

Pitevni zpráva byznysu: Podnikání ve zdravotnictví

Komplexní audit reálného podniku
(Instruktažní manuál)



Cílová skupina: Masér ve zdravotnictví
& Nutriční asistent (4. ročník)

Časová dotace:
60 minut

Formát:
Individuální mise

Celkové skóre:
165 bodů

Cíl mise

Úkol: Vybrat reálný subjekt (OSVČ, s.r.o., a.s.) v ČR v oboru zdravotnictví, wellness, nebo výživy.

Zásada: Nejde jen o slepé kopírování dat. Hodnotí se vaše schopnost data porovnat, interpretovat a vyvodit z nich nekompromisní byznysové závěry.

Dodávky (Deliverables)



1x Hlavní textový report



Kompletní sada zpracovaných tabulek se vzorci



Doporučení: Vyberte si firmu s dobrým webem a dohledatelnými daty. Budete ji pitvat v celém projektu.

Anatomie byznysu

ÚKOL 1 | 20 BODŮ

Logo /
Fotografie

Název firmy

Přesné sídlo / provozovna

- **Hlavní služby:** Co přesně prodávají?
- **Cíloví zákazníci:** Kdo jim za to platí?
- **Konkurenční výhody:** Proč jít zrovna k nim? (Uvedte 3)

Požadovaný výstup

- **Formát:** Souvislý text (min. 10 vět).
- **Povinné důkazy:** URL webu a odkazy na sociální sítě.
- **Vizuál:** Min. 1x fotka provozovny nebo logo (z oficiálních zdrojů).

Znaky podnikání

ÚKOL 2 | 15 BODŮ



Krok 1: Diagnostika v Excelu

- Vytvořte matici 5 zákonných znaků podnikání. Ke každému znaku запиšte ANO/NE a přidejte stručné zdůvodnění za váš vybraný subjekt.

Krok 2: Přenos a Závěr (Word)

Udělejte čistý screenshot vyplněné tabulky a vložte jej do textu.

Zpracujte shrnutí (3–5 vět). Odpovězte: Lze činnost subjektu právně nazvat podnikáním podle českého práva?

Právní štít

ÚKOL 3 | 20 BODŮ



Fakta a Analýza

- **Zdroj:** Zjistěte právní formu v Obchodním nebo Živnostenském rejstříku. (Bonus: Vložte přímý odkaz na výpis!)
- **Váhy:** Analyzujte přesně 3 výhody a 3 nevýhody zjištěné formy.
- **Upozornění:** Nestačí jen vyjmenovat. Každou položku musíte odborně a stručně vysvětlit.

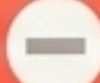
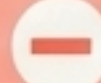
Váš expertní verdikt

Je tato právní forma pro daný byznys vhodná?

Pokud ano, proč? Pokud ne, jakou jinou variantu doporučujete a na základě jakých argumentů?

Konkurenční matice

ÚKOL 4a | 15 BODŮ (celkem)

Kritérium	Váš Subjekt	Konkurent 1	Konkurent 2
Ceny	 Konkurenční	 Vyšší	 Mírně vyšší
Šíře služeb	Rozsáhlá	Omezená	Standardní
Dostupnost	 Strengt	Omezená	 Concern
Hodnocení	★★★★★	 ★★★★★	★★★★★

1. Najděte 2 přímé konkurenty ve stejném regionu.

2. Vytvořte srovnání v Excelu. Použijte barvy, formátování a zarovnání pro reprezentativní vzhled.

3. Čistý screenshot tabulky vložte do hlavního reportu.

Ekosystém trhu

ÚKOL 4b | Textová část



1. Zákaznické persony

- Popište 3 konkrétní skupiny zákazníků. Proč potřebují právě tyto služby?

2. Analýza lokality

- Rozsah: 5–8 vět. Kde sídlí? Zhodnoťte dopravní dostupnost, sílu lokální konkurence a význam tohoto místa pro úspěch.

3. Strategie růstu

- Navrhněte 2 konkrétní opatření pro zvýšení konkurenceschopnosti a 2 taktiky pro získání nových klientů.

Povinná vizuální příloha: Vložte screenshot webových stránek vašeho subjektu a webu jednoho z konkurentů.

Papírování a Byrokracie

ÚKOL 5 | 15 BODŮ

Všeobecné podmínky

Co musí splnit každý podnikatel
(věk, bezúhonnost)?

Odborné předpoklady

Co musí umět a doložit
pro tuto činnost?

Typ živnosti

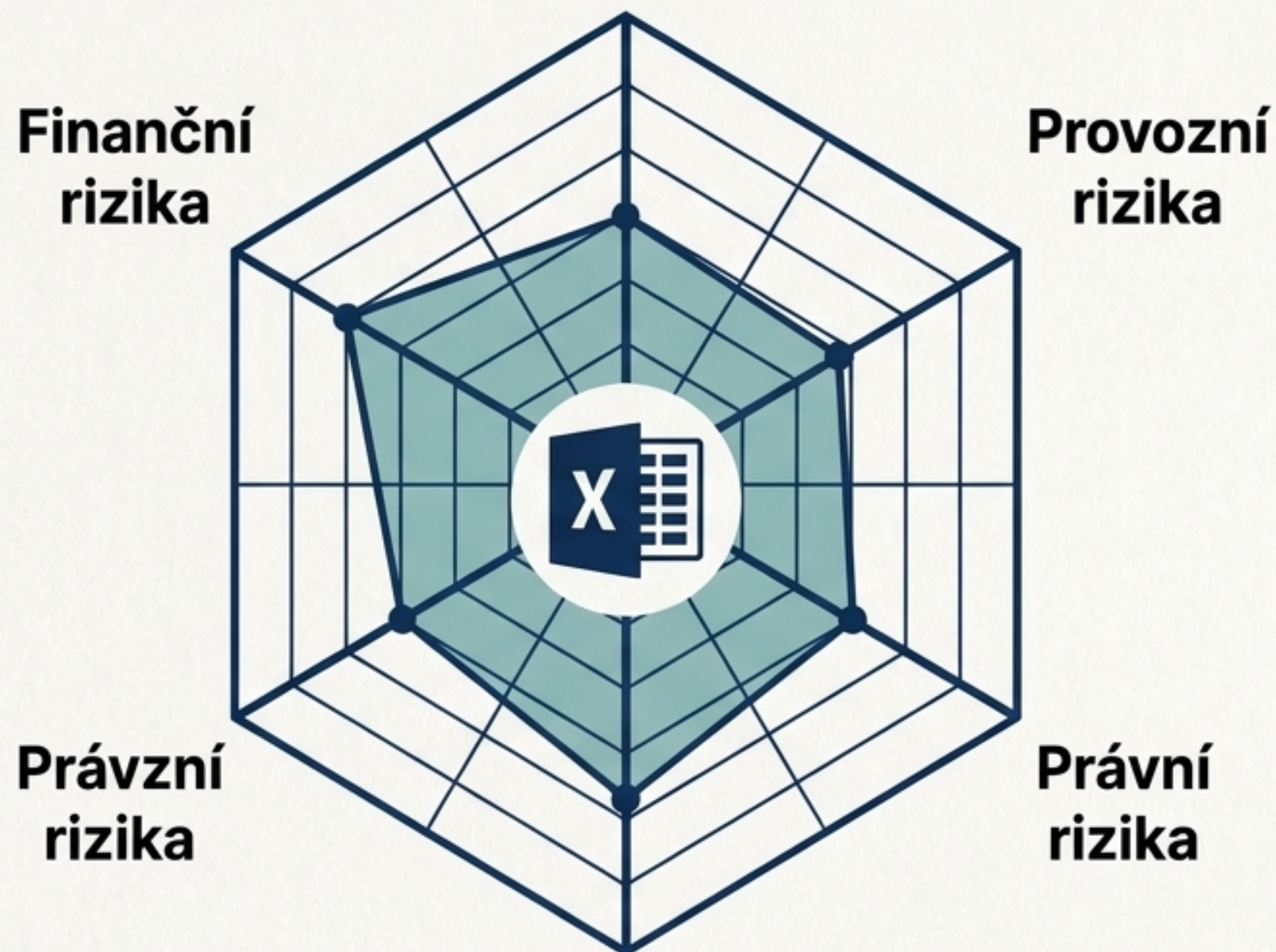
Do jaké skupiny
spadá a proč?

Pravidla hry

- **Rozsah:** Zpracujte v souvislém textu o délce minimálně 10 vět.
- ⚠ **Kritický požadavek:** Veškerá tvrzení musí být podložena konkrétními zdroji. Musíte uvést odkazy na příslušná ustanovení právních předpisů (zákony).

Rizikový Radar

ÚKOL 6 | 20 BODŮ



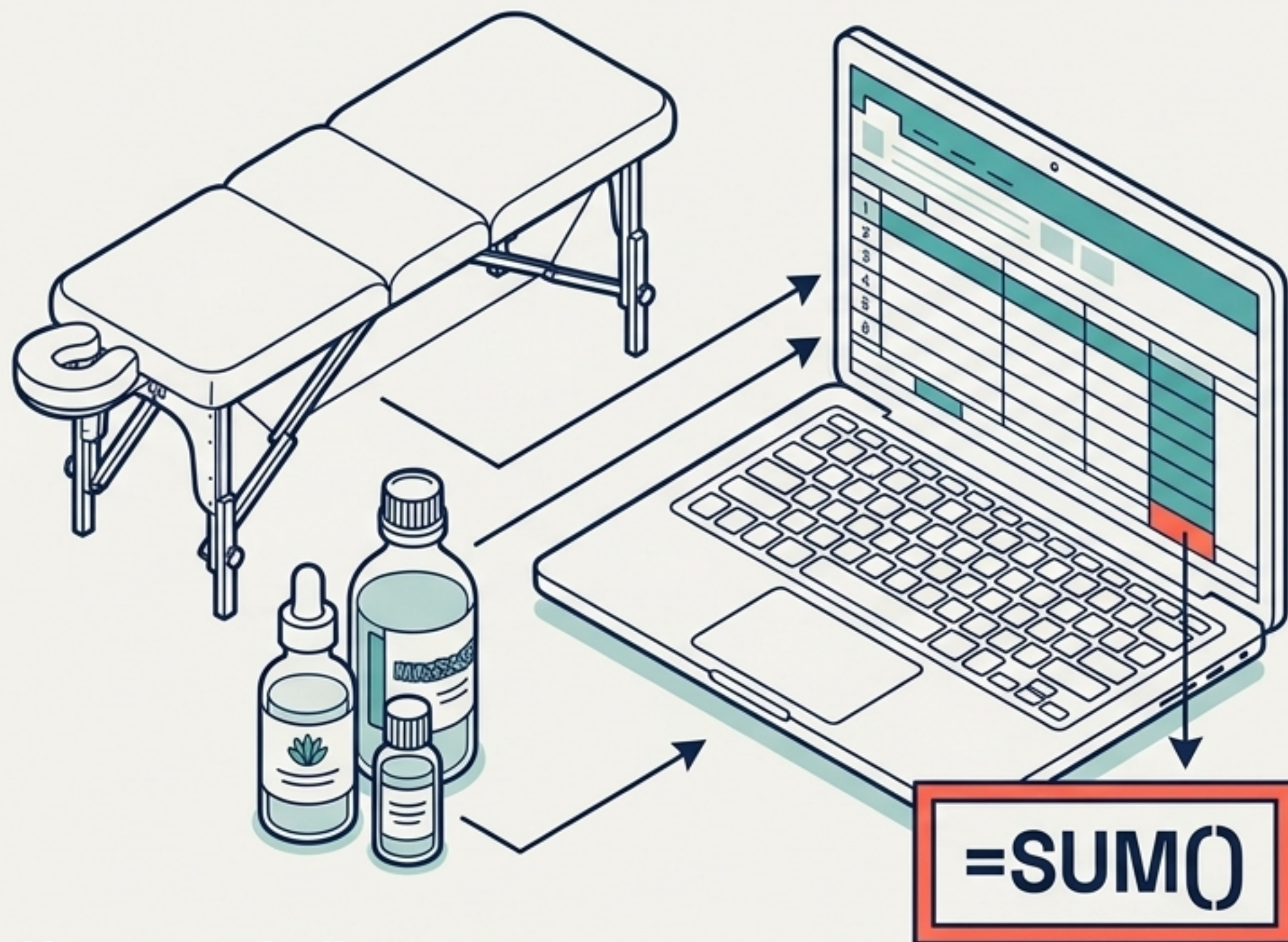
Zpracování v Excelu: Vytvořte tabulku hrozeb pro tyto 3 sekce. U každého rizika definujte jeho možný dopad na firmu.

Akční plán (Word)

- **Obrana:** Navrhněte 3 konkrétní opatření pro snížení těchto rizik.
- **Útok (Akvizice):** Navrhněte 2 způsoby aktivního získávání zákazníků.
- **Důkaz:** Najděte 1 reálný příklad existující marketingové aktivity vaší firmy a doložte jej (screenshot nebo odkaz).

Zakladatelský Rozpočet

ÚKOL 7 | 20 BODŮ



Sloupce tabulky:

Nákladová položka | Zdroj (URL) | Cena | Obrázek produktu.

Simulace v Excelu

- ☒ Představte si, že zakládáte stejný podnik.
- ☒ Najděte reálné ceny vybavení na internetu.
- ☒ Tabulka musí obsahovat automatický součet nákladů pomocí vzorce!

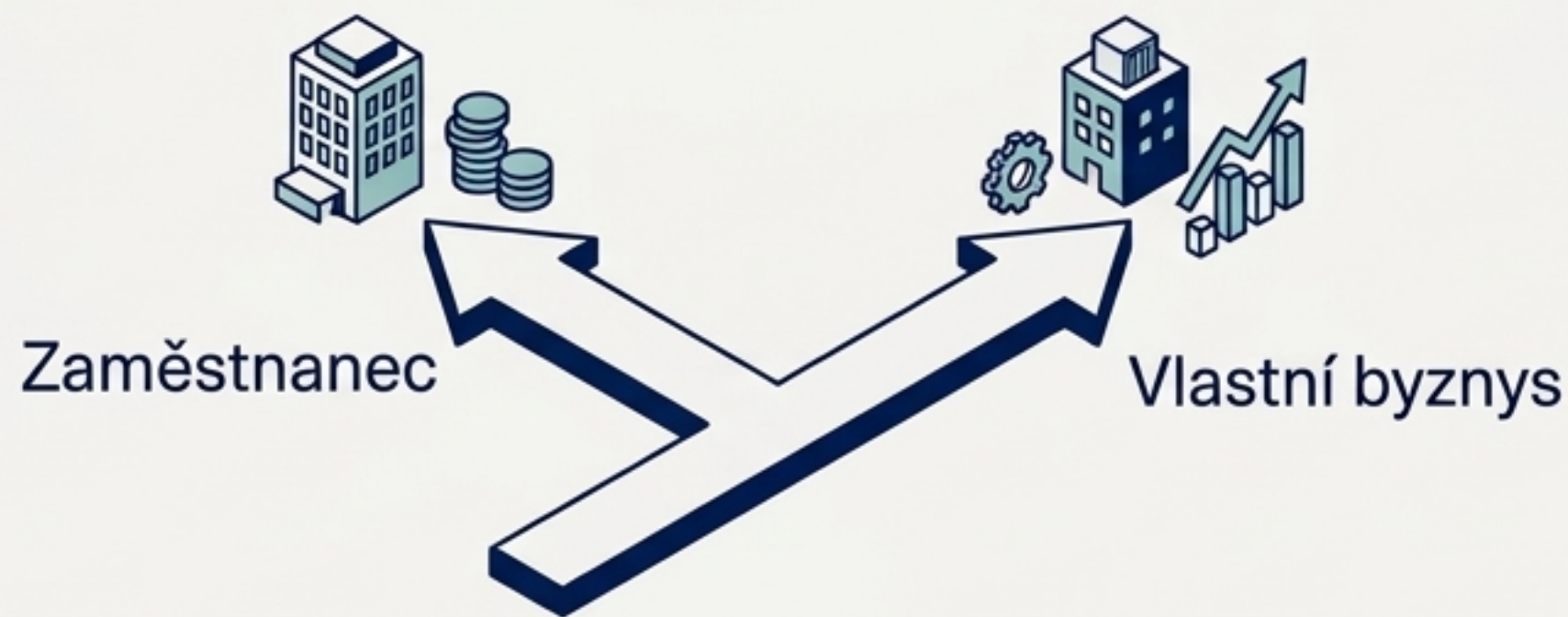
Manažerské vyhodnocení v textu

1. Jaká je celková částka potřebná pro start?
2. Co představuje absolutně nejvyšší náklad?
3. Kde lze bezpečně ušetřit, aniž by klesla kvalita služeb?

Finální verdikt

ÚKOL 8 | 40 BODŮ! (Kritická fáze)

Téma úvahy: Chtěl/a bych po ukončení studia podnikat ve svém oboru?



Rozsah	Stavební kameny	Povinné argumenty	Závěr
Striktně 200–250 slov.	Zohledněte profesní cíle, možnosti rozvoje, finanční rizika a míru odpovědnosti.	Detailně popište min. 2 výhody a 2 nevýhody podnikání.	Formulujte jednoznačný vlastní verdikt. Hodnotí se kvalita a hloubka vaší argumentace.

Pre-flight Checklist (Formální kontrola)



Tajemství úspěchu (Pro-Tips pro maximální skóre)



Zdroje jsou král

Práce bez kvalitních zdrojů ztrácí hodnotu.
Používejte oficiální weby (justice.cz, rzp.cz) a zákony (zakonyprolidi.cz).
Wikipedie nestačí.



Formátování prodává

Excel není jen kalkulačka, je to prezentační nástroj.
Zvýrazňujte data, formátujte buňky, zarovnávejte text.
Vizuál dělá polovinu dojmu.



System práce

Kopírujte si URL odkazy okamžitě při práci do poznámkového bloku.
Zpětné dohledávání zdrojů vás bude stát zbytečné hodiny času. Ukažte vlastní názor, nekopírujte!