

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra řízení



Teze diplomové práce

Podnikatelský plán pro podnik typu startup

Lucie Tichá

© 2017 ČZU v Praze

Souhrn

Diplomová práce je zaměřena na tvorbu podnikatelského plánu pro podnikatelskou společnost typu startup. Hlavní činností vybraného subjektu je rozšíření online interaktivního vzdělávacího programu pro výuku matematiky.

Diplomová práce je rozdělena do dvou hlavních částí – teoretické a praktické. V první, teoretické části je popsán současný náhled na problematiku podnikání, podnikatelský plán a možnosti financování za použití dostupné české i zahraniční literatury.

V druhé, praktické části je vytvořen na základě analýzy prostředí a dalších vstupních dat, konkrétní podnikatelský plán pro vybranou společnost ALFA LTD, organizační složku startupového typu dále jen „společnost ALFA“.

Závěr práce je věnován zhodnocení stávajícího stavu, včetně analýz a návrhu opatření vedoucího ke zlepšení strategie společnosti.

Klíčová slova: podnikání, startup, podnikatelský nápad, podnikatelský plán, financování startupu, vnitřní analýzy podniku, analýza konkurence v odvětví, SWOT analýza

Cíl a metodika:

Hlavním cílem práce je navrhnout podnikatelský plán pro vybraný startup a vyhodnotit první měsíce jeho realizace. Podnikatelský plán je zpracován za účelem získání investice pro činnost společnosti a další vývoj hlavního produktu, kterým je online interaktivní vzdělávací program pro výuku matematiky.

Diplomová práce je rozdělena do dvou hlavních částí, teoretická východiska a vlastní práce. Obě části jsou provázané a logicky na sebe navazují.

V první, teoretické části je zpracováno posouzení současných poznatků o vytváření podnikatelských plánů, zakládání startupů a způsobů jejich financování. Na základě teoretických poznatků z odborné literatury je vytvořen podnikatelský plán, kterému předchází podnikatelský nápad.

V druhé části diplomové práce je zpracována charakteristika společnosti ALFA LTD, organizační složka startupového typu. Z důvodu požadované anonymity zakladatelů je název ALFA fiktivní, ale společnost je skutečná. Na základě průzkumu trhu středních

škol a potřeb vyplývajících z odvětví školství je vytvořen podnikatelský nápad, který je podkladem pro tvorbu finanční strategie společnosti a podnikatelského plánu. Zpracování podnikatelského plánu bude provedeno podle zvolené metodiky. Podnikatelský plán je zpracován v červnu roku 2016 a revize je provedena k 28. 2. 2017 metodou komparace skutečného a plánovaného stavu. Struktura podnikatelského plánu vychází z finančního plánu, analýzy konkurenčních sil a ze SWOT analýzy, což je analýza silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb. Účelem podnikatelského plánu je zaujmout investora a získat finanční prostředky pro činnost podniku a rozvoj online interaktivní vzdělávací aplikace ALFA pro výuku matematiky vždy na jeden školní rok.

V závěru je zpracována revize podnikatelského plánu a na případné zjištěné odchylky bude navrženo opatření plynoucí ze změn vůči původnímu plánu.

Teoretická část:

Startup projekt si lze představit jako souhrn činností s jednorázovým cílem, kterým je založení podniku. Startupy jsou postaveny na nových, technických nápadech a myšlenkách (Slavík, 2013).

Dle Riese (2011) většina lidí právě startupy chápe jako dynamické a vzrušující, ale jejich postupy řízení jsou vnímány neřízeně a chaoticky. Startup se snaží zazářit, uspět a změnit svět. Lidé, kteří stojí za zrodem startupu, do něj vkládají energii a vášně, ale nemají potřebné finanční prostředky pro samotnou realizaci (Pešková, 2016).

Podnikatelský plán je důležitý pro založení a činnost podniku a je možné ho chápat jako „mapu“ cesty k úspěchu. Bude podnikatele provázet celou dobu od počátku podnikání až k předem určenému cíli. Pomocí něj může podnikatel včas rozkrýt případné překážky a různé alternativní cesty (Abrahams a Kleiner, 2003).

Praktická část:

Produkt [Aplikace ALFA] jako jediný na trhu úzce propojuje dění v hodinách se samostudiem žáků. Jejich vyhodnocení je vstupem pro přípravu učitele na výklad. Díky tomu, že se vše odehrává v jedné aplikaci je získáváno velké množství strukturovaných dat, které se automatizovaně vyhodnocují. Učitel se dozví o svých studentech více informací, než kolik mají možnost nabídnout konkurenční produkty soustředící se pouze na některé části výukového procesu.

Zhodnocení a návrh doporučení:

Plán selhal v očekávaných tržbách za jednotlivé přístupy pro studenty v požadované ceně [250,00 Kč/studenta], protože někteří zákazníci nebyli ochotni cenu akceptovat. Společnost ALFA tedy generovala nižší tržby na jednu školu, než byl plánovaný průměr. Učitelé totiž vnímali aplikaci hlavně jako procvičovací modul pro státní maturitu – objednané přístupy do aplikace byly tedy pouze pro maturanty. Plánovaný počet přijatých objednávek byl 142 a ve skutečnosti bylo realizovaných pouze 68.

I přes vysoké nedodržení plánu tržeb se společnosti podařilo přesáhnout plán nákladů pouze o 5472,00 Kč. Společnosti ALFA se podařilo utržit pouze polovinu plánovaných tržeb tím pádem je i počet studentů menší.

Vzhledem k úspěšnosti rozšíření aplikace se podařilo společnosti předčasně vstoupit na slovenský trh, což bylo i vizí společnosti. Dále se společnosti daří postupně překonávat obchodní bariéry vstupu na španělský a italský trh.

Závěr:

Cílem diplomové práce bylo vytvoření podnikatelského plánu pro společnost ALFA LTD, organizační složka startupového typu.

V první, teoretické části byly zpracovány jednotlivé formy podnikání s důrazem na podnikání startupového typu, jednotlivé fáze vývoje startupu, podnikatelský nápad, podnikatelský plán.

V druhé části diplomové práce byla zpracována charakteristika společnosti ALFA LTD, organizační složka startupového typu, která zareagovala na podněty z odvětví školství. Studenti neprokazovali dostatečný zájem o výuku matematiky, což dokládaly neúspěšné výsledky u maturitních zkoušek. V 21. století v době internetové rozmachu bylo nutné zareagovat na tradiční, ale pro studenty nezábavnou a nezajímavou formu výuky prostřednictvím učebnic a pracovních sešitů. Online inovativní aplikace ALFA nabízí řešení zajímavou doplňkovou formu výuku matematiky prostřednictvím vizualizací. Tato okolnost byla podnětem pro podnikatelský nápad, který byl podkladem pro zpracování podnikatelského plánu. Struktura podnikatelského plánu vycházela ze SWOT analýzy, silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb, analýzy konkurenčních sil apod. Účelem podnikatelského plánu bylo zaujmout investora a získat finanční prostředky pro činnost

podniku a rozvoj online interaktivní vzdělávací aplikace ALFA. Nebylo jednoduché najít investora, který nejen poskytne finanční prostředky, ale bude mít i ambice tým vzdělávat, mentorovat a rozvíjet. Zpracovaný podnikatelský plán pomohl přesvědčit jednoho z oslovených investorů a obě strany přistoupily k podpisu o konvertibilní půjčce. Vzhledem k rostoucímu zájmu společnosti o rozvoj vzdělávání studentů je vysoký předpoklad úspěšného budoucího rozvoje společnosti ALFA, při dobře nastavené obchodní strategii.

Použitá literatura:

HISRICH, Robert D. a Michael P. PETERS. *Založení a řízení nového podniku*. Praha: Victoria Publishing, 1996. ISBN 80-85865-07-6.

MICHAEL E. PORTER. *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. 1998. ISBN 9781416595847.

RIES, Eric. *The lean startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. New York: Crown Business, c2011.

SLÁVIK Štefan A KOLEKTIV, *Stratégie a podnikateľské modely v postindustriálnej ére podnikania II. : recenzovaný zborník vedeckých prác*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2014.

SLAVÍK, Jakub. *Finanční průvodce nefinančního manažera: jak se rychle zorientovat v podnikových a projektových financích*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4593-0.

SRPOVÁ, Jitka a kolektiv. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. Expert (Grada Publishing). ISBN 978-80-247-4103-1.

VÁCHAL, Jan a Marek VOCHOZKA. *Podnikové řízení*. Praha: Grada, 2013. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4642-5.

VEBER, Jaromír. *Management: základy, moderní manažerské přístupy, výkonnost a prosperita*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Management Press, 2009. ISBN 9788072612000.