

Pololetní vyhodnocení spolupráce (První pololetí 2021)



Podnikni to!

&


**SLAVKOVSKÉ
BOJIŠTĚ**

Obsah

Úvodní slovo	3
Struktura programu	5
Osvětové aktivity	6
Dosažené metriky	6
Ukázky výstupů v rámci osvěty (grafiky, články, videa)	8
PR příběhy účastníků kurzu	10
Vyhodnocení osvětových aktivit	15
Kurzové aktivity	17
Dosažené metriky	17
Zpětné vazby z realizovaných kurzů	17
Typologie projektů rozvinutých na kurzech	18
Vyhodnocení kurzových aktivit	22
Fotky z kurzových aktivit	22
Komunitní aktivity	23
Dosažené metriky	23
Zpětné vazby z realizovaných Milníků	23
Seznam aktuálních členů komunity	24
Vyhodnocení komunitních aktivit	24
Fotky z aktivit	24
Vyhodnocení a závěr	26
Přílohy	27

Úvodní slovo

Hezký den,

vizí projektu Podnikni to! je vybudovat na obcích s rozšířenou působností a v regionech napříč ČR infrastrukturu sloužící k praktické podpoře podnikavosti jejich obyvatel. Jsme rádi, že jste toho také součástí.

Věříme, že nápady, kreativní projekty a podnikatelský potenciál nejsou doménou jen velkých měst, ale najdeme je napříč celým krajem, klidně i v té nejmenší vesnici. Tento potenciál je však dnes blokován předsudky, obavami a slabou podporou při prvních podnikatelských krůčcích.

Naším cílem je pomoci lidem překonat tento strach z neznámého a skrze zapojení zkušených podnikatelů je provést prvními krůčky tak, aby věděli jak bezpečně začít. Chceme aby se tvůrčí potenciál obyvatelstva, který dnes mnohdy leží ladem, začal využívat k dalšímu rozvoji regionů.

Proto děkujeme, že podporujete své občany v realizaci jejich podnikatelských projektů, které následně přinášejí řadu pozitiv i pro region samotný.

- **Společenské přínosy** – díky rozvoji produktů, řemesel a služeb dochází k růstu lokální životní úrovně, brzdí se vylidňování a posiluje se motiv nových obyvatel se přistěhovat.
- **Mediální přínosy** – negativní dopady digitalizace, automatizace i Covidu-19 na obce s rozšířenou působností i venkov byly velkým tématem již dříve. Je proto nutné ukázat jak vedení města aktivně pomáhá občanům s uplatňováním se na lokálním trhu práce.
- **Ekonomické přínosy** – s novými projekty vzniká nejen potenciál nových pracovních míst, ale i příjmu z daní a odvodů. Paušální daň dnes vytváří příjem přes 65 500 Kč na podnikatele ročně, přičemž se tato částka s každým novým podnikatelem násobí.



Jakub Tížek
autor projektu

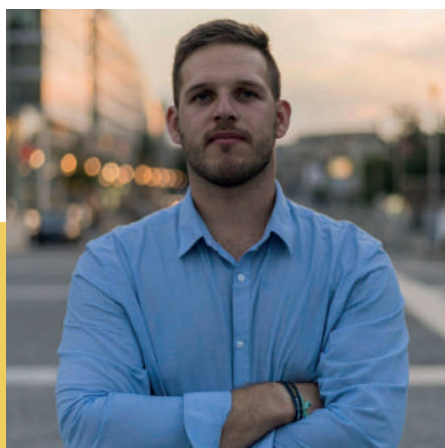


Maxim Dužek
spoluautor projektu

TÝM PODNIKNI TO!



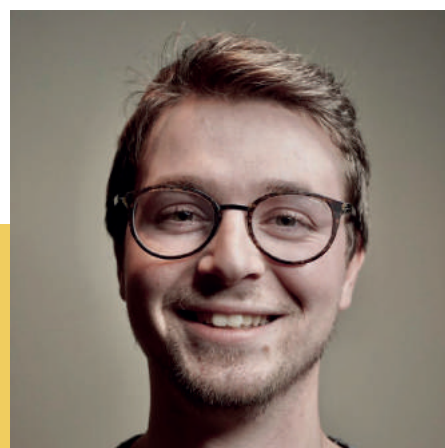
Jakub Tížek
autor projektu



Maxim Dužek
spoluautor projektu



Martin Očko
kurzový manažer



Ondřej Šesták
klubový manažer

Struktura programu

K naplnění cílů vytváří “Podnikni to!” lokální infrastrukturu založenou na 3 pilířích:



Osvětové aktivity – mnoho lidí má z podnikání obavy, bojí se rizik, finančních ztrát i nejistoty. Je proto potřeba marketingem pravidelně šířit příběhy podnikavých spoluobčanů a ukazovat, že začít lze bez rizika, výpovědi nebo zbytečných finančních investic. Co se zde například děje:

- **Marketingová analýza regionu** – analýza potenciálu pro maximální oslovení a komunikaci
- **Příprava materiálů** – speciální propagační kampaň pro nábor do preinkubačního kurzu
- **Průběžná propagace** – cílem je zpřístupnit občanům myšlenku podnikání a podnikavosti

Kurzové aktivity – fungují coby pravidelné impulzy pro obyvatele, kteří mají nápad a také zajišťují, že se do komunity zapojují absolventi s obdobnou úrovní znalostí. Počet kurzů může být neomezený a odvíjí se od zájmu občanů v průběhu roku. Co se zde například děje:

- **Zajištění lektorů-podnikatelů z praxe** – nejlépe předávají své zkušenosti lidem z regionu.
- **Návazné workshopy** – věnovány postupnému rozvoji podnikatelských nápadů účastníků.
- **Interakce a mentoring** – jsou základem praktické spolupráce mezi lektorem a účastníky.

Komunitní aktivity – základem úspěchu v jakékoliv činnosti je obklopit se obdobně smýšlejícími lidmi, a proto je řízené komunitní prostředí pro rozvoj občanských projektů zásadní. Součástí jsou pravidelné akce, mentoři, hosté atp. Co se zde například děje:

- **Milníky** – pravidelná měsíční setkání v menších skupinách řízená ambasadorem, jejichž hlavním cílem je aktivní posun každého podnikatelského projektu (i jeho autora) na míru.
- **Srazy** – velké komunitní akce založené na pravidelném setkání různých členů jednotlivých Milníků s cílem vytvářet stále nové podněty i kontakty pro další rozvoj projektů.
- **Online poradna** – spravované online forum pro neustálou možnost získat rychle rady, tipy, triky i zpětnou vazbu na vlastní projekt.

Osvětové aktivity

V kapitole Osvětové aktivity jsou prezentovány dosažené metriky v rámci náborové propagace do kurzu Podnikni to!, stejně jako průběžná propagace myšlenky podnikání a podnikavosti mezi občany regionu. V rámci osvětové činnosti se hodnotí nejen použité komunikační kanály, ale také jejich účinnost a výsledky. Osvětové aktivity navíc kromě samotného zájmu o kurzy a komunitu slouží jako nástroj komunikace podpory města směrem k občanům v tématu podnikání a podnikavosti.

V rámci osvětových aktivit se využilo několik typických zdrojů pro nábor do kurzů, ale také povědomí o podpoře podnikání v regionu. Mezi nejefektivnější komunikační kanály patří:

- web Podnikni to!
- placená propagace na sociálních sítích
- sociální sítě měst a obcí v regionu
- regionální média

Dosažené metriky

Efekt některých z osvětových kanálů (např. PR nebo sdílení příspěvků na sociálních sítích měst) nelze transparentně kvantifikovat. Proto v rámci dosažených metrik uvádíme zejména čísla dosažené skrz placené propagační kanály a jiné vyčíslitelné nástroje. **Ve skutečnosti jsou však konečná dosažená čísla mnohonásobně vyšší díky pokrytí dalších komunikačních kanálů, které nelze do statistik zahrnout.**

- **Počet lidí, kteří viděli reklamy:** 63 504
- **Počet zobrazení reklam:** 177 116
- **Počet návštěv podstránky kurzu (ne všechny reklamy cílily na web):** 497
- **Počet lidí zasažených Facebook událostí:** 4848

Skrze tyto propagační kampaně je zároveň komunikováno, že se **vedení města aktivně hlásí k podpoře udržitelného rozvoje podnikatelského potenciálu svých občanů** a umožňuje jim maximálně se uplatnit na lokálním trhu práce.

Pt! Podnikni to
Sponzorováno · 📍

Začínáš podnikat nebo o tom zatím jen uvažuješ? Přijď na komunitní setkání podnikavců. Rezervuj si svoje místo zavedu. Počet míst je velmi omezený 📍
<http://bit.ly/milnikslavkov0521>



ÚT, 11. 5.
Milník podnikavců Slavkov #1
| Online

MÁM ZÁJEM

Pt! Podnikni to
Sponzorováno · 📍

Rozvíjíš vlastní projekt a chceš se poradit s jinými podnikateli z okolí a dostat know-how od zkušenějších? 📍

Tak navštiv online setkání lokálního podnikatelského Klubu a zjisti, jaké je to být součástí aktivní komunity, moct se poradit o tvém podnikání a pravidelně dostávat cenné know-how 📍.

Online setkání proběhne již 11. 5. od 17:00!
Registruj se ZDARMA zde 📍
<http://bit.ly/milnikslavkov0521>



ÚT, 11. 5.
Milník podnikavců Slavkov #1
| Online

MÁM ZÁJEM

Pt! Podnikni to
Sponzorováno · 📍

Kurzy Podnikni to! více než 5 let pomáhají podnikavým občanům malých měst a obcí s jejich začátky v podnikání.

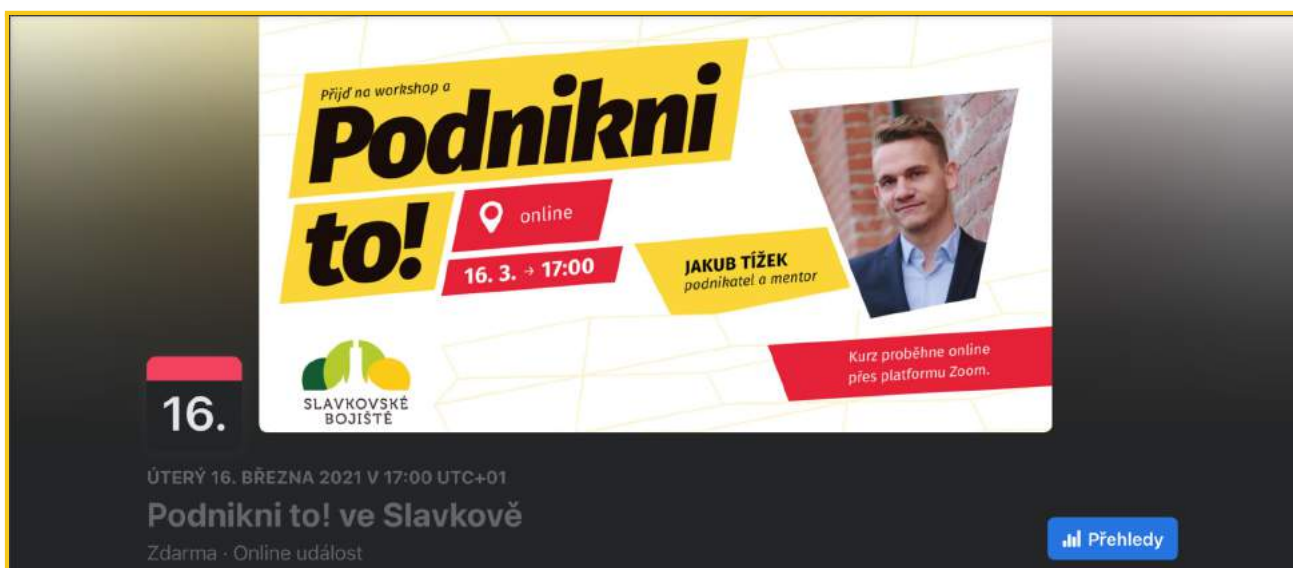
Pokud tě zajímá jak rozjet vlastní projekt vedle práce, studia či zaměstnání, registruj na online kurz zdarma na našem webu! 📍



Podnikni to!
online
16. 3. - 17:00
JAKUB TÍZEK
podnikatel a lektor
Kurz pomáhá se základy práce
SLAVKOVSKÉ ROZVÍJÍ
PODNIKNI TO! CZ
Nastartuj vlastní podnikání! 📍

DALŠÍ INFORMACE

Ukázky výstupů v rámci osvěty (grafiky, články, videa)



Podnikni to! online 16. 3. → 17:00 JAKUB TÍŽEK podnikatel a mentor

16. ÚTERÝ 16. BŘEZNA 2021 V 17:00 UTC+01 Podnikni to! ve Slavkově Zdarma · Online událost

Kurz proběhne online přes platformu Zoom.

Přehledy

Podnikni to! ve Slavkově

Registrovat se na kurz Details kurzu

Datum a časová dotace 13. Duben - 11. Květen Jednoměsíční kurz 5 workshopů Harmonogram	Lokace Online kurz	Cena kurzu Zdarma, hrazeno lokálním partnerem
--	------------------------------	---

Na co se v kurzu těšit Harmonogram Lektor kurzu Partner kurzu

V rámci osvětové kampaně jsme zaznamenali značné pokrytí v médiích. **Z mnoha mediálních výstupů vybíráme část z nich:** Slavkovsko.cz, Slavkovak.cz, Regionvyskovsko.cz, Saratice.cz, Bucovicko.cz, Breclavskydenik.cz a další. Níže najdete tiskovou zprávu ke propagaci kurzu.

Tisková zpráva: Nastartujte vlastní podnikání na bezplatném kurzu!

Místní akční skupina Slavkovské bojiště ve spolupráci s projektem Podnikni to! organizuje pro aktivní občany se zájmem o podnikání kurz podnikavosti. Kurz proběhne v březnu a užijí si ho jak lidé, kteří o vlastním projektu zatím jen uvažují, tak i ti, kteří již na vlastním podnikání aktivně pracují. Kurz účastníky seznámí s tím, jak hledat podnikatelské nápady, jak bezpečně otestovat jejich potenciál s minimem rizika a jak udělat projekt finančně udržitelným. Účast na kurzu je zdarma.

„Díky Podnikni to! jsem dostal možnost nahlédnout do světa podnikání. Na kurzu jsem získal přístup ke kvalitním informacím, které jsem ocenil hlavně na startovní čáře mého projektu. Kurz bych doporučil každému, kdo zvažuje start podnikání při práci či studiu, nebo už vlastní projekt rozjíždí,“ popisuje své začátky v kurzu **Ivo Příkazký**, jeden z absolventů kurzu Podnikni to!, který aktuálně úspěšně podniká.

Kurz Podnikni to! se skládá z 5 setkání a trvá měsíc. Účastníky kurzem provede ostřílený podnikatel, který jim ze své zkušenosti ukáže postupy, díky kterým lze podnikání nastartovat s minimem rizika a investic. Kurz je ideální, pokud chcete s podnikáním začít vedle práce, studia nebo rodičovské dovolené. Z přibližně 5000 absolventů po celé republice až 80 % po ukončení kurzu dále aktivně rozvíjí vlastní projekt.

První workshop kurzu Podnikni to! ve Slavkově odstartuje v online formátu v úterý 16. března 2021 v 17 hodin na platformě Zoom. Přihlásit se může každý občan Slavkova a přilehlých obcí. Lektor kurzu a autor projektu Podnikni to! **Jakub Tížek** k tomu dodává: *„Na prvním setkání účastníci zjistí, jak najít podnikatelskou příležitost a jak ji prezentovat svému okolí. Pak začne to pravé podnikatelské dobrodružství: tvorba produktu, získávání prvních zákazníků, finanční udržitelnost projektu nebo prezentování zkušeným mentorům a podnikatelům. Cílem je, abychom společně zbořili všechny překážky účastníků v podnikání a dali jim tak prostor, aby se realizovali v rámci svých projektů.“*

Na kurz se mohou zájemci hlásit online prostřednictvím odkazu bit.ly/kurz-slavkov nebo e-mailem na ocko@podniknito.cz. Účast na kurzu je zdarma.

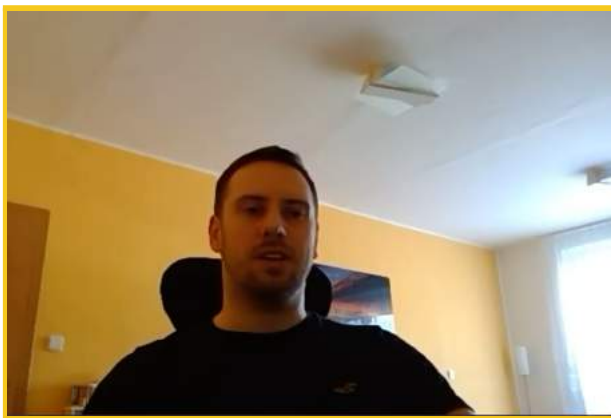
Propagační kampaň probíhá nejen na samotné kurzy, ale také na jednotlivé setkání lokálního Klubu jakož i podporu úspěšných příběhů absolventů kurzů či členy Klubu na daném místě.

Video s účastníky kurzů

[Video 1](#) - Kateřina Macháčková

[Video 2](#) - Jaroslav Dvořák

[Video 3](#) - Pavlína Kloudová



PR příběhy účastníků kurzu

Níže naleznete vybrané medailonky zpracované ve spolupráci s účastníky kurzů Podnikni to!, které byly realizovány ve Slavkově.

Aneta Serafinovič

Aneta Serafinovič je absolventkou kurzu Podnikni to!, který byl ve Slavkově realizován ve spolupráci s MAS Slavkovské bojiště. Vystudovala obor Průmyslový design ve strojírenství a v tomto oboru také několik let úspěšně působila. Aktuálně je na rodičovské dovolené, přičemž čas strávený v domácnosti jí kromě jiného poskytl prostor pro myšlenky o vlastním podnikání. Protože se doposud o možnost podnikat příliš nezajímala, rozhodla se využít právě absolvování kurzu k tomu, aby se o podnikání dozvěděla víc a mohla rozvinout svůj nápad.



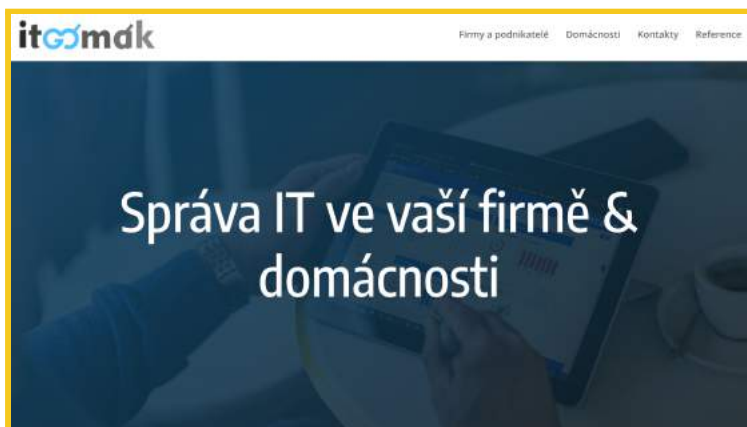
Aneta se zajímá o ekologii a principy nontoxic domácnosti, a tak není divu, že oblast svého podnikatelského zájmu zaměřila na přírodní kosmetiku. Chce, aby její kosmetika nabízela řešení kožních problémů, protože jsou to právě lidé s dermatologickými problémy, kterým konvenční produkty nepřinášejí uspokojivé řešení, a tak často obrací svou pozornost k přírodní kosmetice. Své produkty by navíc obohatila voskem od vlastních včel, čímž by produkty získaly další přidanou hodnotu.

Podnikni to! velmi rychle rozšířilo Anetiny podnikatelské obzory. Zároveň sama sebe utvrdila v tom, že podnikání není jen pro vyvolené a že by se s vhodným záměrem mohla v podnikání realizovat i ona. Na průběhu kurzu nejvíce ocenila praktické příklady z podnikatelské praxe, které do jednotlivých workshopů přinášel nejen lektor, ale i ostatní účastníci kurzu. Uvědomila si, že k růstu svého podnikání může využít zkušenosti ostatních členů, díky čemuž nebude opakovat chyby mnohých začátečníků.

Díky absolvovanému kurzu se Aneta dostala také do místní komunity podnikatelů, do Klubu podnikavců, jehož členové jí v budoucnu budou schopni poradit v různých oblastech, ať už bude její nový podnikatelský záměr jakýkoliv. Po svých zkušenostech Aneta doporučuje účast v kurzu všem maminkám s malými dětmi, které mohou čas strávený na rodičovské dovolené využít k rozjetu svého podnikání.

Jaroslav Dvořák

Jaroslav přišel do kurzu Podnikni to! už s vlastním rozjetým podnikáním, které však neběželo úplně ideálně. Už na střední škole uvažoval, že by rozjel podnikání v IT oboru, při studiu na vysoké škole pak tuto svou myšlenku spolu s kamarádem realizoval. Zaměřuje se na malé firmy, které mají zabezpečení svých dat a technologií na velmi nízké úrovni a nebo tuto oblast vůbec neřeší, takovým firmám pak poskytuje poradenství a realizaci odpovídající techniky.



Každý podnikatel kromě absolutní znalosti svého podnikání musí znát i základy z jiných oborů - marketingu, účetnictví, psychologie a nebo třeba práv. Může si sice zaplatit odborníka, který za něj patřičnou oblast pokryje, většinou se však snaží potřebně dovzdělat sám. Přestože Jaroslav podniká už mnoho let, dostal se do fáze, kterou zná ze své praxe mnoho podnikatelů. Cítil, že potřebuje posunout své podnikání zase o něco dál, ale neměl s kým se poradit a u

koho se inspirovat. Internet je sice plný různých placených i neplacených kurzů, informací a zaručených rad, ale jak se v tom vyznat? Nakonec zvolil kurz Podnikni to! a zpětně je za toto své rozhodnutí velmi rád.

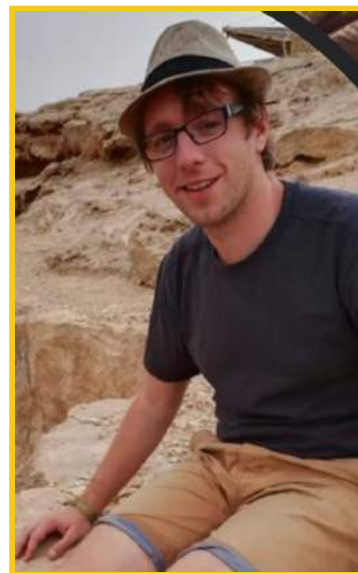
V rámci kurzu se snažil znovu a lépe pochopit svého potenciálního zákazníka, aby byl při reálném kontaktu schopný nabídnout odpovídající řešení jeho problémů. Uvědomil si, že jeho nejslabší stránkou je právě prezentace služeb, které může svým zákazníkům nabídnout, přestože služby samotné přesně odpovídají potřebám zákazníka. Nyní po absolvování kurzu před ním stojí výzva, jak veškeré podněty uchopit a převést do praxe, díky kurzu si však utříbil jednotlivé možnosti a ujasnil si, jak podnikání pojmout dál.

Kurz Podnikni to! byl ve Slavkově realizován ve spolupráci s MAS Slavkovské bojiště a Jaroslav hodnotí tento kurz jako velmi užitečný také pro začínající podnikatele. Zpětně by ve svých vlastních začátcích velmi ocenil, kdyby měl možnost s někým konzultovat své vize a směřování. Na Podnikni to! oceňuje také místní komunitu lidí s názvem Klub podnikavců do které se díky kurzu dostal a se kterými může nadále debatovat o různých aspektech podnikání.

Juraj Háder

Juraj Háder se k myšlence rozjet něco vlastního dostal asi před dvěma lety, když si uvědomil, že jej stávající zaměstnání nenaplňuje podle jeho představ. Juraj se proto rozhodl rozjet při práci vlastní eventovou agenturu, která v sobě spojuje jeho záliby a také dělá radost druhým lidem. Do kurzu pro začínající podnikatele Podnikni to! se přihlásil ze zvědavosti a také protože sám vnímá potřebu ještě více zapracovat na svém podnikání.

Citelnou překážku v podnikání pro Juraje představují vládní opatření, která téměř úplně ochromila oblast, ve které podniká. Postavil se však k této překážce čelem a i díky kurzu Podnikni to! hledal další cesty a nové možnosti, jak udržet eventovou agenturu v chodu. V kurzu mu nejvíce pomohly diskuze s ostatními podnikateli, během kterých si ujasnil, co od svého podnikání čeká, načerpal inspiraci a získal nové kontakty.



Kurz Podnikni to! byl realizován ve spolupráci s MAS Slavkovské bojiště a značnou měrou se zabývá praktickými tipy a úkoly. V průběhu pěti týdnů Juraj získal větší podnikatelskou sebedůvěru a z podnikání obecně už nemá takový strach jako před kurzem. Navíc Juraje velmi inspirovali zkušenosti podnikatelů, kteří s ostatními účastníky kurzu sdíleli do značné míry své know how a vlastní přístupy k podnikání.

Absolvování kurzu Juraj hodnotí jako pozitivní a užitečnou skutečnost, která mu v podnikání otevřela oči. Aktuálně pracuje na získávání nových kontaktů a připravuje své události tak, aby po rozvolnění vládních opatření byl plně připraven nabídnout dobré služby svým zákazníkům. Podnikni to! by rád doporučil všem kreativním a nápaditým lidem, kteří chtějí nasměrovat své podnikání správným směrem.

Kateřina Macháčková

Kateřina Macháčková je absolventka kurzu Podnikni to!, který byl ve Slavkově realizován díky spolupráci s MAS Slavkovské bojiště. O rozjezdu vlastního podnikání přemýšlela delší čas, protože je to právě podnikání, které umožňuje realizovat se ve vysněném oboru a zároveň být pánem svého času. Jako každý začínající podnikatel však narážela na brzdy a překážky, ať už se jednalo o nejistotu, pocity nedostatku zkušeností, vědomostí či schopností, a nebo aktuálně o vládní opatření reagující na šíření koronaviru.

O kurzu Podnikni to! se dozvěděla před lety od svých přátel, za což jim je doposud vděčná. Myšlenka i obsahový koncept ji velice oslovily a po účasti na několika akcích se utvrdila v tom, že se jedná o ideální kurz pro začínající podnikatele. Přesvědčila ji nejen samotná podpora a rady lektorů, ale i celá komunita lidí se stejným cílem. Do kurzu se přihlásila již s konkrétní představou o vlastním podnikání – s kamarádkou se věnuje módnímu poradenství a šití oblečení na míru.

Mladým podnikatelkám se nezamlouvala současná nabídka produktů na českém trhu, a tak se rozhodly jít proti proudu. Jejich projekt si zakládá na individuálním přístupu a především konzultacích – třeba i nad šálkem kávy u zákazníka doma nebo v kanceláři. Tím však přidaná hodnota nekončí. Servis, který hodlají poskytovat je dlouhodobou záležitostí. Postarají se například také o čištění a úpravy potřebné v průběhu let. Navíc již nyní pořádají přednášky zaměřené na etiketu a různé druhy dress code.

Podnikni to! Kateřině otevřelo oči v mnoha rovinách. Pomohl jí především koncept MVP – minimálního životaschopného produktu. Uvědomila si, že pokud chce začít, musí se odrazit od základu a k promyšlenější, kvalitnější službě dospět postupně. Mezi další perly, které si odnesla, patří například definice podnikání jakožto „řešení problémů za peníze“ nebo fakt, že ve světě podnikání cílová rovinka nikdy nekončí. Dokonalý produkt totiž neexistuje, naopak je nutno ho neustále vyvíjet a přizpůsobovat proměnlivým potřebám zákazníků a doby.

Podtrženo, sečteno – Kateřina získala cenné rady, kontakty, zkušenosti i sebevědomí. Kurz Podnikni to! doporučuje komukoli, kdo byt jen uvažuje o tom, že si založí vlastní podnikání, nebo zkrátka touží být součástí skupiny aktivních a inspirativních lidí.

Marcela Křiklánová

Marcela Křiklánová sice pracuje ve školství, nicméně by si ráda splnila svůj dlouholetý sen, a tak se přihlásila do kurzu Podnikni to!, který byl ve Slavkově realizován ve spolupráci s MAS Slavkovské bojiště. Marcela chce rozjet podnikání, které úzce souvisí s místem, kde žije a také s jejím životním stylem - ráda by si zřídila kamennou prodejnu s křesťanským zbožím, která by poutníkům putujícím do Žarošic nabídla příznačný sortiment a kterou by časem doplnila o eshop.

O podnikání uvažovala Marcela mnoho let, ale v průběhu času se měnily záměry, které by chtěla realizovat a tento konkrétní záměr se krystalizoval asi půl roku před zahájením kurzu. Protože s podnikáním neměla žádné praktické zkušenosti, od kurzu očekávala rozšíření obzorů a také praktické tipy, jak se vyvarovat začátečnickým chybám. Jako většinu podnikatelských nováčků ji svazovaly obavy z neúspěchu, ztráty investovaných peněz i obava z administrativy. Zároveň nedokázala sama nastavit podmínky podnikání tak, aby se nevrhla do podnikání po hlavě, ale aby měla v ruce plán s reálnou šancí na úspěch.

V průběhu kurzu Podnikni to! jí velmi pomáhaly podněty lektora, nad kterými mohla v průběhu týdne přemýšlet a také oceňuje možnost diskuze s ostatními účastníky kurzu. Nejzásadnějším pro ni bylo zjištění, že se nelze zavděčit všem zákazníkům, a proto je daleko lepší cestou zaměřit se na cílovou skupinu a té přizpůsobit sortiment. Kurz ji donutil nad celým záměrem více přemýšlet a také jí dodal potřebnou sebedůvěru pro realizaci podnikání.

Kurz by ráda doporučila všem nejistým a váhajícím začínajícím podnikatelům jako skvělý prostor pro promyšlení svého projektu a načerpání inspirace. Z vlastní zkušenosti může potvrdit, že začínající podnikatel nalezne v kurzu všechny potřebné informace, ať už od zkušeného lektora nebo při diskuzi s ostatními účastníky.

Pavlína Kloudová

Pavlína Kloudová se přihlásila do kurzu Podnikni to!, protože ji vždycky lákala myšlenka rozjet něco vlastního. Na začátku kurzu přesně nevěděla, čemu by se chtěla věnovat, ale hned první setkání ji nadchlo natolik, že začala intenzivně přemýšlet nad vlastním podnikáním a brzy našla záměr, jehož rozvoji se nyní aktivně věnuje.

Klíčovou myšlenkou, která jí pomohla dopracovat se k vlastnímu podnikatelskému záměru byla věta, že *podnikání řeší za peníze problémy druhých*. Díky vlastním zkušenostem i zkušenostem lidí v okolí se rozhodla zaměřit na poskytování kariérního poradenství pro žáky 9. tříd základních škol a studenty středních škol. Protože vidí vyšší smysl v pomoci druhým, ráda by byla tím, kdo dospívající pomůže nasměrovat k správnému povolání, které je bude bavit a kterému zůstanou věrni po mnoho let.



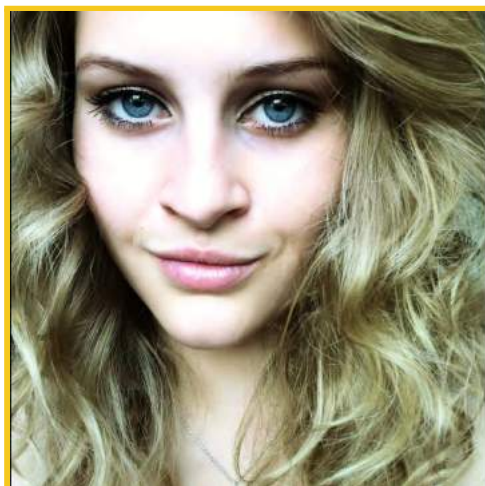
Aktivity Podnikni to! byly ve Slavkově realizovány ve spolupráci s MAS Slavkovské bojiště. Konkrétní účast v kurzu Pavlíně pomohla uvědomit si, že rozjezd podnikání nemusí být extrémně finančně náročný a že jde především o neustálé zdokonalování produktu, o který mají zákazníci zájem.

Díky kurzu se také odhodlala zjistit reakce okolí na svůj projekt, protože bez zpětné vazby a průzkumu trhu nejde dobře odhadnout potenciál projektu. Pavlína chce i nadále získávat informace od současných studentů a také stávajících kariérních poradců s cílem ověřit plný potenciál projektu. Na kurzu oceňuje přátelské prostředí a lektory coby zkušené podnikatele, kteří veškeré informace podali přirozeně a s lehkostí.

Podnikni to! by ráda doporučila všem, kteří se chtějí vyhnout školáckým chybám v začátcích podnikání a také těm, kteří by se rádi stali součástí komunity podnikatelů, Klubu podnikavců. Členy Klubu jsou místní podnikatelé, kteří se vzájemně inspiroují a jako odborníci ve svém oboru neváhají ostatním poradit.

Yvonne Vágnerová

Yvonne Vágnerová absolvovala kurz Podnikni to! určený (nejen) začínajícím podnikatelům, který byl ve Slavkově realizován ve spolupráci s MAS Slavkovské bojiště. Myšlenka podnikání ji přirozeně provázela už od studií, ale je to přibližně rok, co se rozhodla zapracovat na svém vlastním projektu a kurz Podnikni to! tak byl přirozeným vyústěním této cesty. Do kurzu přišla s konkrétním podnikatelským záměrem - výrobou a prodejem domácích produktů z bylinek a plodů z vlastní zahrady.



Přestože se pěstováním zabývá už delší dobu, k samotnému rozjezdu podnikání jí bránilo především malé odhodlání a nedostatek sebedůvěry. V kurzu se přesvědčila o nutnosti vystoupit ze své komfortní zóny, a tak se začala ptát známých a okolí na hodnocení jejich produktů, což jí poskytlo potřebnou zpětnou vazbu k nabízeným výrobkům. Kurz probíhal v pěti lekcích, a tak měla možnost o jednotlivých lekcích celý týden přemýšlet a zadané úkoly plnit průběžně, díky čemuž se její projekt postupně vykrystalizoval do zřetelné podoby.

Do budoucna by se ráda ještě více zaměřila na poznávání své cílové skupiny a na základě jejich podnětů by chtěla vyladit nabídku svých produktů a také cenovou koncepci.

Na kurzu Podnikni to! si cení přátelské atmosféry a pohodového přístupu lektorů, kteří jsou sami zkušenými podnikateli a kteří neměli problém zodpovědět jakoukoliv otázku. Yvonne si váží také svého členství v Klubu podnikavců, díky kterému se stala součástí inspirující komunity lidí. Její součástí jsou nadšení nováčci i zkušení podnikatelé a vzájemně si jsou všichni schopni pokrýt otázky z široké škály podnikatelských dovedností.

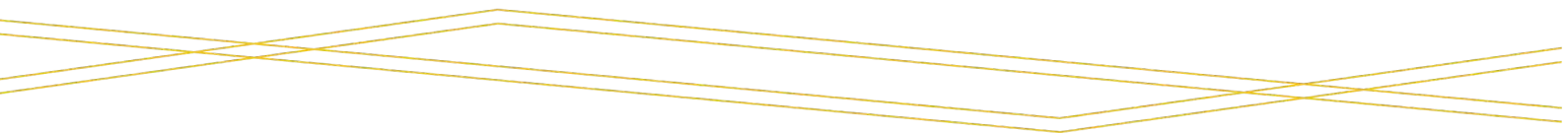
Celkově hodnotí kurz jako velmi přínosný a ráda by jej doporučila všem, kteří se zajímají o podnikání a chtějí rozjet svůj vlastní projekt, ale i těm, kteří řeší ve svém podnikání nějaký problém a rádi by se posunuli ve svém podnikání zase dál.

Vyhodnocení osvětových aktivit

Vzhledem k úspěšnému naplnění ne jednoho, ale hned dvou kurzů hodnotíme osvětovou aktivitu velmi kladně. Zájem o kurzy byl enormní a efektivita osvěty vysoká vzhledem k nízké cenové hladině placené propagace, která značí, že cílová skupina dobře reagovala na komunikaci.

Velmi kladně také hodnotíme, že už **při propagaci prvního komunitního setkání lokální buňky přišli na setkání lidé z veřejnosti, kteří se později stali členy.** V praxi se ukazuje, že pravidelná osvěta a propagace dokáže efektivně napomáhat nejen v náboru do kurzů, ale také přímo k osvětě samotné lokální komunity.

Do budoucna plánujeme propagovat v zmíněných komunikačních kanálech články o úspěšných absolventech kurzů a také video-medailonky a reference členů Klubu podnikavců. Od této



propagace si slibujeme seznámení občanů v regionu s myšlenkou vlastního podnikání a kultivování regionu v rámci tématu podnikavosti, která ze střednědobého hlediska bude působit na přetrvávající zájem o kurzy a komunitní aktivity.

Kurzové aktivity

V kapitole Kurzové aktivity jsou prezentovány dosažené metriky v rámci organizace kurzů Podnikni to!, hodnocení realizovaných kurzových aktivit včetně hodnocení typologie a vyhodnocení účastníků s aktuálně největším potenciálem lektory kurzů. V závěru, kurzový manažer zhodnocuje návaznost aktivit spojených s organizováním kurzů Podnikni to! a následné přemostění účastníků do komunitních aktivit programu.

Dosažené metriky

- **Počet zájemců:** 81
- **Počet účastníků kurzů:** 44
- **Procento účastníků, kteří úspěšně zvalidovali svůj projekt:** 95%
- **Procento účastníků, kteří chtějí v podnikání pokračovat:** 85%

Zpětné vazby z realizovaných kurzů

1) Statistiky v rámci zpětných vazeb

- **Průměrné hodnocení kurzů:** 87,5% spokojenost
- **Průměrné hodnocení lektora Jakuba Tížka:** 86,6% spokojenost
- **Průměrné hodnocení lektora Libora Hořeního:** 93,93% spokojenost
- **3 nejčastější úrovně, ve kterých se nachází projekty absolventů:**
 - **Validace:** 75 % absolventů
 - **Zaběhnutý byznys:** 20 % absolventů
 - **Hledání nápadu:** 5 % absolventů
- **Nejčastější životní situace, ve kterých se účastníci nacházejí:**
 - **Zaměstnaný účastník:** 60%
 - **Nezaměstnaný účastník:** 20%
 - **Podnikající účastník:** 10%
 - **Ostatní (student, mateřská dovolená, senior):** 10%

2) Ukázka zpětných vazeb

Otázka: Slovně zhodnoť ve dvou větách kurz.

Hynek Charvát: Prosté, věcné a lidsky podané. Základy podnikání motivační formou, Jakub dokázal zaujmout osobním přístupem a zajímavými případovými studiemi.

Kateřina Macháčková: Skvělé podněty, kurz hodnotím jako velmi přínosný. Dokáže člověka nasměrovat tam, kam potřebuje a všechno si ujasnit.

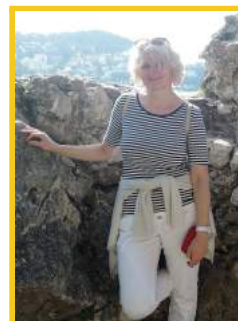
Michaela Türková: Kurz byl výborný, přínosný, plný užitečných informací. Líbil se mi způsob komunikace lektora, obsah kurzu i jeho optimální délka trvání.

Hana Patschová: Motivující, inspirující, konkrétní ... Spousta věcí k zamyšlení... Úplně jiný náhled na podnikání, než jsem měla dosud.



Otázka: Slovně zhodnoť svého lektora kurzu.

Marcela Křiklánová (lektor Jakub Tízek): Vnímavý, konkrétní, snaží se i špatné věci říct pěkně.



Anonymní zpětná vazba (lektor Jakub Tížek): Líbilo se mi, jak Kuba Tížek opakoval, že v tomto workshopu neexistuje nic dobře a špatně. Tím nás motivoval a připomínal nám, že je důležité zkoušet. A hlavně, že neúspěch je dobrý pro naši další cestu. Myslím si, že byl výborným lektorem.

Hana Patschová (lektor Libor Hoření): Komunikativní, plný nápadů, spousta konkrétních námětů a příkladů, podpořil a rozvíjel naše nápady.

Jan Kalocsanyi (lektor Libor Hoření): Lektor Libor na mě působil velmi odborným a pozitivním dojmem, připraven kdykoliv poradit.

Typologie projektů rozvinutých na kurzech

Pro lepší představu o tom, jaké projekty se na kurzu budovali, si pro vás lektori obou kurzů, Jakub Tížek a Libor Hoření, připravili typologii vybraných nápadů. Výběr obsahuje projekty s aktuálně největším potenciálem.

- **Jméno účastníka:** Marcela Kříklánová
 - **Název projektu:** Poutní obchod
 - **Opis projektu:** kamenný obchod pro poutníky na poutním místě s nábož. předměty a dárkovým zbožím, plus e-shop
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Najít svůj minimální produkt ještě před samotným kamenným obchodem = nakoupit zboží v menší míře a zkusit jej poprvé prodat na relevantním místě
- **Jméno účastníka:** David Fridišek
 - **Název projektu:** Mléčný bar
 - **Opis projektu:** Spuštění klasického mléčného baru pro regionu slavkovska a okolí = pravidelné slavnosti, trhy,...
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Doporučuji se nejdřív pobavit s ostatními gastro-podnikateli v regionu a získat relevantní zpětné vazby. David zmiňoval známého se stánkem, takže jej využít k realizaci prvního nedokonalého prodeje.
- **Jméno účastníka:** Hynek Charvát
 - **Název projektu:** Slavkovské pochoutky
 - **Opis projektu:** Chutné ovocné produkty z regionu Slavkovska - křupavé jablečné chipsy a lahodné mošty nabídnout pro zdravé svačiny školáků a do obchodů, spotřebitelským platformám a na farmářské trhy. Druhý rozměr je o sadařství – komerčním produktem přispět k udržení a rozvoji sadařství v regionu, podpořit výsadbu krajových odrůd a zapojit do projektu více pěstitelů.
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Hynek se chce sám nyní věnovat této aktivitě jako koníčku, který se může časem uživit. Sám pak uvažuje na “frančizování” dalších zemědělských produktů, takže je potřeba si nejprve ujasnit priority a časové možnosti.
- **Jméno účastníka:** Jarda Dvořák
 - **Název projektu:** ITgomak - <https://itgomak.cz/>
 - **Opis projektu:** Starám se o kompletní chod informačních technologií malých firem v Židlochovicích (i okolí) a rád bych pod svá křídla získal více firem.. prostě to chci

rozjet 😊 Jde o outsourcing - externí službu profesionálního specialisty v oboru (konzultace, správa infrastruktury, kyberbezpečnost, školení), kdy záležitosti ohledně IT beru na sebe a uvolním tak majitelům i zaměstnancům ruce.

- **Lektor doporučuje další podporu:** Jarda směřuje do dobrého oboru, kde je dobrá poptávka. Sám se chce zaměřovat spíše na menší firmy a domácnosti, takže je to tu a priori o tom naučit se kvalitní marketing. Doporučuji především diskuze s profi marketéry.

- **Jméno účastníka:** Yvonne Vágnerová

- **Název projektu:** Domácí sirupy, másla i čaje
- **Opis projektu:** projekt se zabývá domácími produkty (sirupy, oříšková másla a kvašený čaj). Nabídka začíná na online platformě jako například FB, instagram atd.. Přidaná hodnota je v zajímavých příchutích ze zahrady vypěstovaných bylinek a plodů.
- **Lektor doporučuje další podporu:** Je cílem udělat na soc. sítích základní portfolio produktů a začít si skrže promování na relevantních skupinách shánět první drobné zákazníky. Naučit se tak prakticky výrobu i prodej.

- **Jméno účastníka:** Aneta Serafinovič

- **Název projektu:** Přírodní kosmetika
- **Opis projektu:** výrobě přírodní kosmetiky. Zaměření by bylo spíše na pomoc při kožních exémech. Využila bych včelí vosk od našich včel.
- **Lektor doporučuje další podporu:** Anet má doma necelé roční dítě, takže je to o to náročnější nyní začít, ale doporučil bych stejný postup jako u Yvonne, když najde alespoň trochu prostoru :)

- **Jméno účastníka:** Semir Arabo

- **Název projektu:** Doučování
- **Opis projektu:** projektu, pomáhající žákům a studentům se školou. Pomocí doučování, seminářů apod.
- **Lektor doporučuje další podporu:** Semir je sám středoškolákem, takže problém, který řeší sám žije. Cílem je najít si první spolužáky na předmět který zvládá a zkusit udělat první nedokonalé prodeje. Získat tak praxi a v budoucnu přidat zapojit další spolužáky.

- **Jméno účastníka:** Katka Macháčková

- **Název projektu:** Krejčí na míru
- **Opis projektu:** firma, která se věnuje módnímu poradenství a šití oblečení na míru. Jedná se především o formální dress code (business, smart casual), a to jak pro muže, tak pro ženy. Protože se jim nezamlouvá, to co je u nás na trhu, jdou v podstatě proti proudu. Tedy ne měřenka, ale bespoke. Kvalitnější materiály, nižší ceny a rychlejší dodání. Každý klient má svého módního konzultanta. Nabízí individuální přístup ke každému klientovi s ohledem na jeho potřeby, čemuž předchází konzultace a zjišťování jeho potřeb, a proto je jedna z možností setkání se s klientem přímo u něj doma či v kanceláři. Poskytují dlouhodobý servis – postaráme se i o čištění a následný servis včetně úprav.

- **Lektor doporučuje další podporu:** Katka na svém projektu pracuje hodně progresivně, bohužel covidové období zrovna v tomto odvětví vůbec nepomáhá. Je proto potřeba zkusit nalézt alespoň 1-5 prvních zákazníků i tak a alespoň se naučit praxi jak služba reálně probíhá. Připravit se tak na boom “po covidu”
- **Jméno účastníka:** Veronika Fialová
 - **Název projektu:** Svatební salon
 - **Opis projektu:** Verčin podnikatelským snem je mít moderní svatební salon, kde budou nevěstám nabízeny nejen samotné svatební róby, ale časem třebas i celý servis - líčení, účesy, pozvánky, květinovou výzdobu,... Chce vytvořit příjemné prostředí, kde půjde především o osobní kontakt se zákazníci. Přece se říká, že den svatební je (nejen) pro ženy tím nejkrásnějším dnem v životě, tak by měl stát za to!
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Verča je na střední škole a moc hezky nad projektem přemýšlí. Ideálním prvním krokem by mohla být brigáda v nějakém svatebním salonu aby se naučila základním procesům a vedle toho si doformulovala vlastní formát projektu.
- **Jméno účastníka:** Gabriela Daňková
 - **Název projektu:** Zahradnický servis
 - **Opis projektu:** Přemýšlí nad službou zahradničení. Její úvodní věta: Vyřeším za Vás sezonní práce na zahradě i naplánování a výsadbu budoucí zahrady, kdy zákazník dostane jednoduchý grafický návrh s orientačním ceníkem a fotkami zahradních prvků.
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Zahradničení je krásný projekt, kde opět není problém dodat službu skrze minimální produkt a nedokonalý prodej. Je potřeba si najít prvního zákazníka, službu dodat za drobný peníz, získat referenci a tak dokola. Vedle toho firmu stavět
- **Jméno účastníka:** Miroslav Slováček
 - **Název projektu:** Doručování zásilek
 - **Opis projektu:** Sjednocení doručování zásilek pro firmy i FO. V současné době době není problém, aby se ve firmě / domácnosti každý den objevilo auto PPL/DPD/FedEx/DoDo/Pošta/... Jednak dochází k plýtvání palivy a pak musí být člověk doma. Služba by zahrnovala doručení buď v jeden den od všech společností najednou, nebo třeba jednou za týden.
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Jedná se o náročnější produkt, kde je potřeba aby si Mirek více prošel potřeby jak lidí a firem, tak i samotných logistických společností. Je to velmi velký trh, kde se smysluplný projekt určitě užíví, ale o to těžší je jej navrhnout. Zároveň je potřeba kopírovat trendy (alzaboxy atp).
- **Jméno účastníka:** Katka Hálová
 - **Název projektu:** Dotační poradenství
 - **Opis projektu:** již několik let zpracovává dotace a veřejné zakázky pro veřejný sektor. Dosud vždy jako zaměstnanec. V letošním roce jí končí prac.smlouva. Ráda

by v tom pokračovala, ale již jako OSVČ. Chtěla bych rozšířit okruh zájemců i na firmy či fyzické osoby.

- **Lektor doporučuje další podporu:** je to především otázka klientely, je potřeba najít si první zákazníky, případně udělat velmi jednoduché webovky, které potom šíří především na soc. sítě. Je potřeba si také ujasnit CS, zpoplatnit konzultace a programy si nastudovat až někdo projeví zájem.
- **Jméno účastníka:** Libor Veselý
 - **Opis projektu:** Libor sám nemá ujasněno jakým směrem se v podnikání vydat, projekt zatím spíše hledá a zkouší. Hodně se zajímá o oblast marketingu.
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Libor má z oboru zkušenosti a zabývá se i politikou, rád by tyto oblasti spojil. Je to tedy především o tom se v této oblasti bavit s relevantními lidmi.
- **Jméno účastníka:** Pavlína Kloudová
 - **Název projektu:** Poradenství žákům
 - **Opis projektu:** Pracuje nad projektem výběru školy pro středoškoláky (popř. i 2. stupeň ZŠ) na základě určitých měřitelných předpokladů v kombinaci s poradenstvím.
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Každé poradenství je založené na nalezení prvního zákazníka, učení se praxí a budování klientely. U Pavlíny je třeba ujasnit si cílovku, ale hlavně hledat zákazníky přes rel. skupiny na internetu.
- **Jméno účastníka:** Juraj Háder
 - **Název projektu:** Eventová agentura
 - **Opis projektu:** Juraj má zájem o standardní eventovou agenturu, protože se sám hodně mezi lidmi pohybuje. Její zaměření se ještě hledá, ale měla by být směřována ideálně pro firmy.
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Ve firemním sektoru je to především o kontaktech, takže je potřeba začít s menšími akcemi (teambuildingy,...) a postupně se skrze vazby dopracovat k větším zakázkám. Samotný covid je tomu velkou překážkou, do té doby by měl jurka pracovat alespoň na brandu a povědomí.
- **Jméno účastníka:** David Mitáš
 - **Název projektu:** Fotograf mitty.cz
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Konzultace v oblasti marketingu, propojení s expertem na marketing.
- **Jméno účastníka:** Michaela Türková
 - **Název projektu:** Zážiteková výuka angličtiny
 - **Opis projektu:** Víkendové pobyty s komunikací a aktivitami v angličtině
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Web, harmonogram akcí, zkusit spolupráci se školami, ale od toho bych si moc nesliboval, šel bych cestou nabídky vymazleného víkendu se supr vzdělávacími aktivitami a FB kampaně, kladl bych důraz na to, že je to výuka, ne pro profíky, co anglicky mluví plynule, aby z toho

zákazník vycítil, že se nemusí bát tam jen, že bude nejslabší.

- **Jméno účastníka:** Jan Hon
 - **Název projektu:** Prodej korálků
 - **Opis projektu:** Kvalitní korálky na míru
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Konzultace v oblasti průzkumu trhu, analyzovat konkurenci v zahraničí
- **Jméno účastníka:** Hana Patschová
 - **Název projektu:** Ručně pletené svetry
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Konzultace v oblasti tvorby webu a marketingu na sociálních sítích
- **Jméno účastníka:** Jan Vinkler
 - **Název projektu:** Excel podpora
 - **Opis projektu:** Podpora pro všechny, kteří si nevědí rady s něčím v Excelu, případně online kurzy a návody
 - **Lektor doporučuje další podporu:** Konzultace v oblasti tvorby webu a marketingu na sociálních sítích

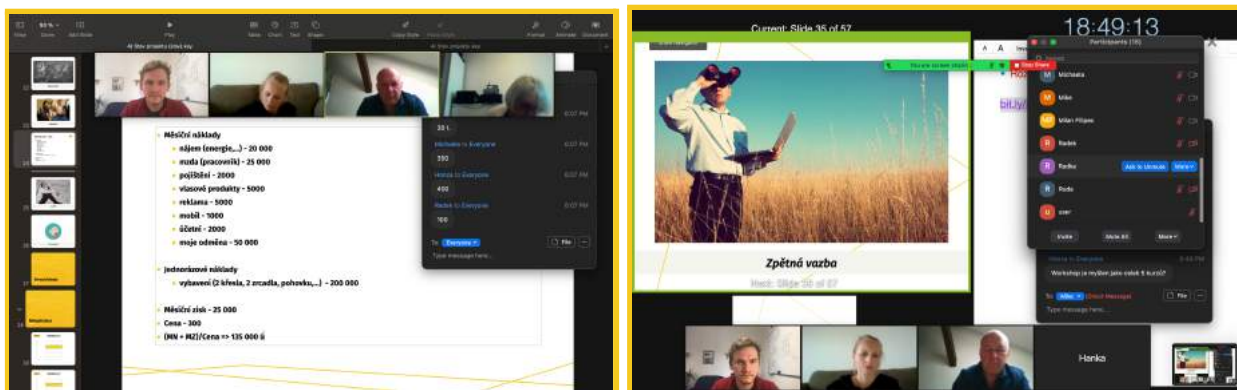
Vyhodnocení kurzových aktivit

V návaznosti na úspěšnou osvětovou činnost jsme zaznamenali celkem 81 registrací. Důsledným filtrováním nejen v rámci obsahu odpovědí v registračním formuláři, ale i filtrováním na základě uvedené lokace jsme byli schopni vybrat ty nejvhodnější kandidáty na účastníky kurzu.

Vzhledem k vysokému počtu registrací jsme se rozhodli pro otevření 2 kurzů namísto plánovaného 1 kurzu. Z toho důvodu se zdvojnásobil počet lektorů a do lektorského týmu jsme přibrali kromě Jakuba Tížka, zakladatele projektu Podnikni to!, i Libora Hořeního, zakladatele portálu Toprecepty.cz.

V úzké spolupráci se nám podařilo úspěšně dokončit oba kurzy a následně úspěšně realizovat vznik lokální buňky, která sdružuje právě absolventy kurzu.

Fotky z kurzových aktivit



Komunitní aktivity

V kapitole Komunitní aktivity jsou prezentovány dosažené metriky v rámci aktivit Klubu podnikavců a hodnocení realizovaných lokálních setkání (Milníků podnikavců). Dále je předložen aktuální jmenný seznam členů buňky včetně názvu rozvíjeného podnikatelského projektu.

Členové, kteří jsou zároveň absolventy kurzů, jsou rovněž blíže představení v kapitole [Typologie projektů rozvinutých na kurzech](#). V závěru komunitní manažer zhodnocuje vývoj komunity a předkládá fotky z uskutečněných Milníků podnikavců.

Dosažené metriky

- **Počet zájemců z prvního kurzu (s Jakubem Tížkem):** 9
- **Počet zájemců z druhého kurzu (s Liborem Hořením):** 4
- **Počet zájemců z veřejnosti:** 1
- **Vývoj počtu členů v jednotlivých měsících:**
 - **Květen 2021:** 7
 - **Červen 2021:** 14
- **Docházka Milníků podnikavců:**
 - **Květen:** 7 členů ze 7 a 2 lidí z veřejnosti
 - **Červen:** 9 členů ze 14

Zpětné vazby z realizovaných Milníků

1) Hodnocení jednotlivých Milníků podnikavců

- **Celkové hodnocení Milníků podnikavců za reportované období:** 92%
- **Celkové hodnocení Ambasadora Jakuba Tízka:** 93%

2) Ukázka zpětných vazeb

Otázka: V čem Ti Milník nejvíce pomáhá?

Hynek Charvat: Inspirace, ukázka problémových bodů u jiných projektů, motivace, podpora řešení projektu v dílčích krocích od jednoho setkání k druhému.

Libor Veselý: Kdysi jsem býval chválen, za přesné a výstižné vyjadřování, no mám dojem, že v oblasti podnikání tomu tak není. To co nepřesně vyjádřím nebo tuším dovede Jakub Tížek přesně, výstižně, jasně, srozumitelně sdělit.

Pavlína Kloudová: Nutí mě pokračovat dál v dosáhnutí mého cíle, sama bych se "nedokopala".

Kateřina Hálová: Nutí mě se posunout.

Otázka: Jak jinak Ti Klub podnikavců pomáhá?

Hynek Charvat: Příklad úspěšných projektů odjinud, motivace a zpětná vazba k mému projektu.

Marcela Křiklánová: Určitě motivací, proč to nevzdat už při prvních komplikacích.

Tomáš Matucha: Kontakty na experty v různých oborech.

Pavlína Kloudová: Dostanu kontakty a zpětnou vazbu, mám se kam obrátit o radu.

Seznam aktuálních členů komunity

1. Pavlína Kloudová - poradenství žákům
2. Jaroslav Dvořák - ITgomak - <https://itgomak.cz/>
3. Hynek Charvat - slavkovské pochoutky
4. Kateřina Macháčková - krejčí na míru
5. Marcela Křiklánová - poutní obchod
6. Libor Veselý - aktuálně hledá nový projekt
7. Gaspar Nagy - makejdoma.cz
8. Kateřina Hálová - dotační poradenství
9. Tomáš Matucha - vkladujedu.cz
10. Michaela Türková - zážitková výuka angličtiny
11. Milan Filipec - aktuálně hledá nový projekt
12. David Mitáš - fotograf mitty.cz
13. Yvonne Vágnerová - domácí sirupy, máslo i čaje
14. Jan Hon - prodej korálků

Více informací k jednotlivým členům jsou uvedeny v předchozí kapitole s názvem [Typologie projektů rozvinutých na kurzech](#).

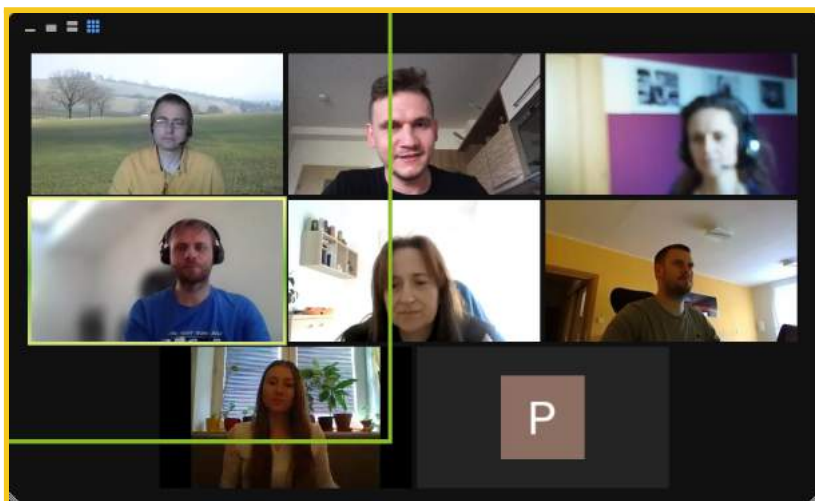
Vyhodnocení komunitních aktivit

Pátý workshop kurzu probíhá zároveň jako samotný Milník podnikavců. V květnu, ještě před skončením dubnového kurzu, proběhl první Milník podnikavců, kterého se zúčastnili všichni absolventi prvního kurzu ve Slavkově, kteří se zároveň rozhodli pro vstup do Klubu podnikavců. **Dále se pak účastnili dva lidé z veřejnosti, z nichž jeden se později stal členem Klubu.** Při následujících Milnících se všichni účastníci skvěle zapojovali, zejména proto, že již věděli jak tato setkání probíhají a jak se na ně co nejlépe připravit.

Každý člen Klubu podnikavců má jiné tempo v rozvoji svého projektu. Za každého člena ze Slavkova a okolí ale můžeme konstatovat, že tendence vývoje jak jednotlivých projektů, tak i podnikatelské schopnosti jejich autorů je vzestupná.

Fotky z aktivit

11.05.2021



18.06.2021

Current: Slide 7 of 16

Akční cíle do příštího setkání

- Jarda** - připadovka ze zákazníka (+ jako bon
- Katka H.** - zpracovat dobře žádost o dotaci u stávajícího klienta
- Tomáš** - mít funkční reklamu na Googlu (2 odborníci na SEO)
- Hynek** - dokončí vývoj produktu = mít hotový proces na sezónu
- Katka M.** - projde Linked In (právníky) a strategii fungování bez webu
- Marcela** - rozhodnutí o podnikání + zajistit finance + platky
- Libor** - v rámci omluvy dopředu se odpojil
- Pavčina** - sepiše 1 článek k problematice a zkusí najít relevantní blog na publikování zdarma (obsahový marketing)

Next: Slide 8 of 16

17:16:54

Presenter Notes

- Ambasador vyzve účastníky, aby odpovídali na otázky (každý musí odpovědět)

Participants (6)

- Podnikni to! (Host, me)
- JD Jarda Divčák | ITgómák.cz
- KH Kateřina Hálová
- David Mitty Mitaš
- MK Marcela Křiklánová
- Yvonne

Yvonne

Diskuze

Vyhodnocení a závěr

V rámci uběhlého půl roku spolupráce byly na jaře roku 2021 realizovány dva podnikatelské kurzy Podnikni to! ve Slavkově, byla založena lokální komunitní buňka a byla realizována osvětová činnost pro podporu témy podnikání u občanů v regionu. Všechny aktivity proběhly v online podobě kvůli dodržení vládních nařízení.

Úspěšná pilotáž byla společně definována coby spolupráce při které se v rámci pololetí zapojí do kurzových aktivit minimálně 8 účastníků, zpětná vazba z kurzu dosáhne průměrného hodnotitelského skóre alespoň 70 % a při pilotním pololetí vznikne regionální Komunita podnikavců s minimálním počtem 4 členů a noví budou v dalších pololetí postupně přibývat.

Dosažené indikátory

44



Počet účastníků
kurzových aktivit

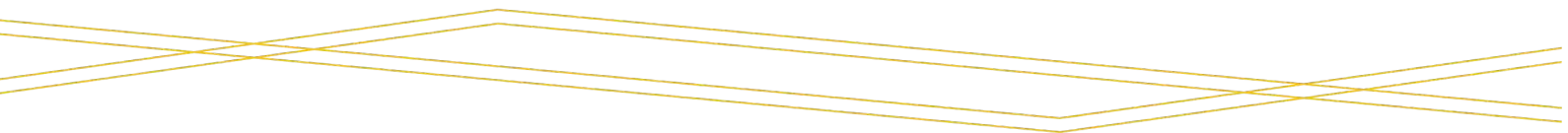
87,5%

Průměrné hodnotitelské
skóre kurzových aktivit

13



Počet zájemců
o komunitní aktivity



Jedná se samozřejmě o strategickou práci, která se městu vrací **s každým jedním IČ, při kterém vzniká nejen nová služba pomáhající brzdit odliv obyvatelstva a vytvářející potenciál nového zaměstnavatele v regionu, ale i okamžitý příjem do veřejných financí** (minimální paušální daň na jedno IČ totiž dnes činí více jak 65,5 tis. Kč ročně).

Pokud tedy uvažujeme, že jen 20 % účastníků kurzu začne časem podnikat, vytvořil se za tento půlrok do veřejných financí potenciální příjem 578 000 Kč ročně, což se každoročně kumuluje.

S radostí proto oznamujeme, že pololetní spolupráci můžeme označit za úspěšnou! Parametry byly naplněny a došlo tak k praktickému rozvoji regionální podnikavosti občanů, čímž se posílila pravděpodobnost vzniku nových lokálních podniků i služeb posilující kvality regionálního života.

Přílohy

