

POTKÁME SE U KOLÍNA.

OTEVŘENÁ KONFERENCE O PODNIKÁNÍ,
VZDĚLÁVÁNÍ A OSOBNÍM ROZVOJI. VSTUP ZDARMA.

#barcampkolin

12. 5. 2018 od 9:00

Podnikatelský inkubátor CEROP Kolín

222⁺ ÚČASTNÍKŮ

22⁺ PŘEDNÁŠEK

2 WORKSHOPŮ

1 AFTERPARTY



12. 5. 2018
9:00



CEROP Kolín
Sokolská 1095, 280 02 Kolín
[Zobrazit na mapě](#)



Parkoviště s celkovou
kapacitou 60 míst



Malé občerstvení zajištěno
+ v okolí jsou skvělé restaurace



Doprovodný program:
Ochutnávka rumů
s Pavlem Ungrem

Martin Dostál

Podnikatel, konzultant a řečník

Autor projektů

- Vyfakturuj.cz
- SimpleShop.cz
- Podnikatelna.cz

„Věřím, že podnikat efektivně může každý.“



Kdo z Vás má vlastní projekt?

Vyfakturuj.cz
SimpleShop.cz
Podnikatelna.cz

Co je startup?

- Mám skvělou myšlenku
- Mám motivaci
- Mám chuť tvořit
- Mám peníze (něco málo)
- Mám lidi (3-4 kamarády)
- Mám zkušenosti (ideály a vznešené cíle)
- Vydělám rychle velké peníze !!!!

Jak to začíná?

- Malý tým nebo jednotlivec
- Obrovské nadšení
- Maká se 16/7
- Máme 100% času na tvoření produktu
- Za tři měsíce máme hotový produkt
- Můžeme začít vydělávat! Hurá!!!!

Byrokracie + prozření

- Založení OSVČ nebo SROčka
- Založení bankovního účtu
- Sepsání obchodních podmínek
- Registrace na ÚOOÚ
- Ochranná známka (logo, texty, ...)
- Pojistka „na blbost“
- Sehnat účetního + fakturační SW
- ...

Máme hotovo? Prdlajs, máme 20%

- Zařídit prezentaci produktu
 - Vytvořit web
 - Vybrat hosting
 - Koupit doménu
 - Nastavit DNS domény
 - SSL/HTTPS certifikát
 - Zřídit e-mailové schránky
 - Aktivovat DKIM, SPF, DMARC kvůli spamům

Máme hotovo? Prdlajs, máme 21%

- Zařídit zákaznickou podporu
 - E-mail
 - SmartSupp
 - Telefon
 - Nápovědu na webu
 - Člověka, který bude systém znát a správně odpovídat

Máme hotovo? Prdlajs, máme 22%

- Propagace našeho produktu
 - Kde? Jak? Za co?
 - PPC (sklik, adwords)
 - Newsletter
 - Facebook reklama
 - Twitter kanál
 - Bannery a obrázky
 - PR články

Vytvořením produktu to teprve začíná

- Začne nekončící kolotoč
- Chceme tvořit a místo toho řešíme „kraviny“ okolo
- 50% času tvoříme produkt
- 50% času řešíme „věci okolo“

!!!! SPOUŠTÍME !!!!

- Hurá!! Nový geniální produkt je tady!!!!
- Pár odvážlivců si produkt koupí a vyzkouší ho
- Začne se ukazovat, že tomu nerozumí nebo to nechápou
- Začínáme mít dotazy na podpoře
- Začínáme opravovat chyby
- 60% času opravujeme a ladíme
- 20% času tvoříme produkt
- 20% času řešíme „věci okolo“

Přežili jsme první měsíc od spuštění

- Pár lidí nám zůstalo a produkt používá (5-10%)
- Získáváme od klientů „nové nápady,“ co je potřeba „nutně dodělat“
- Úzce komunikujeme s každým, kdo má o náš produkt zájem a budujeme důvěru
- 30% času tvoříme produkt
- 30% času řešíme podporu
- 20% času řešíme „věci okolo“
- 20% času opravujeme a ladíme

Na začátku

- Mám skvělou myšlenku
- Mám motivaci
- Mám chuť tvořit
- Mám peníze (něco málo)
- Mám lidi (3-4 kamarády)
- Mám zkušenosti (ideály a vznešené cíle)
- Vydělám velké peníze !!!!

Několik měsíců po spuštění

- Nemám skvělou myšlenku. Lidi to chtějí jinak.
- Nemám motivaci. Jsem unaven.
- Nemám chuť tvořit. Chci už nějakou odměnu.
- Nemám peníze. Ani ty, co jsem předtím měl.
- Nemám lidi. Zoufale potřebuji víc a zdarma.
- Nemám zkušenosti. Co jsem si myslel, neplatí.
- Peníze jsou v nedohlednu 😞

Bod zlomu

- Lidi v týmu jsou zklamaní/naštvaní
- Přestávají produktu věřit
- Přestávají věřit šéfovi
- Nejsou peníze a už víme, že ani hned tak nebudou
- Práce se mění v rutinu
 - Řešení podpory, oprava chyb, od rána do večera...
- Nikdo o náš produkt nestojí
- Syndrom vyhoření

??? Byl to špatný nápad ???

- Odchází první kolegové
- Produkt používá pouze pár lidí
- Každý měsíc se dostáváme do ztráty
- Občas narazíme na názor, že ten náš produkt je k ničemu -> velmi demotivující
- Rodina Vás nechápe. Nebylo by lepší si najít práci??
- Drtí nás konkurence
- Něco se musí změnit!

Ne, nebyl!

- To nejhorší máte za sebou!
- Produkt je venku
- Chyby se opraví
- Zákazníci se neustále přidávají
- Peněz bude čím dál více
- Lékem je čas
- Chce to jen **VĚŘIT** a **VYDRŽET**

Jak se z toho nezbláznit?

Uvědomit si čísla & fakta

- Rozjetí SaaS aplikace nás vyšlo na 1 000 000 Kč
- Návratnost bývá 2 roky
- První 4 měsíce se jede 12h denně 7 dní v týdnu

** Individuální pro každý projekt*

Výběr správného týmu

- Začínat minimálně ve 3 lidech
 - Jste v tom spolu. Nejste na všechno sami. Máte s kým sdílet radost i starost. Každý umí něco jiného.
- Motivace je dočasná
 - Lidi nejvíce pracují na začátku. ☐
 - Musí produkt milovat! Mazlit se s ním, protože chtějí.
- Kdo nepracuje, je odejit. Šéf pracuje nejvíc.
- Projekt musí mít lichý počet šéfů a 3 jsou moc.

Týmový duch

- Informujte tým o tom, co se dělá [?]
- Tresty a odměny [?]
- Spolehněte se na partáky
 - To, že si myslíte, že to dokážete udělat lépe, neznamená, že druzí to dělají špatně!
 - Každý je dobrý na něco jiného. Na co jste dobří Vy, poznáte tak, že Vám to řeknou ostatní.
- „Správná“ motivace [?]

Zákazníci

- Jsou na prvním místě
- Nemají vždycky pravdu, nedávejte jim to ale vědět
- Je třeba se jim opravdu věnovat. Dobrý vztah se zákazníkem Vás katapultuje nahoru.
- Spokojený zákazník Vám hodně věcí odpustí
- Oni vytvářejí Váš produkt. Pro ně to děláte!
- Na přání zákazníků uplatňujte však 80/20

Ceny

- Levné = nekvalitní / Drahé = luxusní
- Lidi fakt nesnášejí změny [?]
- Zdarma -> maximálně na zkoušku
- Dávat zdarma 3 měsíce je opravdu hloupost [?]
- Neptejte se zákazníků [?]
- Existuje mnoho cenových strategií, nevymýšlejte znovu kolo.

Popcornová politika

Velký	4,3 l	89,-
-------	-------	------

Malý	1,5 l	69,-
------	-------	------

Popcornová politika

Velký 4,3 l ~~119,-~~ **89,-**

Střední 3 l 79,-

Malý 1,5 l 69,-



** Zdroj: CineStar.cz*

Konkurence

- Stejnou myšlenku jako Vy má v tuto chvíli dalších 10 lidí na celém světě. Záleží jen na tom, kdo ji zrealizuje.
- Nic netajte, mluvte o svých plánech ☐
- 6 měsíců od spuštění VF se objevily 2 další apl.
- Konkurenci neřešte. Maximálně ji sledujte a inspirujte se dobrými nápady, které se Vám hodí. Oni to dělají taky.

Jasná představa

- Je třeba mít velký (nedosažitelný) cíl.
- Jít ke svému cíli a přizpůsobovat se situacím.
- Poslouchat potřebám zákazníků.
- Řídit se pravidlem 80/20.
- Učit se z chyb (ideálně cizích).
- Život není fér, no a co?

Co děláme špatně

- Ptáme se lidí, kteří o tom nic nevědí (rodina), protože to je snadné a levné... ale k ničemu.
- Všechno dělám sám, jelikož jsem superman.
- Neříkáme věci otevřeně, protože bysme se mohli někoho dotknout.
- Řešíme věci, co řešit nemusíme a nevěnujeme se věcem, které nás posunou dál.



Zvládněš to TY?

Ing. Martin Dostál | Vyfakturuj.cz & SimpleShop.cz | TW: @_MartinDostal

-možná...
 - Nejtěžší je začít.. a pak se nevzdát!
 - Stojí to ale za to.
-
- Jděte do toho a nebojte se. Buďte trpěliví!
 - Nezáleží totiž na tom, co děláte. Záleží jen na tom, co děláte, když se nikdo nedívá.

Dotazy?

Vyfakturuj.cz

SimpleShop.cz

Podnikatelna.cz

+420 730 540 532

martin@martindostal.com

Twitter: [@_MartinDostal](https://twitter.com/_MartinDostal)