

# Přílohy

## Příloha č. 1. Čajovník



Příloha č. 2. Druhy čajů



### Příloha č. 3. Dotazník

1. Do jaké věkové kategorie spadáte?

- do 20 let  21-35  36-50  51-65  66 a více

2. Jaké je Vaše pohlaví?

- žena  muž

3. Jaké je Vaše nejvyšší dosažené vzdělání?

- ZŠ  vyučen  SŠ s maturitou  VŠ - bakalářské  VŠ - magisterské či vyšší

4. Kolik členů má Vaše domácnost?

- 1  2  3  4  5 a více

5. Jak často pijete čaj?

- vůbec ne  příležitostně  téměř pravidelně

6. Jaké čaje preferujete?

Zvolte alespoň jednu možnost, maximálně 4 možnosti.

- zelené čaje  černé čaje  bílé čaje  bylinné čaje  ovocné čaje  instantní čaje  funkční čaje (detoxikace, hubnutí aj..)

7. V jakém balení čaje kupujete?

- porcované čaje (sáčky)  sypané čaje

8. Podle čeho se při nákupu čaje rozhodujete?

Zvolte alespoň jednu možnost, maximálně 3 možnosti.

- složení  cena  výrobce  obal výrobku  reklama  doporučení  zdravotní prospěšnost

9. Je ve Vašem městě speciální prodejna s čaji?

- ne  ano

10. Chodíte do čajovny?

- ne  ano

11. Berete pití čaje pouze jako občerstvení nápojem, nebo jako rituál?

- jako občerstvení nápojem  jako rituál

12. Kolik v průměru utratíte měsíčně za čaj?

do 50 Kč  51-100 Kč  101-200 Kč  200 Kč a více

13. Kupujete čaj jako dárek?

ne  ano

14. Znáte některé výrobce čajů? Pokud ano, napište které?

Vlastní odpověď:

15. Z jakého jste kraje?

Karlovarský  Ústecký  Liberecký  Plzeňský  Středočeský  
 Praha  Královéhradecký  Pardubický  Vysočina  Jihočeský  
 Jihomoravský  Olomoucký  Zlínský  Moravskoslezský

16. Jaký je Váš měsíční příjem?

do 15 tis. Kč  15 - 20 tis. Kč  20 - 30 tis. Kč  nad 30 tis. Kč

## **Popis fungování klubu**

Bude tedy založen klub s názvem „Čajánek“, který bude sdružovat milovníky čaje. Tento klub může být založen některým z velkých výrobců čajů v České republice. Vedení této firmy se rozhodne, že takový klub bude založen a bude do něj investovat. Valná hromada (nebo akcionáři či jiné povolané osoby) rozhodnou o podrobnostech fungování tohoto klubu. Poté bude stanovena jedna osoba (z řad stávajících manažerů), která bude mít na starosti založení a fungování klubu.

Založit a zviditelnit takový klub není jednoduché, stejně jako získat stálé členy, kteří budou klub pravidelně navštěvovat. Jen v případě, že klub bude fungovat správně a bude řízen dostatečně vzdělanou osobou, bude projekt a klub úspěšný. Tato osoba musí stále hodnotit klady a zápory, provádět predikci budoucnosti, analyzovat silné a slabé stránky.

Jako první je nutné stanovit provozovnu klubu. Možností je několik. Mohou být použity například místnosti v sídle firmy, které nejsou efektivně využívány. Zde je výhoda, že odpadnou náklady na pronájem, klubovnu budou moci jednoduše navštěvovat zaměstnanci firmy, klubovna bude stále pod dohledem vedení a majitelů firmy. Pokud žádné vhodné prostory k pronájmu neexistují, mohou být pronajaty. Důležité je zvolit správné umístění prostor, dostupnost MHD, zajistit bezbariérovost apod. Možné je také zařídit v klubovně koutek pro děti, aby ho mohly navštěvovat maminky na mateřské dovolené a trávit zde volné chvíle. Pronájem cizích prostor bude stát každý měsíc podstatné finanční náklady. Celkově je vhodné klubovnu umístit do velkého města, např. Praha, Brno. Klubovna by měla mít dvě místnosti. První místnost je samotná klubovna s recepcí, kde budou umístěny stoly, židle, bude zde možnost zakoupit si čaj, nechat si ho zaměstnancem připravit, vychutnat si ho. K dispozici budou knihy o čaji, noviny, časopisy, společenské hry, televize (kde se budou promítat dokumenty o čaji). Členům bude k dispozici také lednice, mikrovlnná trouba, sociální zařízení s WC a umyvadlem. Druhá, značně menší místnost, bude provozní prostor pro vedoucího klubu. Bude se zde řešit administrativa, provoz klubu, skladovat zásoby apod.

Klub bude mít dva zaměstnance. Hlavním bude vedoucí klubu, který se bude starat o založení klubu a následně o provoz a organizaci fungování klubu. Tento vedoucí se

bude aktivně starat o klienty, účastnit se akcí, povede stánky. Druhý zaměstnanec bude recepční (muž nebo žena), který bude zajišťovat prodej občerstvení, přípravu čajů, úklid prostorů, bude pečovat o klienty, řešit drobné administrativní problémy, zajišťovat otevřenost klubu v provozních hodinách.

Otvírací doba se stanoví pro začátek provizorně, časem se bude upravovat podle toho, jaká bude v konkrétních hodinách opravdová návštěvnost klubu. Tu je třeba alespoň první tři měsíce pečlivě sledovat. Pro začátek může být klub otevřen následovně:

Po     Zavřeno

Út     14 – 18

St     10 – 14

ČT     14 – 18

Pá     14 – 20

So     10 – 20

Ne     10 – 20

Důležité je také ošetřit členství v klubu. Je možné nastavit systém pro začátek tak, že nebude nutné být platným členem klubu. Ten, kdo bude klub navštěvovat nahodile, nikoliv pravidelně, ten se rozhodne, že nebude platit členský poplatek. To bude mít ale tu nevýhodu, že pokud se bude taková osoba účastnit akcí pořádaných přímo v klubu (ne v rámci stánků), pak bude muset zaplatit určitý menší vstupní poplatek. Ten, kdo se stane členem klubu, podepíše členství v klubu a bude se muset řídit všeobecnými podmínkami fungování klubu a provozním řádem. Poplatky za členství mohou být stanoveny takto:

Měsíční členství     150 Kč

Půlroční členství     600 Kč

Roční členství 1 000 Kč

### **Akce klubu**

V rámci běžného fungování klubu se bude alespoň 1x týdně konat v provozovně klubu nějaká akce. Tyto akce mohou být různorodé, nemusí být nutně zaměřené pouze na čaj.

Vedoucí klubu bude sledovat různé venkovské sportovní, kulturní a společenské slavnosti a těch se bude klub pravidelně účastnit. Nutná je účast alespoň na jedné až dvou akcích měsíčně. Volba musí být stanovena tak, aby klub cestoval se svým stánkem do různých koutů ČR, nezaměřoval se pouze na určitou oblast.

### **Přednáška o čajích**

Přednáška může být zaměřena na cokoliv. Na vznik čaje, na zvyklosti konzumace čaje v jednotlivých zemích, na složení a druhy čajů, na kombinaci zdravotních čajů a léků apod. Téma čaje je natolik široké a rozmanité, že přednášky mohou být pořádány velmi často a stále budou členy bavit, protože se nebudou opakovat.

Do přednášek se mohou samozřejmě zapojovat i členové klubu. Pokud budou mít sami zajímavé informace o čaji, získají nové zkušenosti s konzumací čaje např. někde v zahraničí, nebo budou mít známé, kteří s čajem pracují nebo ho vyrábí, budou mít příležitost sami vést přednášku.

Finanční obnos za účast na přednášce bude záležet na typu přednášky, na tom, kdo ji povede a jaké budou potřebné pomůcky k přednášce.

### **Víkendové akce**

V případě, že se členové klubu spřátelí a budou chtít spolu trávit čas a dozvědět se toho více o svém koníčku – čaji, pak by mohl klub pořádat například víkendové akce zaměřené na čaj. Akce by byly samozřejmě placené, protože by byly spojené s náklady. Platit by se muselo ubytování, strava, doprava, vedoucí klubu, který by akci organizoval a účastnil se jí. Dopředu by se dohodnul typ ubytování, konkrétní téma víkendu, strava atd.

Například se může zorganizovat výlet, v rámci kterého se budou účastníci moci dozvědět co nejvíce informací o čaji. Členové klubu se v klubu sejdou v sobotu ráno, u klubu již bude připravený odvoz na místo určení (např. hotel na venkově v přírodě, kde se mohou pořádat túry, navštívit nedaleký hrad, zámek, muzeum, místní tradice a folklor). Vše bude dopředu zajištěno, ubytování v hotelu, doprava autobusem, strava v hotelu. Cena tohoto víkendu se bude pohybovat kolem 3 000 Kč.

### *Sobota*

9:00

Sraz všech zúčastněných v prostorách klubu

11:00	Příjezd do hotelu, po cestě byl v autobuse promítán film o historii čaje
12:00	Oběd
14:00	Způsoby zpracování čajů
16:00	Ochutnávka různých druhů čajů
18:00	Večeře
19:00	Volný program

### *Neděle*

9:00	Snídaně
10:00	Čaj a jeho blahodárné účinky
12:00	Oběd
13:00	Čaj v jednotlivých zemích – zvyklosti, zvláštnosti
15:00	Příprava čajů dle zvyklostí v různých zemích
17:00	Odjezd domů

Pokud by se víkendové akce osvědčily, klienti by na ně jezdili rádi a byl by zájem o další akce, klub by tyto akce mohl pořádat častěji. Vždy na jiném místě a vždy s jiným programem, aby akce klienty nenudily.

### **Sobotní bojová hra**

Protože klub Čajánek vítá jako členy také rodiny s dětmi, mohly by se pro děti pořádat sobotní bojové hry, které by byly spojeny s čajem a s pobytem a pohybem v přírodě, ve zdravém prostředí. Obzvláště v letních měsících by se mohli her v lese účastnit všichni členové klubu, kteří budou mít zájem. V blízkém okolí klubovny by se zvolilo vhodné místo, dopředu by se připravila trasa vyznačená barevnými fáborky (ta by byla sestavena tak, aby byla vhodná pro děti i seniory). Po cestě by bylo několik zastávek (zde by byl vedoucí klubu, zaměstnanec, dobrovolníci z řad členů), kde by na účastníky pochodu čekaly hry a soutěže. Za splnění úkolu by dítě dostalo nějaký drobný dárek (samozřejmě související s čajem a jeho přípravou), bylo by zde připraveno drobné občerstvení.



I v tomto případě by účastníci zaplatili menší poplatek (aby byly finanční zdroje na občerstvení a drobné dárečky). Účastnit by se mohl neomezený počet členů.

### **Účast na venkovských slavnostech**

Jak již bylo zmíněno, vedoucí klubu vždy jednou měsíčně zvolí nějaký festival, slavnost apod. v určité venkovské oblasti ČR klub tuto akci navštíví. Pokud budou mít členové zájem se akce zúčastnit, pak se zorganizuje autobus, který přepraví více účastníků. Vedoucí klubu bude mít na starost stánek, který se na této akce postaví. Zde budou letáčky o čaji, ukázka přípravy nějaké zvláštního čaje, soutěže pro děti, vědomostní testy. Zdarma zde budou nabízeny čaje, účastníci soutěží získají vzorek čaje domů. Bude zde možnost si zakoupit čaje, sady pro přípravu čaje, dárkové balíčky apod. domů

### **Ostatní aktivity**

Aktivit, které může klub pořádat, je celá řada. Bude záležet jen na chuti a zájmu členů a na finančních možnostech. Další akce mohou být například:

- návštěva a prohlídka muzea Jemnice věnované historii zpracování čaje,
- návštěva festivalu čaje,
- návštěva botanické zahrady s čajovníky,
- kouzelná příprava čaje v noci,
- čajové barmanské triky,
- konzumace čaje spojená s konzumací kulinářských specialit k danému čaji vhodných.

Možností využití je celá řada, záleží na každém, jaká aktivita se mu líbí a vyhovuje mu.

### **Reklama**

Nyní je nutno rozhodnout, jak bude veřejnost informována o tomto klubu. Finanční zdroje budou nejspíše na začátku velmi omezené, proto se musí snižovat marketingové náklady na minimum. Reklama v televizi nebo novinách by byla příliš drahá.

Proto na začátku bude vhodné přistoupit pouze k tomu, že budou vytvořeny webové stránky a letáky. Ty majitel sám vyhotoví, vytiskne a roznese. Roznést je by bylo vhodné do klubů seniorů, domovů seniorů, různých zájmových organizací, nemocnic, škol apod. Dále může být použita reklama v místním rádiu.

Reklama rozhodně není zbytečnou investicí, bez ní se neobejde žádná organizace žádného typu.

### **Logo, vize, cíle**

Prezentace klubu na veřejnosti je něčím velmi důležitým, protože to, jak klub působí navenek, ovlivňuje jeho návštěvnost. Pokud bude za pomoci reklamy, loga (viz obrázek č. 8.) a stanovených cílů potenciální návštěvníky lákat, vnadit a překvapovat, pak ho budou rádi navštěvovat.



Obr.8. Logo klubu (vlastní zdroj)

Poslání: poskytnout členům klubu a návštěvníkům stánků co nejvíce informací o druzích čajů, o jejich zdravotní prospěšnosti, složení a užitečnosti.

Vize: snažit se pomáhat prohlubovat znalosti konzumentů čaje a účastnit se veřejných akcí, které napomáhají rozvoji venkova.

Cíle:

- rozšířit povědomí o existenci značky čajů,
- informovat co nejširší veřejnost o zdravotní prospěšnosti čajů,
- snažit se oslovit co nejvíce mladých lidí a dětí,
- zlepšovat využití volného času členů klubu,
- napomáhat rozvoji venkova.

Správné působení vize, poslání a cílů působí nejen na veřejnost a na členy, ale i na zaměstnance klubu a zakladatele.

### **Slavnostní otevření**

Poté, co bude klub připraven k fungování, musí proběhnout slavnostní otevření, které proběhne v sobotu. Toto slavnostní otevření bude spojeno se zábavou, poučením a občerstvením zdarma.

13:00 Projev vlastníka, pozvánka na raut

13:45 Přednáška o zdravotní prospěšnosti čajů

15:00 Ochutnávka různých druhů čajů

16:00 Představení nejbližších akcí konaných klubem

17:00 Ukázka speciálních čajů, jejich příprava

19:00 Ukončení programu, klienti však nemusí odcházet, mohou zůstat a povídat si (v tento den nebude klub uzavřen dle běžných otvíracích hodin, bude otevřena tak dlouho, jak si budou přát samotní klienti)

Slavnostní otevření je důležité, mělo by proběhnout hladce, bez jakýchkoliv chyb a nedostatků.

### **Riziková analýza**

Nezbytné je provést rizikovou analýzu (viz tab. 29.). Každá akce, investice je spojena s riziky, přičemž některá rizika mohou být natolik závažná, že mohou ohrozit chod

klubu. Z toho důvodu se při zakládání provádí analýza rizik, aby se na ně mohl majitel dopředu připravit.

Tab. 29. Rizika projektu

Riziko	Označení rizika	Pravděpodobnost výskytu	Závažnost
Překročení finančních plánů	A	2	5
Překročení časových plánů	B	2	4
Nedostatek klientů	C	4	4
Nezájem o stánky na akcích venkova	D	2	5
Problémy při zakládání klubu	E	2	3

Všechna rizika jsou uvedena v tabulce rizika projektu i s uvedením pravděpodobnosti výskytu a závažnosti, přičemž hodnocení 1 znamená minimální pravděpodobnost/závažnost, hodnocení 2 znamená nízkou pravděpodobnost/závažnost, hodnocení 3 znamená střední pravděpodobnost/závažnost, hodnocení 4 znamená vysokou pravděpodobnost/závažnost a hodnocení 5 znamená maximální pravděpodobnost/závažnost.

Pro založení projektu klubu milovníků čajů bylo založeno pět výše uvedených rizik. Nezávažnější jsou dvě rizika a to riziko A a riziko D. Nejmenší hrozbu představuje riziko E. Všechna z výše uvedených rizik se musí podrobněji analyzovat, aby došlo k jejich eliminaci. V případě, že budou správně stanoveny kroky k odstranění rizik, mohou určitá rizika časem úplně vymizet. Naopak v rámci fungování klubu a pořádání různých akcí se mohou vyskytnout rizika nová.

Prvním velmi závažným rizikem je riziko A, které představuje překročení finančních plánů. Riziko má maximální závažnost, avšak nízkou pravděpodobnost výskytu. Nízká pravděpodobnost je stanovena proto, že pokud se vše dopředu pečlivě propočítá, a plán nákladů bude dodržován, riziko nebude aktivizováno. V případě, že se finanční plány překročí, může to ohrozit termín otevření klubu nebo jeho následné fungování. Pro každý projekt každá firma předem určí finanční nákladovost a tento rozpočet nechce překročit. S penězi se vždy musí jednat hospodárně a šetrně, bezúčelnost nebo plýtvání je nežádoucí.

Stejné hodnoty pravděpodobnosti výskytu a závažnosti rizika jako riziko A má riziko D, což je nezáměr o stánky na akcích. V rámci rozvoje venkova bylo pro tento projekt určeno, že budou zakládány stánky na různých akcích v menších městech a vesnicích ČR. Rozvíjet venkovskou oblast, poskytovat místním obyvatelům nové informace a podněty je velmi důležité. Pravděpodobnost výskytu je nízká, je velmi pravděpodobné, že o akce klubu bude velký zájem, protože budou dobře zpracovány a budou se zde nabízet užitečné informace a čaj k ochutnávce zdarma. Avšak závažnost je vysoká, protože pokud by k výskytu tohoto rizika došlo, pak by klub ztratil jeden ze smyslů, pro které byl založen, a pro který funguje.

Mezi další riziko patří riziko C – riziko nedostatku klientů klubu. Opět zde vidíme vysokou závažnost a také pravděpodobnost. Klub, který nemá členy, nemusí existovat, je zbytečný, jeho smysl zaniká. Pouze spokojení členové znamenají úspěch a naplnění cíle, klub se může rozšiřovat, plánovat více akcí a rozvíjet se. To je velmi prospěšné pro všechny zúčastněné. Nezbytně nutná je eliminace tohoto rizika, možnosti zde nacházíme v optimálním informování široké veřejnosti o vzniku klubu.

Riziko B je riziko překročení časových plánů, má vysokou závažnost a nízkou pravděpodobnost. Zde je jediný způsob eliminace a to podrobné naplánování aktivit nutných k založení klubu. To je možné za pomoci kvalitní časové analýzy, například za pomoci metody kritické cesty. Podrobněji je problematika časové analýzy popsána v kapitole 5.3 této práce.

Poslední riziko E je riziko špatného vedení při zakládání klubu. Jedná se o riziko s nízkou pravděpodobností a střední závažností. I přesto, že toto riziko na první pohled nevypadá důležitě, i jemu by se měla věnovat určitá pozornost. Zakladatel klubu musí mít dostatek odborných znalostí z různých oborů, aby mohl vše řídit a organizovat dostatečně efektivně.

U rizik je nutno vždy nalézt způsob, jak dané riziko eliminovat. Pro tyto rizika jsou možnosti eliminací následující:

- velmi pečlivé a realistické stanovení finančních plánů,
- provedení propočtů a očekávaných výstupů dopředu a to velmi konkrétně,
- spolupráce všech osob, které se na projektu podílejí,

- podrobná příprava jednotlivých kroků a pracovních činností,
- neustálé kontrolování dodržování plánů, rozpočtů,
- striktní dodržování předběžně stanovených postupů a plánů,
- správný a odborný výběr nových zaměstnanců,
- komunikace s budoucími zaměstnanci,
- vysoká zastupitelnost jednotlivých osob, podílejících se na projektu.

Eliminace rizik je nezbytná, protože trh dnes funguje velmi dynamicky a rychle a jakákoliv organizace nepřipravená na všechna rizika, nemůže dlouho úspěšně fungovat.

### **Nákladová analýza**

Za nejdůležitější se obvykle považuje finanční analýza projektu. Náklady jsou obvykle to nejdůležitější, co zajímá investory. Jak ale víme, náklady nejsou pouze finanční, ale také časové. To znamená, že nestojí zakladatele klubu žádné finanční zdroje, ale pouze čas.

Je důležité, aby byl každý projekt ziskový. Návratnost vložených investic je základním měřítkem úspěšnosti projektu. Někdy se úspěšnost projektu nepočítá ve finančních hodnotách, ale v jiných měřících (sociální, marketingový, psychologický prospěch). To je právě případ tohoto klubu, protože jeho existence a pořádané akce mohou velmi silně působit na spotřebitele a ovlivnit jeho preference při výběru čaje.

V další tabulce č. 30. jsou popsány některé z činností, které se významně promítají do nákladů. Je zde charakterizován typ nákladů (implicitní = časové; explicitní = finanční), cena a dodavatel.

Tab. 30. Finanční analýza projektu

Činnost	Typ nákladu	Cena	Komu se zaplatí
Zpracování celkového projektu	Implicitní	Nulová	Nikdo
Promyšlení detailů	Implicitní	Nulová	Nikdo
Hledání nového zaměstnance	Implicitní	Nulová	Nikdo
Nákup vybavení klubovny	Explicitní	Smluvní	Velkoobchod/ maloobchod
Vymalování, úklid prostor klubu	Explicitní	Smluvní	Malíř
Analýza trhu	Implicitní	Nulová	Nikdo
Realizace reklamy	Explicitní	Pevná	Média

Průběžné provedení kontroly, zhodnocení finančních výdajů	Implicitní	Nulová	Nikdo
Slavnostní otevření	Explicitní	Pevná	Ostatní

Nalezeny byly čtyři náklady, které jsou významné, a které provází založení klubu. Nejvyšším nákladem je nákup vybavení klubovny. Je třeba ji kompletně zařídit – nakoupit stoly, židle, skříně, recepci, poličky, koberec, lednici, mikrovlnnou troubu, drobné zařízení (hygienické prostředky, kancelářské pomůcky, konvice, hrnky, občerstvení), knihy o čaji, společenské hry a mnohé další.

Aby se členové klubu v prostorách cítili příjemně, pak je nutné klub dopředu vymalovat příjemnými barvami a uklidit.

Nutná je také realizace reklamy, protože jinak se o klubu nikdo nedozví a nenavštíví ho. Náklad pro začátek bude činit pouhých 100 000 Kč, postupem času se může do marketingu investovat více.

Slavnostní otevření musí být pro všechny příjemnou záležitostí, kde se pobaví a budou mít chuť klub navštěvovat dále. Musí zde být dostatek čajů, občerstvení, letáků apod.

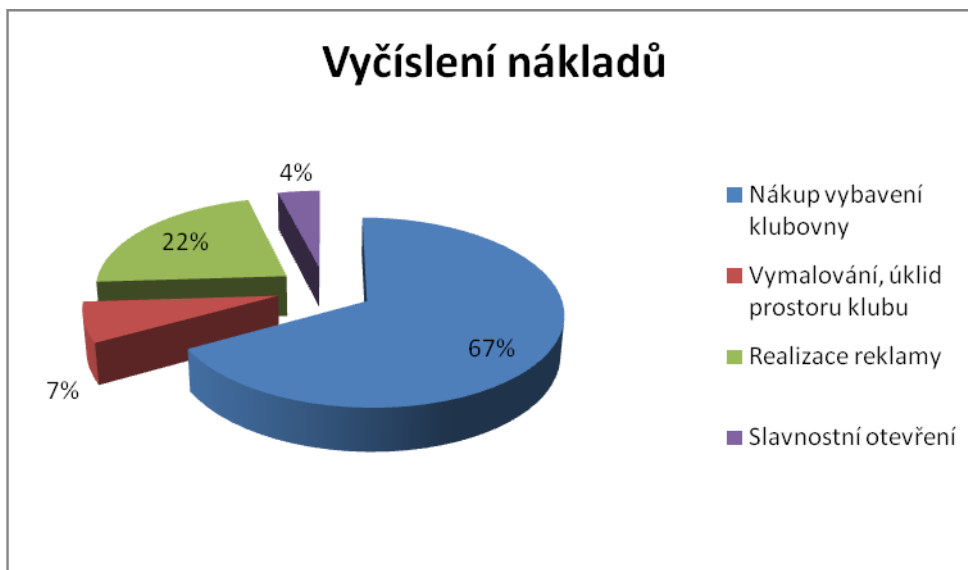
Vyčíslení nákladů vidíme v tab. 31.

Tab. 31. Finanční náklady projektu

Faktor	Náklady v Kč
Nákup vybavení klubovny	300 000
Vymalování, úklid prostor klubu	30 000
Realizace reklamy	100 000
Slavnostní otevření	20 000
<b>Celkem</b>	<b>450 000</b>

Celkové náklady na založení klubu nejsou příliš vysoké. Činí 450 000 Kč, což není závratný náklad. Samozřejmě s fungováním klubu budou spojeny další náklady –

pronájem, plat zaměstnance, nákupy spotřebního zboží apod. Jejich procentuální vyčíslení, tedy podíl na celkových nákladech můžeme nalézt v grafu 17.



Graf 17. Procentuální vyčíslení nákladů

Je přirozené, že klub nebude ziskový okamžitě, již v roce svého založení. Ale při jeho správném řízení může být časem u klientů velmi oblíbený, hojně navštěvovaný a úspěšný.