



Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR Vás zve na sérii seminářů

# BYZNYS AKADEMIE

v rámci programu

Jak vytvořit plán sociálního podniku



KDY: 7. 10., 8. 10., 14. 10., 15. 10., 21. 10., 22. 10. 2024

KDE: SPoint pro Prahu a střední Čechy  
Jungmannova 35/29, Praha 1

## PROGRAM:

- 7. 10. 2024 - Proč váš podnik existuje, jaký má přínos a pro koho?
- 8. 10. 2024 - Analýza trhu a unikátní nabídka
- 14. 10. 2024 - Efektivní marketing a budování značky
- 15. 10. 2024 - Stanovení podnikatelských cílů a adaptabilita na změny
- 21. 10. 2024 - Finanční plánování podniku
- 22. 10. 2024 - Zpětná vazba na vytvořené plány

## PROČ SE PŘIHLÁSIT:

- **Chcete svoje sociální podnikání posunout na vyšší úroveň? Vstupte do našeho intenzivního vzdělávacího programu, který vás provede klíčovými aspekty úspěšného podnikání – od definování mise a analýzy trhu, přes budování silné značky a efektivního marketingu, až po finanční plánování a stanovení cílů. Naučíte se nejen teoretické základy, ale také praktické dovednosti, které ihned aplikujete do svého podnikání. Součástí programu je i možnost prezentovat svůj podnikatelský plán a získat cennou zpětnou vazbu. Připojte se a získejte know-how potřebné k udržitelnému růstu a rozvoji vašeho podniku!**

## POŽADAVKY:

- Vlastní počítač s mikrofonom a kamerou je nutností. Budeme pracovat také online, s elektronickými materiály a také s chatGPT.

## LEKTOR: Michal Polačko (Nekorporát s.r.o.)



Michal má více než 15 let zkušeností v nastavování celopodnikových strategií a vytváření úspěšných produktů a služeb pro malé i velké společnosti. Působí v roli obchodního a marketingového ředitele Nekorporát a Nekorporát Social, které se specializují na modernizaci, optimalizaci firemních procesů pomocí automatizace a AI. V minulosti vedl týmy ve společnosti Avast, kde dosáhl opakovaného ročního příjmu přes 100 milionů dolarů díky inovativním službám na ochranu uživatelského soukromí. V Notinu úspěšně transformoval společnost tak, aby denně zpracovala a odeslala přes 100 000 objednávek. Michal má bohaté zkušenosti i ze startupů jako Tatum (blockchainové služby) a vedl produktové týmy v MSD (farmaceutika). Ve společnosti Moravia a.s. vedl projektový tým o 60 lidech a později působil jako procesní ředitel, kde spolupracoval s největšími IT společnostmi na světě. Protože Michalovi v začátcích chyběl mentor, rozhodl se své zkušenosti vrátit zpět a proto více než 10 let působí jako mentor a kouč malých a středních podniků. Je spoluzakladatelem Product Tanku v Brně, kde sdílí své znalosti o vývoji služeb, marketingu a obchodních strategiích.

## OBSAH SEMINÁŘŮ:

### 7. 10. 2024 (osobně v Praze, 6 hodin) + 2 hodiny domácí úkol

#### Proč váš podnik existuje, jaký má přínos a pro koho?

Tento seminář vás naučí, jak definovat misi a vizi vaší společnosti, identifikovat zákaznické segmenty a cílové skupiny. Bez jasné strategie a znalosti cílové skupiny totiž hrozí, že váš podnik nebude schopný oslovit správné zákazníky a plnit své poslání. Také se naučíte, jak a kdy použít AI jako svého oponenta a asistenta při tvorbě strategie, obchodního a marketingového plánu, což využijete ve všech seminářích tohoto programu.

##### Co se naučíte?

- Definovat základní misi a vizi vaší společnosti.
- Jaké jsou klíčové hodnoty a filozofie vaší společnosti.
- Identifikovat a definovat zákaznické segmenty a cílové skupiny.
- Najít a definovat klíčové problémy a výzvy vašich zákazníků.
- Ověřovat hypotézy ohledně cílových skupin a jejich problémů.
- Základy AI při tvorbě strategie, podnikatelského, marketingového a finančního plánu.



### 8. 10. 2024 (online schůzka, 4 hodiny) + 2 hodiny domácí úkol

#### Analýza trhu, naše řešení a unikátní nabídka

Webinář navazuje na předchozí seminář a pomůže vám rozvinout vaše řešení pro cílovou skupinu zákazníků, provést analýzu trhu a konkurence, najít konkurenční výhodu a identifikovat klíčové zdroje a partnery. Bez těchto dovedností hrozí, že vaše podnikání nebude schopné efektivně konkurovat na trhu a využít příležitosti k růstu. Po tomto semináři budete umět postavit první verzi svého podnikatelského plánu.

##### Co se naučíte?

- Identifikovat klíčové kroky nezbytné pro řešení problémů zákazníků.
- Jaké jsou naše klíčové návrhy (produkty, služby,...) na vyřešení problému nebo výzev zákazníků?
- Definovat konkurenční výhodu vaší společnosti.
- Provést analýzu trhu a konkurence.
- Identifikovat klíčové zdroje, partnery a dodavatele potřebné pro fungování a růst podniku



### 14. 10. 2024 (osobně v Praze, 6 hodin) + 2 hodiny domácí úkol

#### Efektivní marketing a budování značky

Tento seminář vás naučí, jak vytvořit efektivní marketingový plán a vybudovat vaši značku. Naučíte se, jak správně komunikovat směrem k zákazníkům a jaké komunikační kanály použít. Bez silné značky a efektivního marketingu může být těžké získat a udržet zákazníky, což může ohrozit dlouhodobý úspěch vašeho podniku. Proto se spolu podíváme také na pozicování značky, její osobnost, postoje, tón hlasu a jiné důležité aspekty brandingů.

##### Co se naučíte?

- Vybudovat a posilovat značku (pozicování značky, její osobnost, postoje, tón hlasu, typ projevu, tagline a slogan)
- Stanovit marketingové cíle
- Vybrat správné komunikační kanály pro efektivní komunikaci se zákazníky
- Stanovit marketingové kampaně



## OBSAH SEMINÁŘŮ:

### 15. 10. 2024 (online schůzka, 4 hodiny) + 2 hodiny domácí úkol Stanovení podnikatelských cílů a adaptabilita na změny



Tento webinář se zaměří na stanovení krátkodobých a dlouhodobých cílů vašeho podniku. Říká se, že každý plán je neaktuální v okamžiku, jak ho dáte na papír. Proto musíte být adaptabilní v dynamickém prostředí a implementovat nové poznatky do praxe rychle a efektivně bez velké ztráty a prostojů. Bez jasně definovaných cílů a schopnosti reagovat na změny se podnik může snadno ztratit v konkurenčním prostředí a ztratit směr.

#### Co se naučíte?

- Stanovit krátkodobé a dlouhodobé cíle
- Reagovat na změny na trhu a nová zjištění
- Nastavit firemní kulturu a plánování pro agilní přístup

### 21. 10. 2024 (osobně v Praze, 6 hodin) + 2 hodiny domácí úkol Finanční plánování podniku



V tomto bloku se dozvíte, jak zlepšit své dovednosti ve finančním plánování a jak vytvořit podnikatelský plán, což vám pomůže zajistit finanční udržitelnost podniku. Naučíte se také, jak efektivně komunikovat strategii ve vaší firmě a zákazníkům. Bez důkladného finančního plánování může váš podnik čelit finanční nestabilitě a riziku krachu.

#### Co se naučíte?

- Základy finančního plánování s výhledem na 3 roky
- Představení vzoru podnikatelského plánu
- Jak správně vyplnit podnikatelský plán s nabytými informacemi
- Efektivně komunikovat finanční strategii ve firmě i zákazníkům

### 22. 10. 2024 (online schůzka, 4 hodiny) Zpětná vazba



V tomto bloku budete mít příležitost dobrovolně prezentovat své vytvořené podnikatelské plány, případně jejich části. To vám umožní získat zpětnou vazbu, cenné rady a doporučení pro další rozvoj. Prezentace podnikatelských plánů a získání zpětné vazby od nezainteresované osoby může odhalit slabiny a příležitosti k vylepšení, což je klíčové pro úspěch vašeho podnikání.

#### Co budeme dělat?

- Prezentovat svůj podnikatelský plán
- Získávat zpětnou vazbu od lektora a kolegů
- Identifikovat oblasti, které je třeba zlepšit nebo upravit
- Využívat získané poznatky pro další rozvoj podniku
- Zodpovězení dotazů



## KONTAKT:

Monika Šikulová, Koodinátor vzdělávacích aktivit  
776 786 199, [monika.sikulova1@mpsv.cz](mailto:monika.sikulova1@mpsv.cz)

## REGISTRACE **ZDE**

Další informace o projektu RESP  
i o sociálním podnikání naleznete na  
[www.ceske-socialni-podnikani.cz](http://www.ceske-socialni-podnikani.cz)

