCH DOVEDNOSTÍ

Hlavní dovednosti jsou sadou „faktorů“, které jsou nezbytné, ale ne dostatečné pro úspěch na trhu s možným produktem/službou.

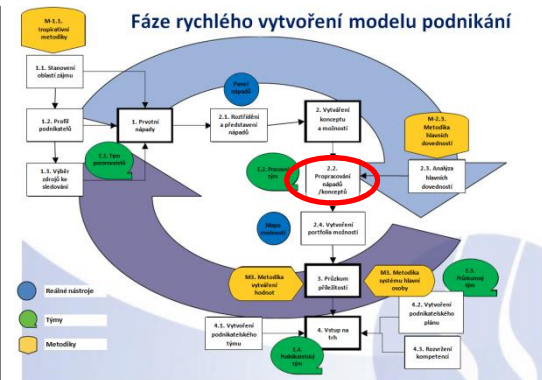


Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

## 2.2. Propracování nápadů/konceptů

- **Cíl:** Prohloubit daný koncept s cílem shromáždit dostatek informací, aby bylo možné určit jeho realizovatelnost. Propracování nápadů je základem nového potenciálního podnikání.



- **Zodpovědnost:** potenciální podnikatelé + pracovní tým

- **Jak:**  
Prohloubit nápady shromážděné k určení POTENCIÁLNÍHO KONCEPTU PODNIKÁNÍ, který má dát odpověď na následující dotazy: **typologie klienta, spokojenost a prvky odlišné od produktů/služeb nabízených konkurencí.**

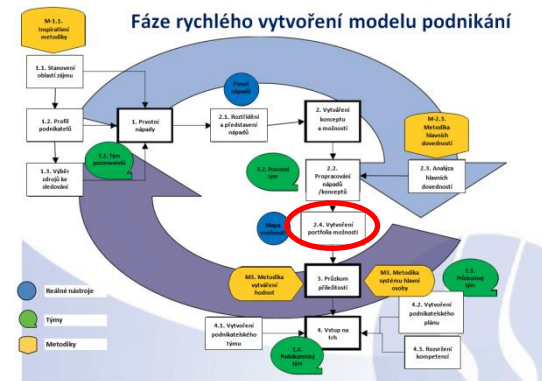


Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

# 2.4. Vytvoření portfolia možností

- **Cíl:** Vyrobit portfolio strategických možností propojením znalostí o trhu a schopností týmu podnikatelů.



- **Zodpovědnost:** potenciální podnikatelé

## • Jak: REÁLNÝ NÁSTROJ: MAPA MOŽNOSTÍ

Grafický nástroj k prezentaci různých možností prozkoumaných v matici podle následujících proměnných:

- Vztah mezi oblastmi zájmu a schopnostmi podnikání týmu
- Spojená rizika
- Časový horizont

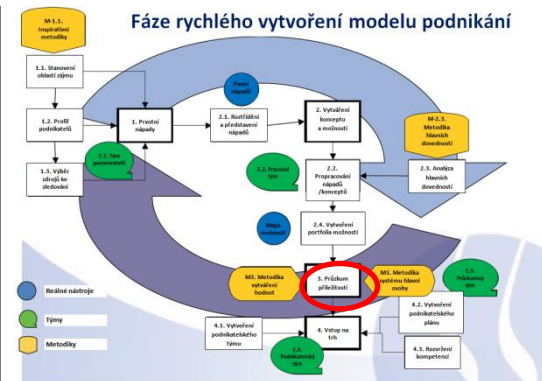


Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

# 3. Průzkum příležitostí

- **Cíl:** Formulovat možnou příležitost podnikání a stanovit kritéria k přefiltrování různých příležitostí.



- **Zodpovědnost:** potenciální podnikatelé

## • Jak: M3. METODIKA VYTVÁŘENÍ HODNOT

Umožňuje určit potenciální body sítě hodnot a hlavní procesy, kde se hodnota vytváří nebo se ztrácí.

## • M3. METODIKA SYSTÉMU HLAVNÍ OSOBY

Umožňuje podnikateli si uvědomit potenciál sebe jako člověka, který je hlavním hybatelem vztahů a struktur, které bude muset využít k zahájení nové příležitosti.



Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

# 4.1. Vytvoření podnikatelského týmu

- **Cíl:** Vytvoření pracovního týmu, který bude vykonávat vybrané možnosti.
- Podnikatelský tým bude vytvořen tak, aby pokryl všechny strategické možnosti.



- **Zodpovědnost:** podnikatelé

## • Jak:

Výběr nejvhodnějších osob k realizaci všech vybraných strategických možností a hodnocení následujícího:

- Osobní znalosti, zkušenosti, zájem, iniciativa a dostupnost.

Osoby začleněné do podnikatelského týmu mohou být osoby z průzkumného týmu, který vypracoval strategické možnosti.

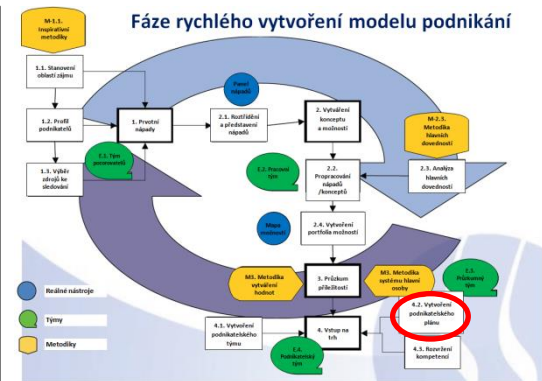


Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

# 4.2. Vytvoření podnikatelského plánu

• **Cíl:** Odpověď na následující otázku: Jak předáme hodnotu našim zákazníkům? Přesná definice aktivit, produktů, služeb, mezer na trhu atd.



• **Zodpovědnost:** podnikatelský tým

- **Jak:** Kontrolní list, který musí obsahovat dostatečné množství informací v následujících oblastech:
- Analýza konkurence a zákazníků
  - Financování
  - Plán vývoje a postupů (průběh, instalace, technologie)
  - Technická realizace
  - Právní normy podniku



Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013

# 4.3. Rozvržení kompetencí

- **Cíl:** Rozvržení potřebných kompetencí k uskutečnění vybraných strategických možností.



- **Zodpovědnost:** podnikatelský tým

- **Jak:**

Definování plánu požadovaných kompetencí, které musí být předány členům podnikatelského týmu a upřesnění aspektů jako jsou školení, uzávěrky, zodpovědné osoby atd.



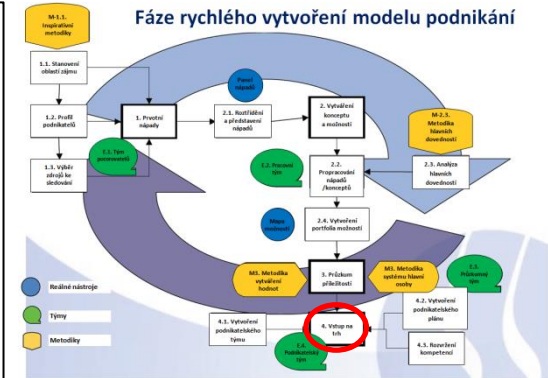
Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013



# 4. Vstup na trh

- **Cíl:** Přivést na trh dříve vybrané možnosti.



- **Zodpovědnost:** podnikatelský tým

- **Jak:**

Jakmile jsou určeny a upřesněny potřebné kompetence, které mají za úkol vykonávat vybrané strategické možnosti, musí být vyhledány potřebné zdroje (finanční, potřebné instalace...) pro zahájení podnikání a aktivit na základě toho, co bylo stanoveno v podnikatelském plánu.



Blacksmith Consulting S. L.

Mikulov  
JULY 2013