

STARTUP PODNIKÁNÍ

Předmět poskytuje přehled o základních postupech a metodách pro práci s nápadem, možnostech ověření komerčního potenciálu nápadu na trhu, tvorbě business modelu, finančním řízení, prezentačních dovednostech potřebných pro představení nápadu, možnostech financování, realizaci podnikatelského záměru a právním minimu. Pozornost je věnována jejich praktickému vyzkoušení. Výstupem jsou konkrétní podnikatelské záměry, na kterých si studenti ověřují základní postupy a metody. Důraz je kladen na týmovou spolupráci, aktivní zapojení studentů a praktická cvičení.

Garant předmětu

prof. Ing. Martin Hartl, Ph.D.

Kredity, způsob ukončení, typ předmětu

3 kredity; kl; povinný.

Prerekvizity

- Znalosti na úrovni bakalářského studia strojního inženýrství.

Metody vyučování

Přednášky, cvičení, projektová výuka, samostudium.

Způsob a kritéria hodnocení

Podmínky získání zápočtu:

- odevzdání podnikatelského plánu ve formě Lean Canvas, analýzy trhu a finančního plánu (max. 50 bodů),
- prezentace podnikatelského záměru celého týmu spojená s diskuzí (max. 50 bodů),
- celkem je možno získat až 100 bodů, výsledná klasifikace se určí podle stupnice ECTS.

Jazyk výuky

Čeština.

Cíle předmětu

Absolventi získají schopnost ověřit potenciál nápadu a založit startup firmu.

Výstupy studia a kompetence

- Znalost postupů a metod realizace podnikatelského záměru.
- Znalost metody analýzy konkurence a situace na trhu.
- Ovládání Lean startup principů při řízení projektů.
- Schopnost vytvořit cash flow plán projektu.
- Schopnost prezentace podnikatelského záměru investorům.

Vymezení kontrolované výuky, způsob jejího provádění, formy nahrazování zameškané výuky

Přednášky: účast není povinná. Cvičení: účast je povinná a kontrolovaná vyučujícím, povolují se maximálně dvě absence. V případě dlouhodobé nepřítomnosti je náhrada zameškané výuky v kompetenci garanta předmětu.

Přednášky

- Úvod do tématu podnikání.
- Lean metodologie.
- Základy finančního řízení.
- Základní typy byznys modelu.
- Právní minimum pro založení firmy.
- Zakládání spin-off firem.

Cvičení

- Identifikace zákazník-problém-řešení.
- Analýza konkurence a velikosti trhu a jeho potenciálu.
- Tvorba prototypu a MVP.
- Zhotovení akčního plánu.
- Zpracování návrhu cash flow podnikatelského záměru.
- Příprava prezentace podnikatelského záměru pro potenciální investory.