

HOTEL V KORUNÁCH STROMŮ



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

SCÉNÁŘ: MAREK LICHTENBERK

ILUSTRACE: JAKUB DUŠEK

MELOUN PRODUCTION, S.R.O.

JEDNOHO DNE VE ŠKOLE...

ČÍM JE NAŠE
ZEMĚ JEDINEČNÁ?
LUCKO.

JSME MALÁ ZEMĚ S
VELKÝM LESEM.

JAKÝM?

MLČ, OTO,
TAK KDO?

PŘEKRÁSNÝM.

NEHRAJ NA CITY...
LEŠ, TO JE TOHO.

MÁME ZDE UNIKÁTNÍ BIOTOP - POSLEDNÍ
KUS PRAVĚKÉHO LESA.

VĚNUJTE PROŠÍM
POZORNOST
HLÁŠENÍ:
SLOŽITÁ EKONOMICKÁ
SITUACE SPOLEČNĚ S
MIZIVÝM PRODEJEM
PREZIDENTSKÝCH KRASLIC
VEDLY VLÁDU K
OMEZENÍ VÝDAJŮ
DO ŠKOLSTVÍ...

ŠKOLA

...BOHUŽEL VÁM MUSÍM OZNÁMIT,
ŽE TENTO ŠKOLNÍ ROK JE JEJÍ POSLEDNÍ. BUDE
ZRUŠENA A STUDENTI BUDOU PŘEVEDENÍ
DO JINÝCH ŠKOL. KONEC HLÁŠENÍ.

NO...TO JSEM SI
MOHL MYSLET!

CO SE PROTI TOMU DÁ
DĚLAT?

VLÁDA TO TAK URČITĚ
NENECHÁ, KLUCI...DEM
NA HRISTĚ?

SLYŠÍTE?
BUDE
TO OK...
PŮJDEME
DO KINA?

CRRRRRRR!

VLÁDA, TA SE NA NÁS VYKAŠLE...

STRAKOVA AKADEMIE

NIC. CHYBÍ NÁM
PŘÍBLIŽNĚ JEDEN A PŮL
MILIONU ROČNĚ. POKUD
NÁM JE NĚKDO NEDÁ,
JE KONEC.

SOUSTŘEDÍME SE
NA ZEMĚDĚLSTVÍ, K
TOMU NENÍ VZDĚLÁNÍ
POTŘEBA, LES SE VYKÁCÍ
A PRODÁ DO ZAHRANIČÍ A
NA VZNIKLÉ ZEMĚDĚLSKÉ
PŮDĚ BUDEME PĚSTOVAT
KUŘATA. KDO
JE PRO?

TO UŽ SPÍŠ
UVĚŘÍM NA
JEŽÍŠKA. NECHCI
DO JINÉ ŠKOLY.

????

MÁŠ PRAVDU.
NIKDO NÁM NEPOMŮŽE.
MUSÍME TO UDĚLAT SAMI.
POKUD TADY CHCEME ZŮSTAT.

SEJDEME
SE V
KLUBOVNĚ
ZA HODINU.
POTŘEBUJEME
PENÍZE.
PŘINESTE
VŠECHNY
SVÉ ÚSPORY.

O HODINU POZDĚJI...

NEČEKAL
JSEM ZÁZRÁKY,
ALE TOHLE
JE FAKT
SLABOTA.

KOLIK MÁME?

POTŘEBUJEME
JEDEN A PŮL MILIONU
A MÁME ČTYŘI STA
KORUN.

NA MĚ NEKOUKEJ.
FOTR NEMAKÁ,
MÁME SOTVA
NA JÍDLO A PIVO.

MÁM NÁPAD. ROZDĚLÍME PENÍZE NA
TŘETINY, KAŽDÝ SI VEZME JEDNU A VYRAZÍME
DO MĚSTA INVESTOVAT. UVIDÍME, KDO
SEŽENE VÍC PENĚZ.

TO JE MÁLO.

MÍŇ O 1 499 522
KORUN...

CO S TÍM?

NEBO NÁPADŮ JAK
JE VYDĚLAT.

ŠKODA, ŽE SE
MUSÍME ROZDĚLIT. RÁDA BYCH SI
S NĚKÝM POVIDALA...

TAK URČITĚ.

HOSPODA
U NÁMOŘNÍKA

DEJ MI TY PRACHY.
TADY MÁŠ, VIDÍŠ TU ADRESU? TAM TEN
BALÍČEK ODNES A MÁŠ VYDĚLÁNO.
EASY MONEY, CHLAPE...



JEŠTĚ, ŽE MÁTE MĚ. HAZARD ANI KRIMINÁLNÍ ČINNOST NÁM PENÍZE NEPŘINESOU. TO DOKÁŽE JEDINĚ PODNIKÁNÍ A JÁ O TOM VÍM VŠECHNO. INVESTOVAL JSEM DO ZNALOSTI.



PÁNÍ, TAK JE TO PRAVDA. TY JSI OPRAVDU PROPADL Z VYSOKÉ NA STŘEDNÍ.



TOHLE JE TUTOVKA. NEŽ JSEM PROPADL, DĚLAL JSEM ASISTENTA NA VŠE, KATEDRA VÝROBNĚ-EKONOMICKÁ. TOHLE MÁM JEŠTĚ ODTAMTUD. TAM NAJDEŠ VŠECHNO.



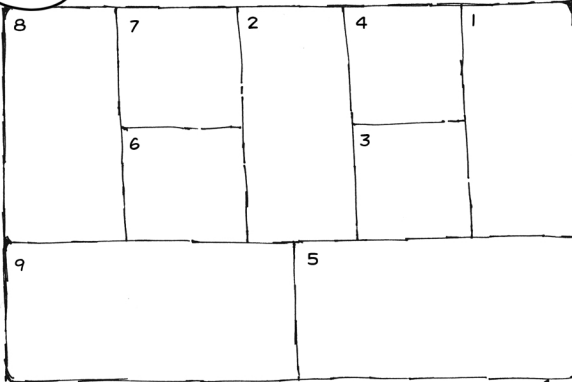
CO SE DIVÍŠ? NAVAL PRACHY.

TAKŽE MÁME CÍL: ZALOŽIT SI VLASTNÍ BYZNYS A VYDĚLAT TOLIK PENĚZ, ŽE ZACHRÁNÍME ŠKOLU.

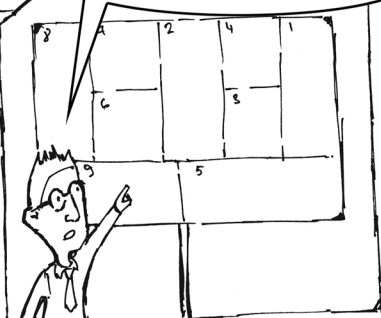
JAK SE TO, ALE DĚLÁ?

VŠECHNO JE TADY. STAČÍ ČÍST.

TAK ČTI, RYCHLE. NECHCI SE S TÍM MAZAT DO VÁNOC.



TOHLE JE PLÁTNO BUSINESS MODELU. BUSINESS MODEL LZE NEJLÉPE POPSAT POMOCÍ DEVÍTI STAVEBNÍCH PRVKŮ, KTERÉ UKAZUJÍ LOGIKU TOHO, JAK FIRMA HODLÁ VYDĚLÁVAT PENÍZE.



I. ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY

ZÁKAZNÍCI ROZEBRANÍ NA SOUČÁSTKY?



TEĎ SI VÁS VYZKOUŠÍM. SPOLEČNĚ HO VYPLNÍME A PAK ZKONTROLUJEME.



ZÁKAZNÍCI PŘEDSTAVUJÍ JÁDRO KAŽDÉHO BUSINESS MODELU. BEZ ZÁKAZNÍKŮ NEMŮŽE ŽÁDNÁ FIRMA DLOUHO PŘEŽÍT. POKUD FIRMA NEMÁ ZISK ZE SVÝCH ZÁKAZNÍKŮ, JEDNÁ SE O CHARITU, NE O PODNIKÁNÍ.



2. HODNOTOVÉ NABÍDKY

TO JE TAKOVÁ NABÍDKA, KTERÁ SE NEDÁ ODMÍTNOUT, TO UMĚL KMOTR...S TOU HLAVOU KONĚ.

TATO NABÍDKA ŘEŠÍ URČITÝ PROBLÉM ZÁKAZNÍKA NEBO USPOKOJUJE URČITOU JEHO POTŘEBU. PŘEDSTAVUJE DŮVOD, PROČ ZÁKAZNÍCI DÁVAJÍ PŘEDNOST KONKRÉTNÍ FIRMĚ PŘED JINOU.

3. KANÁLY

ODPADNÍ, TELEVIZNÍ TO JE STEJNĚ, TAKY JSOU VODNÍ/MOŘSKÉ KANÁLY.

FIRMA PŘEDÁVÁ HODNOTOVÉ NABÍDKY ZÁKAZNÍKŮM PROSTŘEDNÍCTVÍM KOMUNIKAČNÍCH, DISTRIBUČNÍCH A PRODEJNÍCH KANÁLŮ. KOMUNIKACE, DISTRIBUCE A PRODEJNÍ KANÁLY VYTVÁŘEJÍ TEPY ROZHRAŇÍ MEZI FIRMOU A ZÁKAZNÍKY.

4. VZTAHY SE ZÁKAZNÍKY

DOBŘE AŽ PŘÁTELSKÉ.

ZÍSKÁNÍ ZÁKAZNÍKŮ - UDRŽENÍ ZÁKAZNÍKŮ - NAVYŠOVÁNÍ PRODEJE.

5. ZDROJE PŘÍJMŮ

KDO NÁM DÁ LOVE, DĚNGI, MONEY, BONY A TAK...

SPRÁVNĚ, PŘEDSTAVUJÍ PENĚŽNÍ PROSTŘEDKY, KTERÉ FIRMA ZÍSKÁ OD VŠECH ZÁKAZNÍKŮ.

6. KLÍČOVÉ ZDROJE

JE POTŘEBA MÍT KLÍČ OD POKLADNY/SEJFU S PENĚŽI.

MOHOU MÍT PODOBU: FYZICKOU - BUDOVY, STROJE, VOZIDLA, VÝROBNÍ PROSTORY, FINANČNÍ - HOTOVOST, ÚVĚR, DUŠEVNÍ - ZNAČKY, PATENTY, AUTORSKÁ PRÁCE, DATABÁZE ZÁKAZNÍKŮ, LIDSKOU - LIDÉ.

7. KLÍČOVÉ ČINNOSTI

ODEMYKAJÍ SRDCE ZÁKAZNÍKŮ.

NEJDŮLEŽITĚJŠÍ ČINNOSTI, KTERÉ MUSÍ FIRMA VYKONÁVAT, ABY DOKÁZALA ÚSPĚŠNĚ FUNGOVAT A GENEROVAT PŘÍJMY.

8. KLÍČOVÁ PARTNERSTVÍ

KLÍČE OD VŠEHO BUDEME MÍT JEN MY, A BEČÁKŮM JE NEPŮJČÍME.

POPISUJÍ SÍŤ DODAVATELŮ, PARTNERŮ, INVESTORŮ A SPONZORŮ. EXISTUJÍ ČTYŘI ODLIŠNÉ TYPY PARTNERSTVÍ: STRATEGICKÉ SPOJENECTVÍ MEZI SUBJEKTY, KTERÉ SI NEKONKURUJÍ, SPOLUPRÁCE, TZN. STRATEGICKÉ PARTNERSTVÍ MEZI KONKURENČNÍMI SUBJEKTY, SPOLEČNÉ PODNIKY S CÍLEM VYTVÁŘET NOVÉ PODNIKATELSKÉ PROJEKTY A VZTAHY MEZI KUPUJÍCÍM A DODAVATELEM.

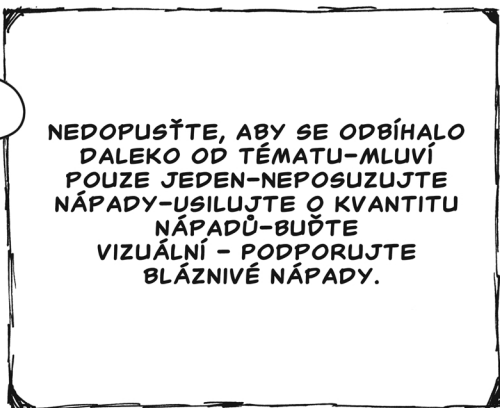
9. STRUKTURA NÁKLADŮ

JAKO Z ČEHO JSOU SLOŽENÝ NÁKLADY..PROSTĚ JAK JSOU STRUKTUROVANY.

TO JEŠTĚ SPOLEČNĚ UPŘESNÍME. JSOU TO VEŠKERÉ NÁKLADY SOUVISEJÍCÍ S FUNGOVÁNÍM URČITÉHO BUSINESS MODELU. - FIXNÍ NÁKLADY - VARIABILNÍ NÁKLADY.

BUSINESS MODEL

8. KLÍČOVÁ PARTNERSTVÍ - STRATEGICKÉ SPOJENECTVÍ MEZI SUBJEKTY, KTERÉ SI NEKONKURUJÍ - SPOLUPRÁCE, TZN. STRATEGICKÉ PARTNERSTVÍ MEZI KONKURENČNÍMI SUBJEKTY - SPOLEČNÉ PODNIKY S CÍLEM VYTVÁŘET NOVÉ PODNIKATELSKÉ PROJEKTY - VZTAHY MEZI KUPUJÍCÍM A DODAVATELEM S CÍLEM ZAJISTIT SI SPOLEHLIVÉ DODÁVKY	7. KLÍČOVÉ ČINNOSTI - VÝROBA (VÝROBEK) - ŘEŠENÍ PROBLÉMŮ (KONZULTAČNÍ, SPOLEČNOSTI, NEMOCNICE) - PLATFORMA (SOFTWARE, ZNAČKA)	2. HODNOTOVÉ NABÍDKY 1. KVANTITATIVNÍ (CENA, RYCHLOST) 2. KVALITATIVNÍ (DESIGN, SPOKOJENOST) - NOVOST (MOBILY) - VÝKON (PC) - PRÍZPŮSOBNÍ (SPOLUVYTVÁŘENÍ PRODUKCE ZÁKAZNÍKEM) - DESIGN (MÓDA) - ZNAČKA (HODINKY ROLEX) - CENA (NÍZKONÁKLADOVÉ AEROLINKY) - DOSTUPNOST - POHODLNOST (NÁKUPY)	4. VZTAHY SE ZÁKAZNÍKY - OSOBNÍ ASISTENCE (PRODEJNA) - INDIVIDUALIZOVANÉ OSOBNÍ ASISTENCE (OS. BANKÉR) - SAMOOBSLUHA	1. ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY - MASOVÝ TRH (VELKÁ SKUPINA ZÁKAZNÍKŮ) - NIKOVÝ TRH (SPECIFICKÝ ZÁKAZNÍK) - SEGMENTACE (MÍRNĚ ODLIŠNÉ POTŘEBY ZÁKAZNÍKŮ) - DIVERZIFIKACE (NEOVLIVĚJÍCÍ SEGMENTY ZÁKAZNÍKŮ) - VÍCESTRANNÉ TRHY (VISA KARTY - MAJITEL KARTY + OBCHODNÍK)
9. STRUKTURA NÁKLADŮ - FIXNÍ NÁKLADY (JSOU NEZÁVISLÉ NA OBJEMU VYRÁBĚNÝCH VÝROBKŮ NEBO POSKYTOVANÝCH SLUŽEB - NÁJEM, MZDY) - VARIABILNÍ NÁKLADY JSOU ÚMĚRNĚ OBJEMU VYRÁBĚNÝCH VÝROBKŮ NEBO POSKYTOVANÝCH SLUŽEB (SPOTŘEBA MATERIÁLU)	5. ZDROJE PŘÍJMŮ - PRODEJ PRODUKTŮ (AUT) - POPLATEK ZA UŽITÍ (TELEFONNÍ POPLATKY) - PŘEDPLATNÉ - PŮJČOVÁNÍ/PRONÁJEM (AUTA) - POSKYTOVÁNÍ LICENCÍ			



CO KDYBY SME ZAČALI POMÁHAT
LIDEM JAKO SUPERHRDINOVÉ? ALBERT
NÁM VYMYSLÍ SUPEROBLEKY SE
SUPERSCHOPNOSTMA A MŮŽEME...

...JÍT DO SUPERAKCE. FIRMA
SUPERHRDINŮ, KTERÍ POMÁHAJÍ LIDEM A
ŘEŠÍ JEJICH PROBLÉMY. SUPER, CO?

SUPER!

ALE RADĚJI VYMYSLÍME
I NĚCO JINÉHO.

Výroba ekologic-
kých aut Ma
solarní
energii

TEŠBA
ZLATA A
DIAMANTŮ

Lesní
team
building
výrobky
lana - cesty
v lese

Reklamní
agentura
zaměřená
na děti
křivých
hvězd

Rydlé!
vegetariánské
občerstvení

LOV A
ODCHYT
ŽIVÝCH
ZVÍŘAT
PRO
ZOO

Továrna na
lesní limonády
energy drink ze
surovin z
místních lesů

* KOUKNI NA PRACOVNÍ LIST I (STRANA 34)

PARÁDA. A TEĎ
SYNTÉZA - ROZVOJ NÁPADŮ,
KOMBINACE, VÝBĚR
ŽIVOTASCHOPNÝCH NÁPADŮ.
KAŽDÝ VYBERE JEDEN PROJEKT.
DALŠÍ DVA HO OTESTUJÍ.

MŮJ PROJEKT
JE LESBULL / TOVÁRNA NA
LESNÍ ENERGY DRINK ZE
SUROVIN Z MÍSTNÍCH LESŮ.

SUPERHERO / FIRMA SUPERHRDINŮ,
KTERÍ POMÁHAJÍ LIDEM.



VEGET BURGER / ZDRAVÁ
VEGETARIÁNSKÁ
KONKURENCE MC DONALDOVI.



POZDĚJI VE ŠKOLE...

FUJ, TEN
NÁPOJ
JE
HNUSNEJ.

3B

ALE JE MOC ZDRAVEJ A
Z MÍSTNÍCH SUROVIN.



TO MĚ NEZAJÍMÁ, TAKOVEJ HNUS
PÍT NEBUDU.

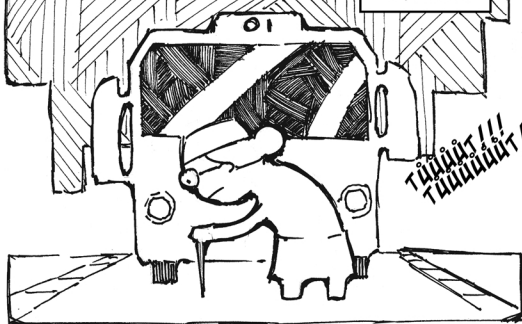
ALE BUDEŠ!

TO ASI NEPŮJDE, OTO.
NEMŮŽEŠ BÍT
KAŽDÉHO ZÁKAZNÍKA.

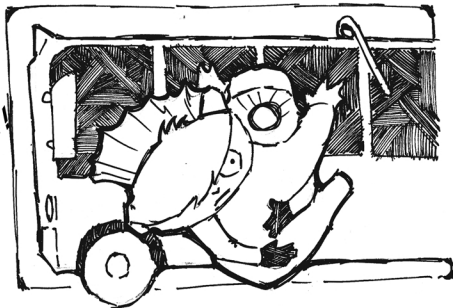


POKUD SI TO ZASLOUŽEJ...PIJ!!!

JINDY...



TAHÁM!!!
TAHÁM!!!





JAK ŘÍKÁ UČEBNICE, KDYŽ KLIENT NEPLATÍ, NEJDE O PODNIKÁNÍ, ALE O CHARITU.

ŠKODA, HRDINSKEJ KOSTÝM BY MI URČITĚ SLUŽEL. SEPSALA JSEM SI KLADY A ZÁPORY SVÉHO PROJEKTU.



VEGET BURGER

VEGETARIÁNSKÝ



ZDRAVÝ



MODERNÍ

LEHKÝ

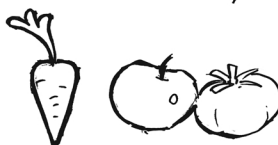
NEUBLIŽUJE
ZVÍŘÁTKŮM



HNUSNÝ



VEGETARIÁNSKÝ



UBÍRÁ JÍDLA
ZVÍŘÁTKŮM



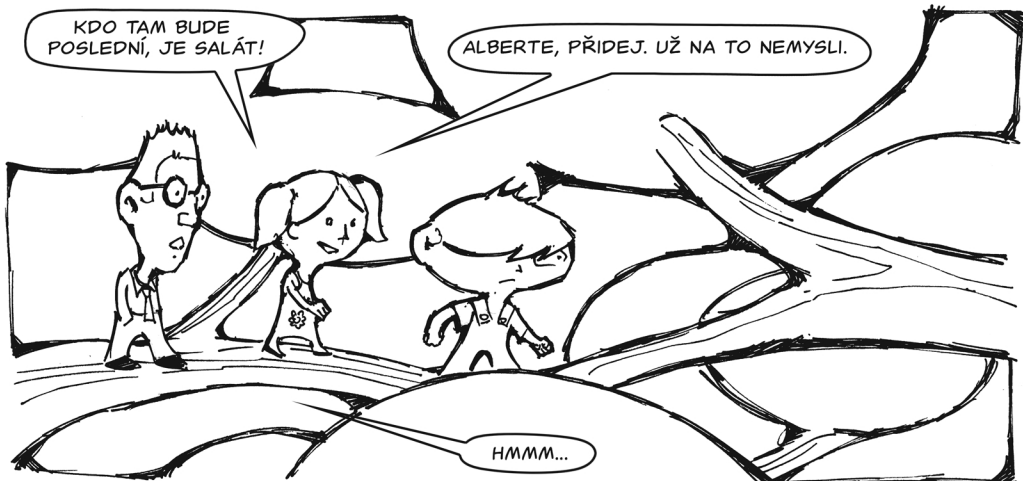
ZRNÍ JE PRO SLEPICE. HEZKY BUDEME JÍST BŮČEK A OVAR, JAKO PAN PREZIDENT.

KAŽDOPÁDNĚ NEMÁME POŘÁD NIC. NĚJAKÝ DALŠÍ NÁPAD?

MOJE ŘEČ. TAKY MĚ TO ZMOHLO.

POJĎME SE VYKOUPAT, UŽ MĚ TO PODNIKÁNÍ NEBAVÍ...

PROČ NE? PŘEMÝŠLET MŮŽEME I U VODY.





???



POSTAVÍME HOTEL V KORUNÁCH STROMŮ!

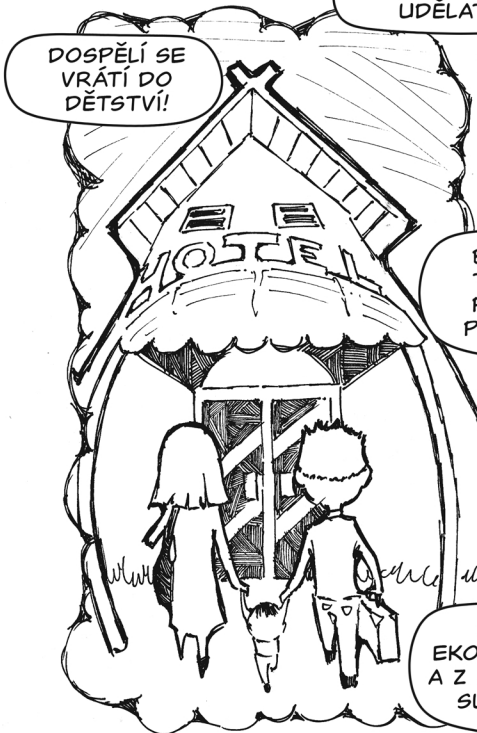
STEJNĚ, JAKO MÁME KLUBOVNU!

LIDI TAM MŮŽOU ODPOČÍVAT!

OBJÍMAT STROMY!

PŘEDSTAVÍME A ZACHRÁNÍME LES!

JAK TO CHCEŠ UDĚLAT?

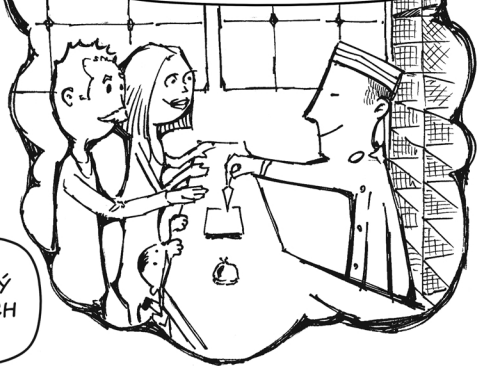


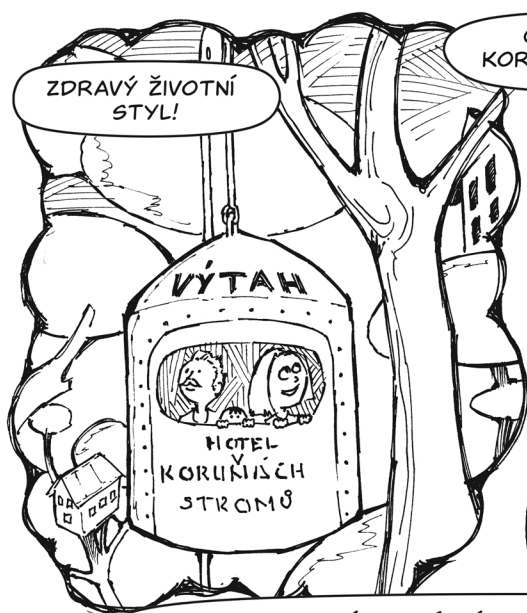
DOSPĚLÍ SE VRÁTÍ DO DĚTSTVÍ!

BUDEME TAM MÍT PARÁDNÍ PROGRAM!

BUDEME POŘÁDAT EKOLOGICKÉ KONFERENCE, ABYCHOM ZÍSKALI PENÍZE OD SVĚTOVÉ ORGANIZACE A EU. NEBO JEDINEČNOU OBSERVATOŘ, ABYCHOM PŘILÁKALI UZNÁVANÉ VĚDCE.

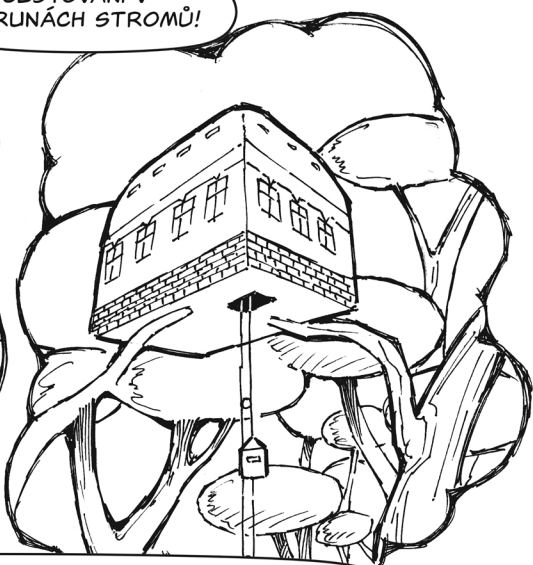
BUDE EKOLOGICKÝ A Z MÍSTNÍCH SUROVIN!



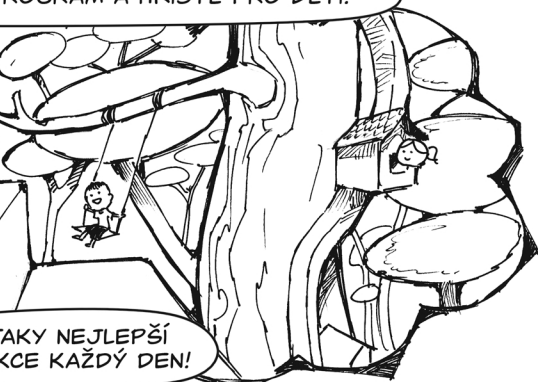
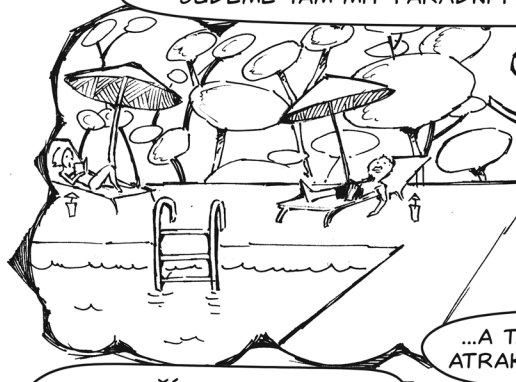


ZDRAVÝ ŽIVOTNÍ
STYL!

CESTOVÁNÍ V
KORUNÁCH STROMŮ!



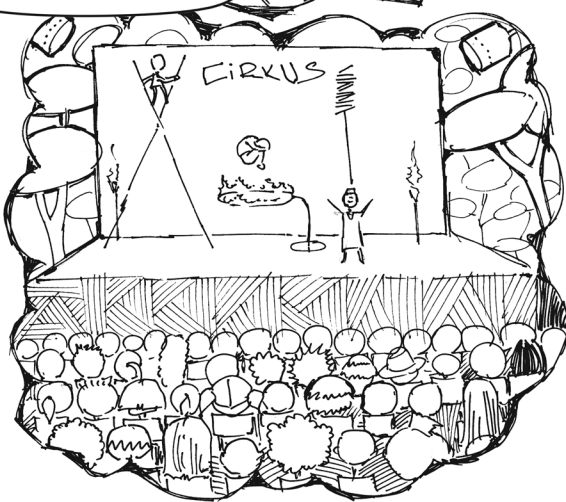
BUDEME TAM MÍT PARÁDNÍ PROGRAM A HŘIŠTĚ PRO DĚTI!



...A TAKY NEJLEPŠÍ
ATRAKCE KAŽDÝ DEN!



NEJLEPŠÍ POKRMY...OD
TĚCH NEJLEPŠÍCH KUČAŘŮ!





2. HODNOTOVÉ NABÍDKY:

- UBYTOVÁNÍ V JEDINEČNÉM BIOHOTELU



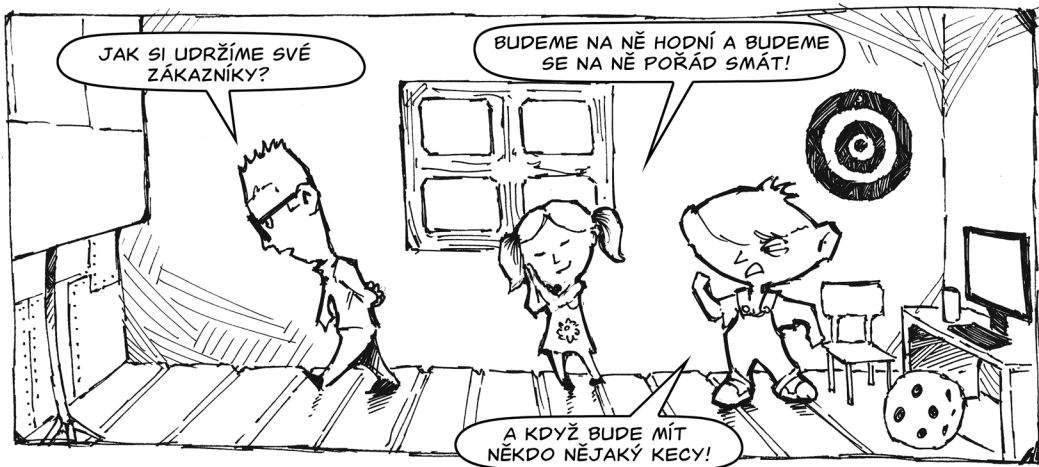
I. ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY:

- RODIČE S DĚTMI
- EKOLOGIČTÍ NADŠENCI



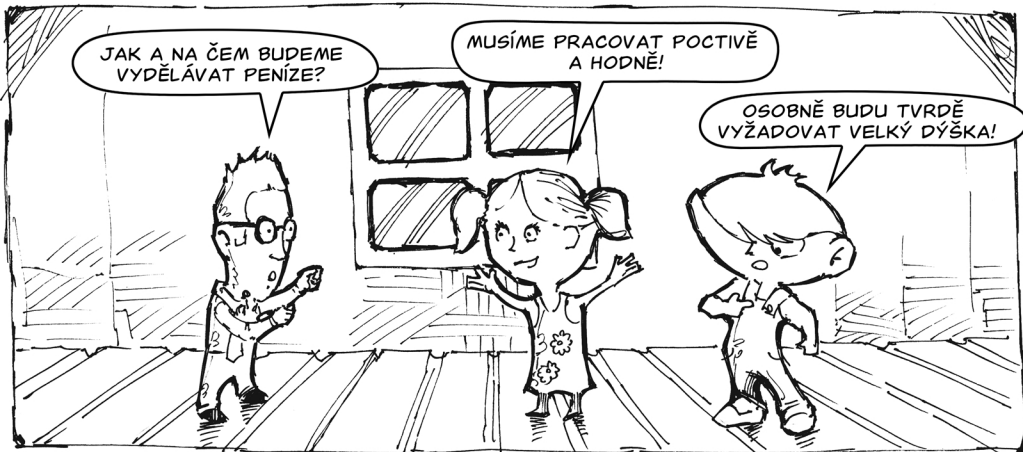
3. KANÁLY:

- VLASTNÍ WEBOVÉ STRÁNKY



4. VZTAHY SE ZÁKAZNÍKY:

- VĚRNOSTNÍ SLEVY
- VYTVOŘENÍ KOMUNITY



5. ZDROJE PŘÍJMŮ:

- POPLATKY ZA UBYTOVÁNÍ



6. KLÍČOVÉ ZDROJE:

- BUDOVA
- VYBAVENÍ



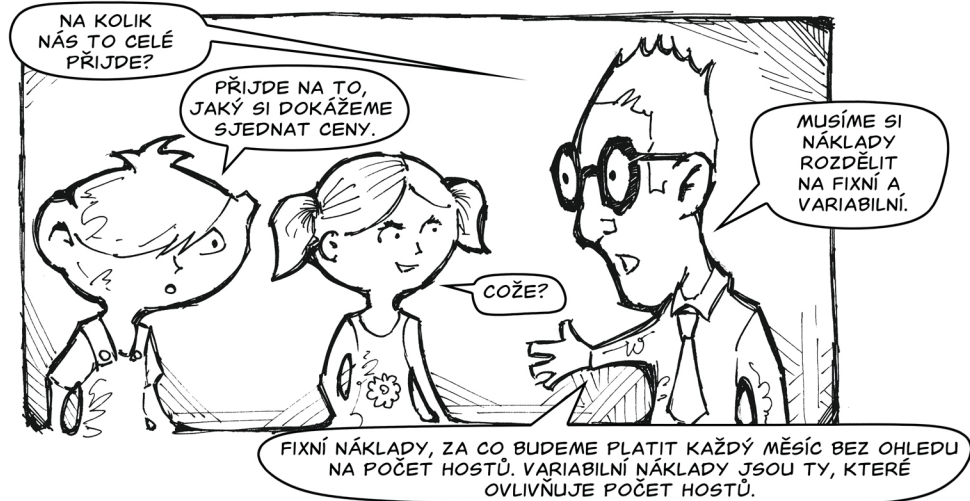
7. KLÍČOVÉ ČINNOSTI:

- UBYTOVÁNÍ
- ŘÍZENÍ FINANČÍ



8. KLÍČOVÁ PARTNERSTVÍ:

- BIOFARMA (BABIŠ)



9. STRUKTURA NÁKLADŮ:

- PROVOZNÍ NÁKLADY: ELEKTŘINA, VODA

BUSINESS MODEL

8. KLÍČOVÁ PARTNERSTVÍ	7. KLÍČOVÉ ČINNOSTI	2. HODNOTOVÉ NABÍDKY		4. VZTAHY SE ZÁKAZNÍKY	1. ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY
	6. KLÍČOVÉ ZPROJE			3. KANÁLY	
9. STRUKTURA NÁKLADŮ		5. ZPROJE PŘÍJMŮ			

JE TO KRÁSNÁ PŘEDSTAVA, ALE JAK TADY ČTU, ŽÁDNÝ BUSINESS MODEL NEMŮŽE FUNGOVAT IZOLOVANĚ, PŮSOBÍ NA NĚHO URČITĚ VNĚJŠÍ PROSTŘEDÍ. JAK PRAVÍ PŘÍRUČKA: PO FÁZI MOBILIZACE...

...NÁSLEDUJE FÁZE POROZUMĚNÍ, KTERÁ ZAHRNUJE: POZOROVÁNÍ PROSTŘEDÍ. TO JE SOUBOR ČINNOSTÍ, ZAHRNUTÍ PRŮZKUM TRHU, ZNALOST ZÁKAZNÍKA, SEZNÁMENÍ S BUSINESS MODELY KONKURENCE.

* KOUKNI NA PRACOVNÍ LIST 2 (STRANA 34)

PRŮZKUM LZE PROVÁDĚT BUĎ OD STOLU ČI V TERÉNU. JÁ OD STOLU, VY JDETE DO TERÉNU.

PARÁDA, UŽ SE TĚŠÍM!

KOMUNIKACE, TO JE MOJE...

KDYŽ NEMÁŠ LIMETKU, DEJ TAM KLIDNĚ CITRÓN

CHCE TO SCHOPNÉHO ARCHITEKTA A HLAVNĚ POŘÁDNEJ ROZPOČET.

ŽE STÁTNÍHO ROZPOČTU S NIČÍM NEPOČÍTEJTE, ALE KDYŽ MĚ POZVETE, PŘIJEDU A OBEJMU STROMY.

VY *** SE NA BLBOSTI. STAČÍ TI ZDRAVEJ SELSKEJ ROZUM. A TVRDĚ MAKAT. KUCHYNĚ JE ZÁKLAD, ***.

CHTĚL BYS BYDLET V HOTELU V KORUNÁCH STROMŮ?

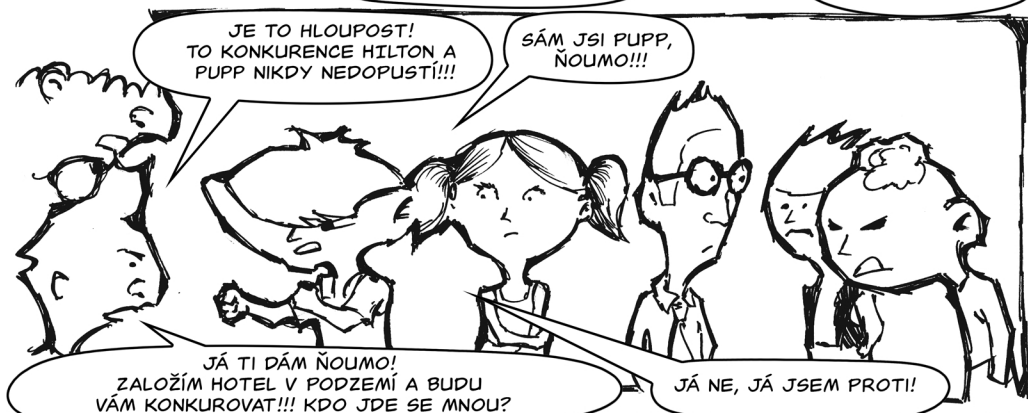
NE.

PROČ NE? VŽDYŽ JE TAM KRÁSNĚ.

POČKEJ OTO, TO NEFUNGUJE.

JÁ TI ŘÍKÁM, ŽE TAM BUDEŠ BYDLET A RÁD!

TAK PO DOBRÉM. KDYŽ PŘIVEDEŠ DVA ZÁKAZNÍKY, TAK TY TAM NEMUSÍŠ BYDLET.



TRŽNÍ SÍLY (ZÁKAZNÍCI):

- DĚTI S RODIČI
- CHTĚJÍ NÁVRAT K PŘÍRODĚ

KDO JE
PRO NÁS NEJDŮLEŽITĚJŠÍ? CO
NAŠI ZÁKAZNÍCI POTŘEBUJÍ? ZA CO
NÁM JSOU OCHOTNI PLATIT?

ANALÝZA
PROSTŘEDÍ:

BUDOU PLATIT ZA
POHÁDKOVÉ ZAŽITKY.

JAKOU MÁME KONKURENCI?

SEKTOROVÉ SÍLY (KONKURENCE,
DODAVATELÉ, DALŠÍ ZAJÍMAVÉ OSOBY):

- KONKURENCE: VŠECHNY HORSKÉ BIOHOTELY

JÁ ŽÁDNOU!

A CO BĚČÁCI A JEJICH
HOTEL V PODZEMÍ?

PČHE...BĚČÁCI ANI
NENAJDOU DÍRU V ZEMI.

ALE CO SE TÝKÁ DODAVATELŮ A
SPOLUPRACOVNÍKŮ, TAM ZAZNĚLO
NĚKOLIK DOBRÝCH NÁPADŮ.

HLAVNÍ TRENDY (TECHNOLOGICKÉ,
SPOLEČENSKÉ A KULTURNÍ,
SOCIOEKONOMICKÉ, TRENDY):

- ZDRAVÝ ŽIVOTNÍ STYL

TO BEZ PROBLÉMŮ NAJDEME V TRENDY
ČASOPISECH. PROČ BY SE JINAK TAK
JMEMOVALY?

????!!!

MAKROEKONOMICKÉ SÍLY (NÁSTIN
MAKROEKONOMICKÉ PERSPEKTIVY,
KAPITÁLOVÉ TRHY, CENY NA TRHU, EKONOMICKÁ
INFRASTRUKTURA):

- KORUNA JE SLABÁ, DOVOLENÁ V
ZAHRAŇICÍCH JE DRAHÁ

TADY ABY SI ČERT VYBRAL, KAŽDÝ ŘÍKÁ NĚCO JINÉHO.
UŽ ZAČÍNÁM CHÁPAT, PROČ SE NA NEW YORSKÉ BURZE
RADÍ NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ MAKLÉŘI S VĚDMOU.

TAK TO NENÍ PROBLÉM,
NĚJAKOU ČARODĚJNICI SEŽENU.

PO ANALÝZE
PROSTŘEDÍ NÁSLEDUJE
REALIZACE. DO TÉTO FÁZE SPADÁ
KROMĚ PODROBNÉHO ROZPRACOVÁNÍ
BUSINESS MODELU...

...ORGANIZACE VEŠKERÝCH
PRÁVNÍCH STRUKTUR,
PODROBNÝ ROZPOČET,
ZÍSKÁNÍ ŽIVNOSTENSKÉHO
OPRÁVNĚNÍ...

...REGISTRACE K DANÍM A SOCIÁLNÍMU A
ZDRAVOTNÍMU POJISTĚNÍ, ZALOŽENÍ ÚČTU,
NÁKUP ZÁSOB, NÁKUP DLOUHODOBÉHO
MAJETKU, ZÍSKÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ.

MŮŽEŠ TO ZOPAKOVAT?
POTŘEBUJU SI TO NAPSAT.

A ZA CO
JAKO TEN
ÚČET
ZALOŽÍM?
JSEM
STEJNĚ
NA SUCHU
JAKO DŘÍV.
TO TI TA
CHYTRÁ
KNIHA
NEPORADILA?

V BANCE, ALE NA TO MUSÍME MÍT
DO DETAILU HOTOVEJ TEN MODEL, KDYŽ SE
VŠICHNI ZAPOJÍME, JE TO HNED.

ZAPOMENŮ,
REKLS
TO JASNĚ -
TY PLÁTNO,
MY REALIZACE.
MĚJ SE, JDEME
SE KOUPAT.

ZASE JE VŠECHNO
NA MNĚ. ALE S TĚMI
PENĚZI MÁ NÁHODOU
PRAVDU. TO MŮŽE
BÝT PROBLÉM. DO
ZAČÁTKU POTŘEBUJEME
DESET MILIONŮ.

VIDÍTE TU OBROVSKOU PŘÍLEŽITOST?



VIDÍME TA RIZIKA. KDYŽ
NEMÁTE ČÍM RUČIT,
NIC VÁM NEPŮJČÍME.



ING. HORÁK
BANKOVNÍ PORADCE

V TÉTO DOBĚ INVESTUJEME
HLAVNĚ DO ZEMĚDĚLSTVÍ. DO KUŘAT.
JÍST MUSÍME STÁLE. SKORO BEZ RIZIKA.



VIDÍME TA
RIZIKA. KDYŽ NEMÁTE ČÍM RUČIT,
NIC VÁM NEPŮJČÍME.

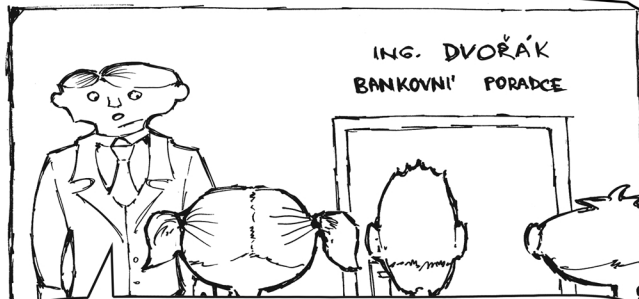
ING. NOVÁK
BANKOVNÍ PORADCE



V TÉTO DOBĚ
INVESTUJEME
HLAVNĚ DO ZEMĚDĚLSTVÍ.
DO KUŘAT.
JÍST MUSÍME STÁLE.
SKORO BEZ RIZIKA.

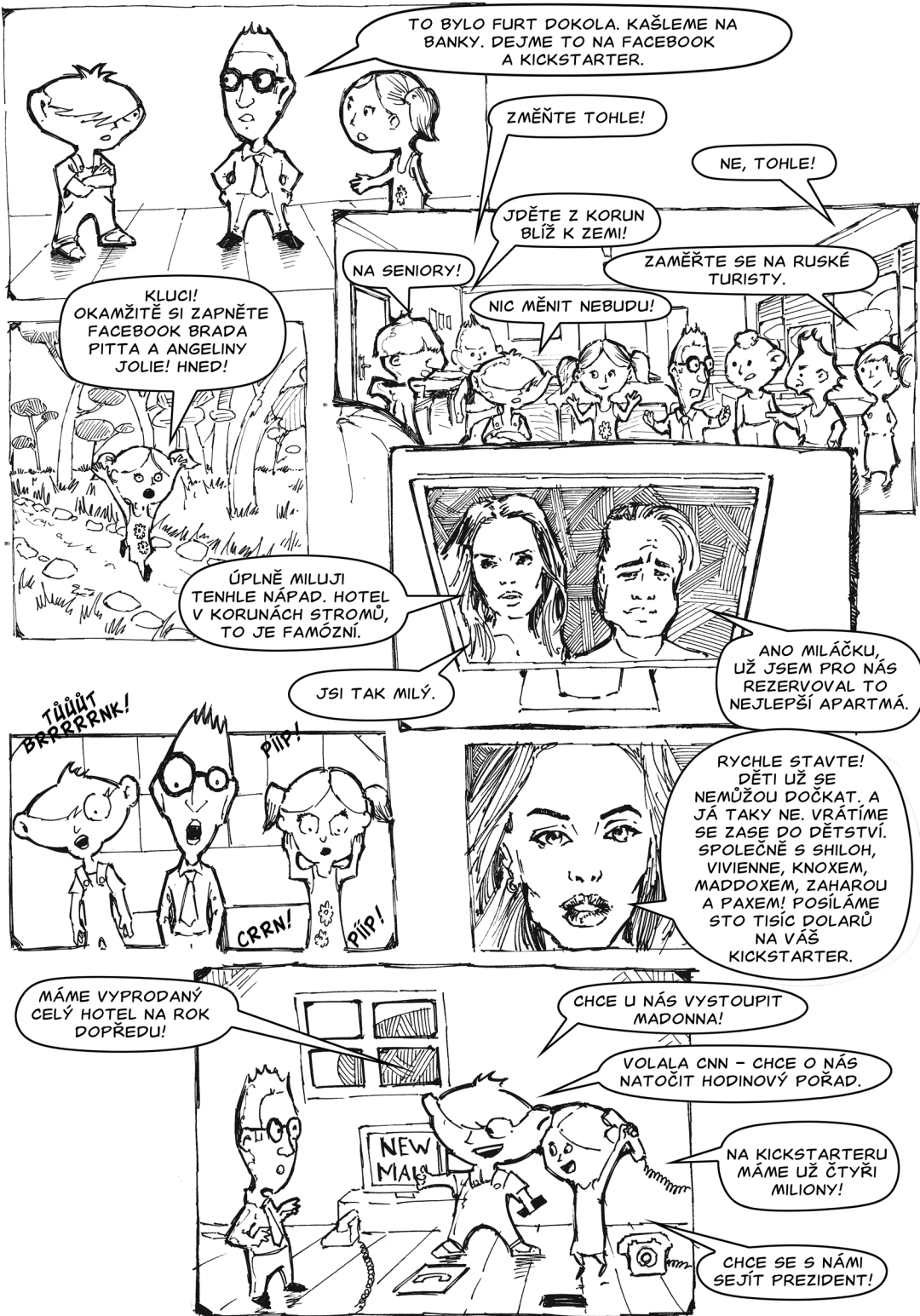
VIDÍME
TA RIZIKA.
KDYŽ
NEMÁTE
ČÍM RUČIT,
NIC VÁM
NEPŮJČÍME.

ING. DVORÁK
BANKOVNÍ PORADCE



V TÉTO DOBĚ INVESTUJEME HLAVNĚ DO ZEMĚDĚLSTVÍ.
DO KUŘAT. JÍST MUSÍME STÁLE. SKORO BEZ RIZIKA.





TO BYLO FURT DOKOLA. KAŠLEME NA BANKY. DEJME TO NA FACEBOOK A KICKSTARTER.

ZMĚŇTE TOHLE!

NE, TOHLE!

JDĚTE Z KORUN BLÍŽ K ZEMI!

NA SENIORY!

ZAMĚŘTE SE NA RUSKÉ TURISTY.

NIC MĚNIT NEBUDU!

KLUCI!
OKAMŽITĚ SI ZAPNĚTE
FACEBOOK BRADA
PITTA A ANGELINY
JOLIE! HNED!

ÚPLNĚ MILUJI
TENHLE NÁPAD. HOTEL
V KORUNÁCH STROMŮ,
TO JE FAMÓZNÍ.

JSI TAK MILÝ.

ANO MILÁČKU,
UŽ JSEM PRO NÁS
REZEROVAL TO
NEJLEPŠÍ APARTMÁ.

TÁÁÁÁ
BRRRRRNK!

CRRN!

PIIP!

PIIP!

RYCHLE STAVTE!
DĚTI UŽ SE
NEMŮŽOU DOČKAT. A
JÁ TAKY NE. VRÁTÍME
SE ZASE DO DĚTSTVÍ.
SPOLEČNĚ S SHILOH,
VIVIENNE, KNOXEM,
MADDOXEM, ZAHAROU
A PAXEM! POSÍLÁME
STO TISÍC DOLARŮ
NA VÁŠ
KICKSTARTER.

MÁME VYPRODANÝ
CELÝ HOTEL NA ROK
DOPŘEDU!

CHCE U NÁS VYSTOUPIT
MADONNA!

VOLALA CNN - CHCE O NÁS
NATOČIT HODINOVÝ POŘAD.

NA KICKSTARTERU
MÁME UŽ ČTYŘI
MILIONY!

CHCE SE S NÁMI
SEJÍT PREZIDENT!

O NĚKOLIK MĚSÍCŮ POZDĚJI...



STAVBU
JSME
DOKONČILI.
RAČTE VSTOUPIT
A PODÍVAT
SE DOVNITŘ.

KAŽDÝ POKOJ MÁ TERASU
S VÝHLEDEM NA KORUNY
STROMŮ.



RESTAURACE SE ŠVÉDSKÝMI STOLY
OD NEJLEPŠÍCH KUČAŘŮ.



A NYNÍ STOJÍME NA DĚTSKÉM HŘIŠTI.



PARÁDA.

TO NEMÁ CHYBU!

TAK JSME TO DOKÁZALI. ZA ROK VYDĚLÁME TŘINÁCT MILIONŮ, NÁKLADY BUDOU DESET MILIONŮ A ZISK TŘI MILIONY. ČÁST ZISKU DÁME ŠKOLE A ZBYTEK BUDEME INVESTOVAT.

PROVOZ RÁDI PŘENECHÁME NAJATÝM ODBORNÍKŮM A PRŮBĚŽNĚ BUDEME HODNOTIT FUNGOVÁNÍ NAŠEHO HOTELU SWOT ANALÝZOU.

MÁME TOTIŽ DŮLEŽITĚJŠÍ VĚCI NA PRÁCI.

* KOUKNI NA PRACOVNÍ LIST 4 (STRANA 37)

VRÁTILI JSME SE DO ŠKOLY.

CHODÍME SEM RÁDI.

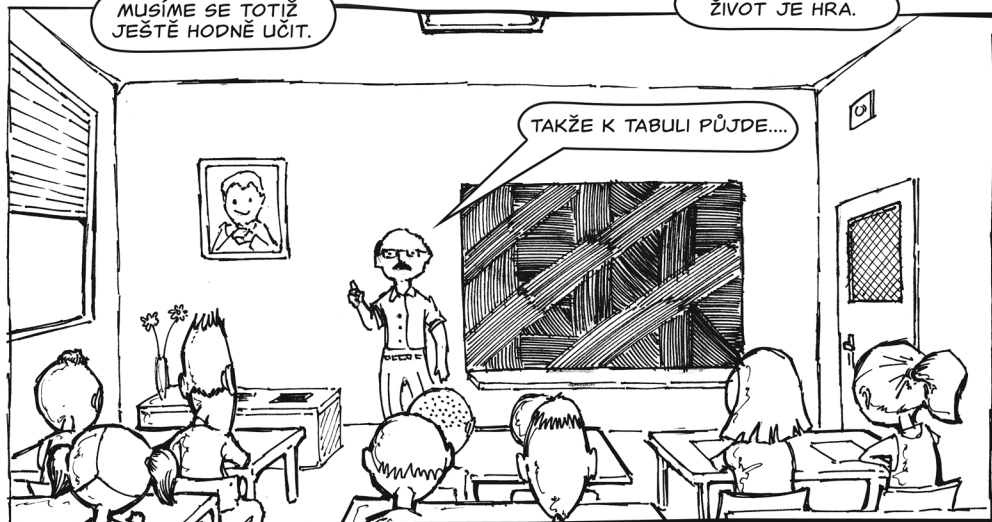
UČIT, ALE TAKY SI HRÁT.

PODNIKÁNÍ JE HRA.

MUSÍME SE TOTIŽ JEŠTĚ HODNĚ UČIT.

ŽIVOT JE HRA.

TAKŽE K TABULI PŮJDE....



PRACOVNÍ LIST I

BRAINSTORMING

JAK BYSTE ŘEŠILI SVÍZELNOU SITUACI DĚTÍ VY?

NEZAPOMEŇTE NA PRAVIDLA BRAINSTORMINGU.

- ZDRŽTE SE POSUZOVÁNÍ
- MLUVÍ POUZE JEDEN
- USILUJTE O KVANTITU
- BUĎTE VIZUÁLNÍ
- PODPORUJTE BLÁZNIVÉ NÁPADY

PRACOVNÍ LIST 2

DOTAZNÍK:

PROVEĎTE PRŮZKUM TRHU NA HOTEL V KORUNÁCH STROMŮ.
POUŽIJTE DOTAZNÍKOVOU METODU. VYTVOŘTE OTÁZKY A
FORMULUJTE ZÁVĚR.

DOTAZNÍK:

1) A) B) C)	6) A) B) C)
2) A) B) C)	7) A) B) C)
3) A) B) C)	8) A) B) C)
4) A) B) C)	9) A) B) C)
5) A) B) C)	10) A) B) C)

ZÁVĚR:

PRACOVNÍ LIST 3

MAPA EMPATIE
DOPLNĚ MAPU EMPATIE



CO SI ZÁKAZNÍK MYSLÍ A CÍTÍ:

 CO SLYŠÍ?

 CO VIDÍ?

 CO ŘÍKÁ A DĚLÁ?

 PROBLÉMY:

 CÍLE:

