



Podnikání v praxi: Tvůj první byznys plán

Komplexní průvodce tvorbou podnikatelského záměru pro 3. ročník Zdravotnického lycea

🕒 Výstupy: DOCX & XLSX

Časová dotace: 60 minut (Start)

Tvoje mise: Od nápadu k realizaci

Založíš vlastní podnikání v oblasti zdravotnictví, zdravého životního stylu nebo péče o člověka. Vyber si svůj obor:



**Nutriční
poradenství**



Masérské služby



**Prodej zdravotnických
pomůcek**



**Prodej zdravé
výživy**



**Pohybové
poradenství**

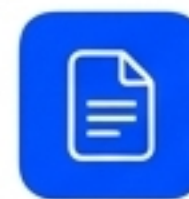


**Vlastní
(po schválení)**

*Pravidlo č. 1:
Hraješ s reálnými čísly!*

*Používej skutečné ceny
z internetu, aktuální data
a vlastní formulace
(žádný copy-paste).*

Roadmapa projektu



Výstup do Wordu
(Text a argumentace)

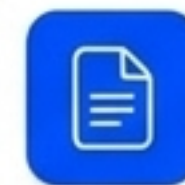


Výstup do Excelu
(Data, tabulky, vzorce)



Krok 1: Právní základy (OSVČ vs. s.r.o.)

Jakou formu zvolíš pro svůj start?



Word
(150–200 slov)



OSVČ



s.r.o.

Ručení za závazky (Kdo nese riziko?)

Náročnost založení (Jak těžké je začít?)

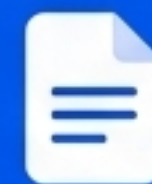
Administrativa (Papírování během roku)

Náklady (Počáteční i provozní)

V souvislém textu (150-200 slov) argumentuj, kterou formu si vybíráš a proč je pro tvůj konkrétní obor nejlepší.

Krok 2: Mapa státních institucí

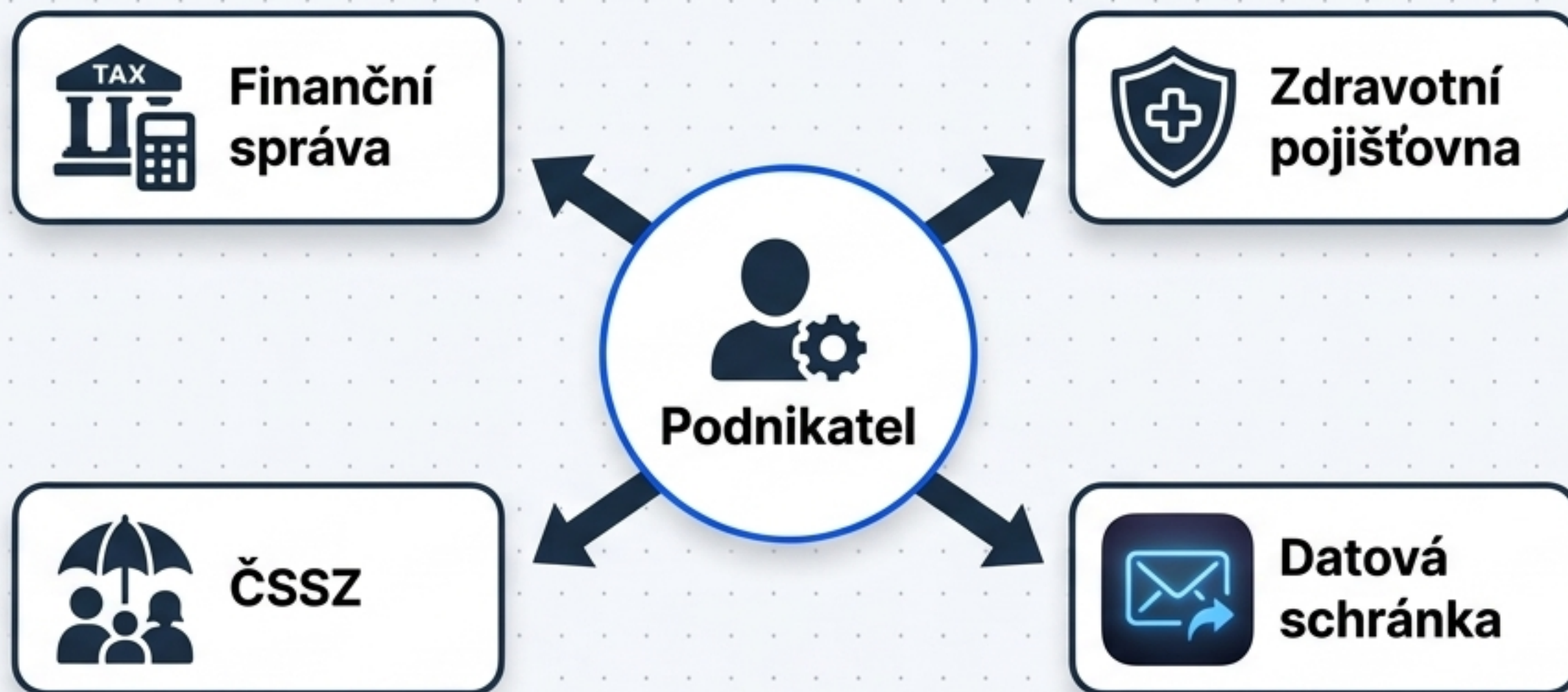
Komu se zodpovídáš po spuštění byznysu?



Word (3–5 vět
na každé téma)

Pro každou instituci zjisti
na internetu a popiš:

1. Jaká je tvá základní povinnost?
2. Jaký to má význam?
3. Jaké jsou důsledky, pokud tuto povinnost nesplníš?



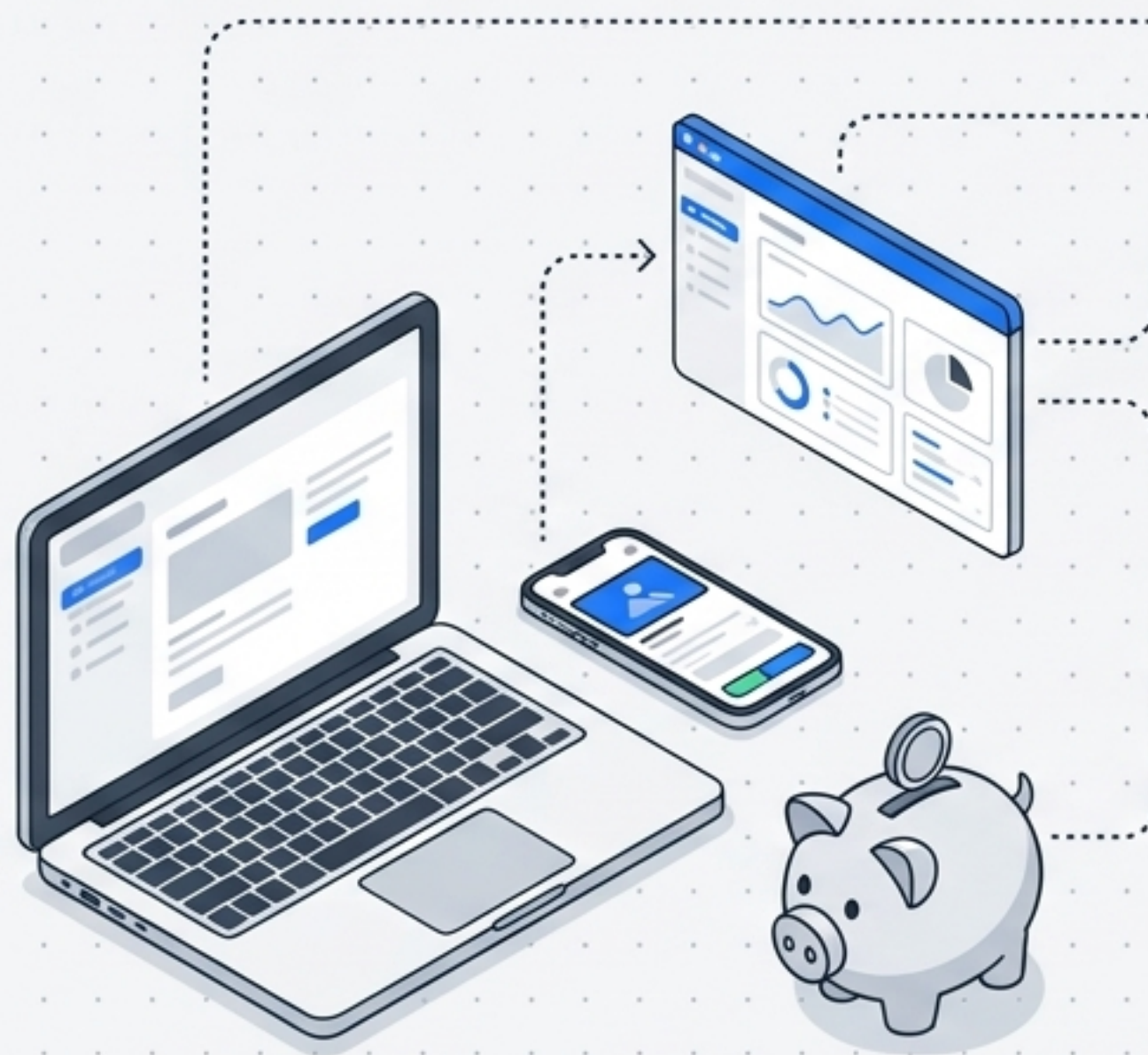
Nezapomeň popsat význam a využití **Datové schránky!**
Každé téma zpracuj do samostatného odstavce.

Krok 3: Anatomie zakladatelského rozpočtu

Jaké reálné náklady tě čekají při startu podnikání?

 **Excel**
(Tabulka)

 **Word**
(Odůvodnění)



Notebook				
Mobilní telefon				
Webové stránky				
Reklama				
Vybavení provozovny				
Software/Licence				
Finanční rezerva				
+ 1 Vlastní položka dle oboru	=SUMA()	Nutnost: Reálné ceny z internetu.		

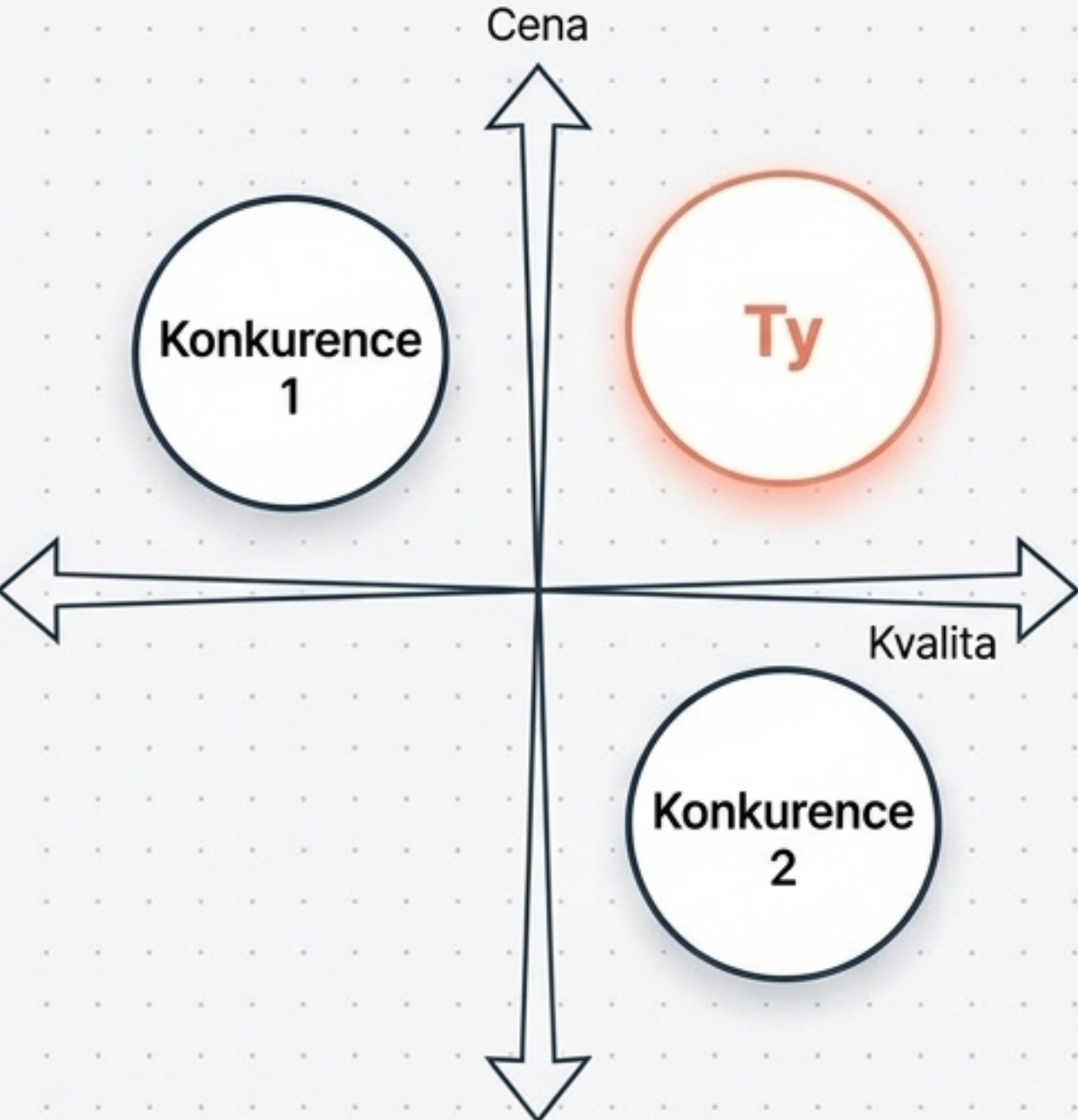
Sestav odstavec (min. 5 vět): Proč jsi vybral tyto položky? Jaká je celková částka? Z jakých zdrojů budeš podnikání financovat?

Krok 4A: Kdo stojí proti tobě? (Analýza

Analýza konkurence a tvé místo na trhu.

 **Excel**
(Tabulka)

 **Word**
(min. 100 slov)



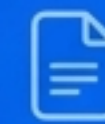
Název konkurenta	Nabízená služba/produkt	Orientační cena	Internetový zdroj

Najdi 2 skutečné konkurenty ve svém oboru.

Strategie (Word):

Napište porovnání obou konkurentů. Jaké jsou jejich silné stránky?
V čem přesně se od nich na trhu odlišíš ty?

Krok 4B: Kdo je tvůj ideální klient?



Word
(min. 100 slov)

Nemůžeš prodávat všem. Najdi svůj cíl.

Buyer Persona

Věk a demografie
(Kdo to je?)

 _____

 _____

Životní styl
(Jak žijí?)



Potřeby a zájmy
(Co řeší za problém?)



Důvody k nákupu
(Proč si vyberou tebe?)

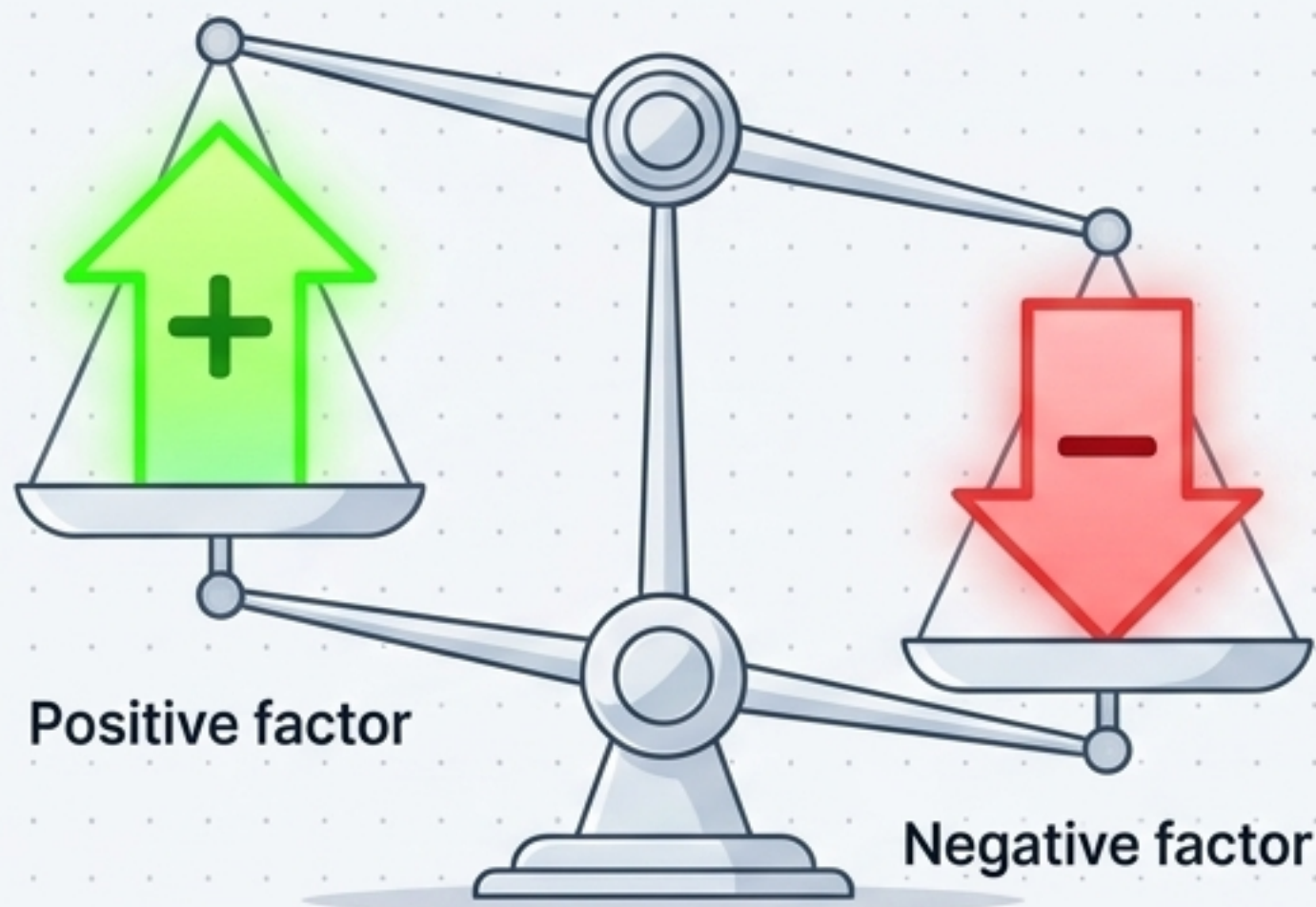




Vytvoř profil svého typického zákazníka jako ucelený příběh. Nejedná se jen o statistiku, ale o reálného člověka.

Krok 4C & 4D: Zákony poptávky

Word (Celkem min. 11 vět)



Odhad poptávky (min. 5 vět)

Bude poptávka vysoká, střední, nebo nízká? Zdůvodni proč. Kdo jsou hlavní odběratelé? Mění se zájem zákazníků během roku (sezónnost)?

Faktory vlivu (min. 6 vět)

- +** Jeden faktor, který poptávku zvýší (např. trend, dotace, sezóna).
- Jeden faktor, který poptávku sníží (např. inflace, nová konkurence).

Popiš dopad každého faktoru na úspěch tvého byznysu (min. 3 věty na faktor).

Krok 5A: Finanční motor – Náklady



Excel (2 samostatné
tabulky se vzorci)



FIXNÍ NÁKLADY



Nezávisí na počtu zákazníků
(platíš je, i když nic neprodáš).

Úkol: Excel tabulka, min. 3 položky
(např. nájem, internet, účetní).

VARIABILNÍ NÁKLADY



Rostou společně s počtem zákazníků
(čím více prodáš, tím více tě to stojí).

Úkol: Excel tabulka, min. 3 položky
(např. materiál, pohonné hmoty, zboží).

V obou tabulkách nezapomeň vypočítat celkovou sumu pomocí vzorce!

Krok 5B & 5C: Pravda ukrytá v číslech (Hospodářský výsledek)



Excel (Výpočty)



Word (min. 5 vět
zhodnocení)

[CENA SLUŽBY × POČET
ZÁKAZNÍKŮ = VÝNOSY]

—

[FIXNÍ + VARIABILNÍ
NÁKLADY]

=

[ZISK / ZTRÁTA]

Data



Výnosy (Excel):

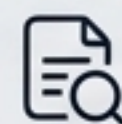
Stanov reálnou cenu jedné služby/produktu. Odhadni realistický počet zákazníků za první měsíc. Vypočítej celkové výnosy.



Výsledek (Excel):

Použij rovnici nahoře k výpočtu hospodářského výsledku za první měsíc.

Analysis



Hodnocení (Word):

Napište slovní zhodnocení (min. 5 vět).

Přežil tvůj byznys první měsíc? Dosáhl jsi zisku nebo ztráty a proč? Jaká opatření bys zavedl(a) pro zlepšení hospodaření v budoucnu?

Pravidla hry: Formální požadavky



Microsoft Word (Textový výstup)

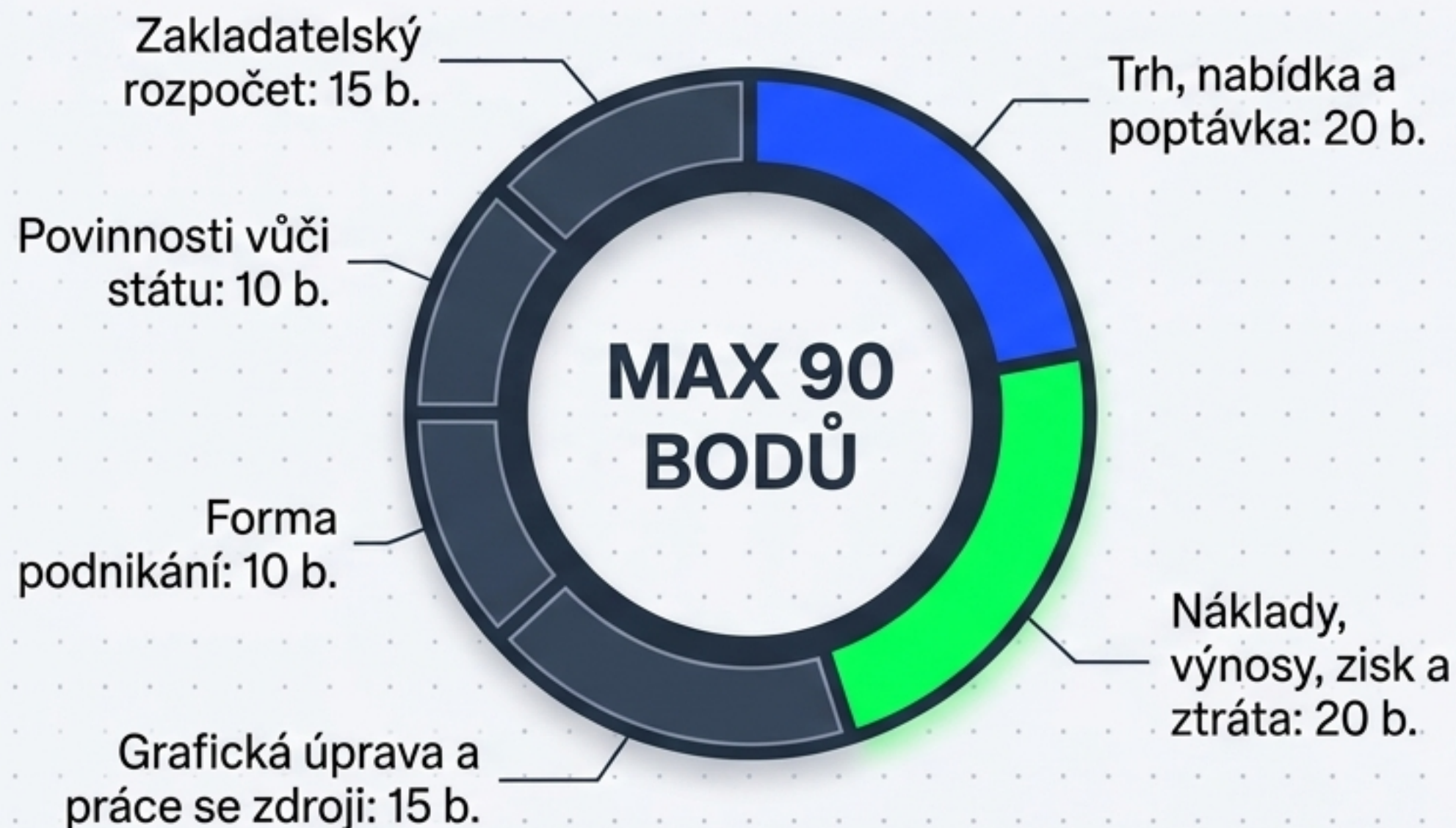
- Vlastní formulace (zákaz kopírování textů z internetu).
- Přehledná struktura s jasnými nadpisy.
- Seznam použitých internetových zdrojů na konci dokumentu.
- Doporučený celkový rozsah: 2–3 strany A4.



Microsoft Excel (Datový výstup)

- Všechny výpočty musí být realizovány pomocí zabudovaných vzorců (žádné ruční počítání).
- Finální tabulky buď vlož přímo do Wordu, nebo odevzdej jako samostatný soubor formátu XLSX.

Anatomie tvé známky (Hodnocení)



Převod na známku

$$81-90 = 1$$

$$71-80 = 2$$

$$61-70 = 3$$

$$51-60 = 4$$

$$0-50 = 5$$



Všimni si, že 15 bodů získáš jen za pečlivou formu, vizuální úpravu a citace zdrojů!

Závěrečné tipy pro úspěch



Rule 1: Ukládej průběžně

Elektronika selhává v nejhorší možný moment. Nedovol, abys přišel(la) o data.



Rule 2: Buď realista

Cílem není vymyslet pohádkový zisk, ale postavit realistický model. Hledej skutečné ceny a reálná data.



Rule 3: Mysli v souvislostech

Vše je propojené. Pokud si v kroku 3 koupíš luxusní vybavení, musí se to logicky promítnout do tvých nákladů v kroku 5.

Logické uvažování, ekonomické souvislosti a pečlivá argumentace z tebe udělají úspěšného podnikatele. Hodně štěstí!