



první tah od Jany M. HRA NA PODNIKÁNÍ

2025

Co jsem chtěla být ve třech... a dotáhnu ve ... dvaceti, třiceti, čtyřiceti

Pravidla hry



01. Od tří ke třicítce

Od tříletého snu k třicetileté realitě

02. Kolo 1

Objev své trumfy

03. Kolo 2

vyber si svůj hlavní nápad

04. Kolo 3

Najdi své zákazníky

05. Kolo 4

Dej tomu cenu

06. Kolo 5

Naplánuj první tah

07. Jsi ve finále

V cíli máš svůj podnikatelský plán

08. Jsi na tahu

Máš myšlenku, pojd' ji přetavit do reality

Od snu k byznysu: Hraj a začni podnikat

Začínáme hrát. Zavři oči a představ si, čím jsi chtěla být ve třech letech? Už je to celkem dávno, takže začneme lehčí otázkou - na co sis ráda hrála? Byla jsi tanečnicí? Prodávala jsi kamínky? Pekla jsi ve vlastní cukrárně?

Začala jsi už ve třech letech

Už jako malá jsi dělala, co tě baví a cestou jsi zapomněla, že by tě práce měla bavit, i když je ti dvacet, třicet, nebo čtyřicet+. S touhle hravou knihou si můžeš zkusit, co by tě mohlo bavit. A jestli už to víš a jen se potřebuješ rozhoupat ke startu, tak já ti to odpočítám: tři, dva, jedna, START!

START

STOP

NEXT

BACK

PAUSE

SING IN

LOGIN

Naučíš se

V pěti kolech si zahraješ o svou budoucnost, na jejímž konci nebude cíl, ale začátek. Začátek vlastní kariéry.

Objevíš

Svůj skrytý talent na to, udělat si to sama. Od nápadu až k realizaci.

Nadchneš se

Cílem této hry je ukotvit svoje nápady a dát jim pevný základ pro vybudování podnikatelského plánu.

Oživíme tvůj sen a přetavíme ho do realistického plánu podnikání

Vítej hráčko,

v každém kole se posuneš blíž konkrétnímu podnikatelskému plánu.

Jediné pravidlo je - vypni autocenzuru.

Vyplňuj, co tě napadá bez ohledu na okolí. Postupně se ze sna
dostaneme k reálnému podnikání.



Tvoje malé, nadupané já, může startovat:

1. Objev trumfy

Když ti byli tři, uměla jsi zpívat, tančit, vyšívat, moderovat, uměla jsi běhat, jako vrcholový sportovec. Nevěděla jsi konkurenci, překážky, neúspěch. Každý pohyb, každá činnost ti dělala radost.

Dneska je ti o něco víc a sny máš pořád, ale vidíš reálné překážky.



Identifikuj silné stránky

- 1 Vytvoř mini příběh: Jsou mi tři/pět let a jsem expertka na...
- 2 Tvůj druhý úkol je: napiš 20 věcí, které opravdu umís.
- 3 Třetím úkolem je - zeptej se tří lidí ze svého okolí, v čem jsi dobrá.



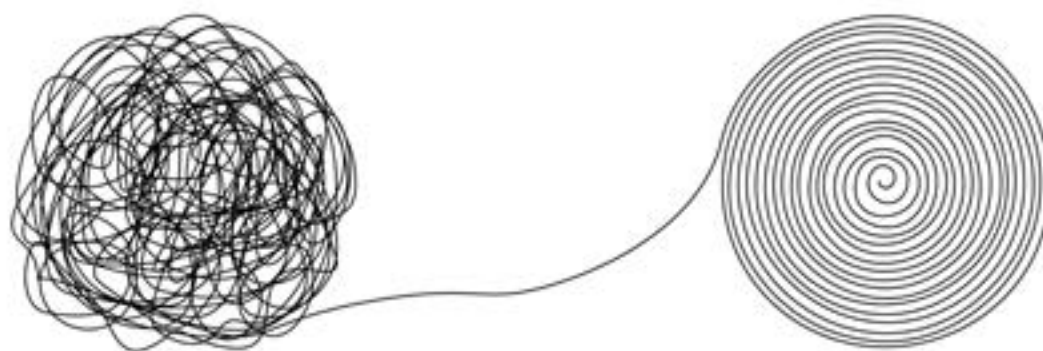
3 TOP DOVEDNOSTI

Skvělé! Gratuluji ti k úspěšnému splnění prvního kola. Možná nebylo lehké zeptat se "v čem jsem dobrá", ale vlastní podnikání bude plné výzev.

Ted' máš v ruce 3 top dovednosti.

2. Vyber si svůj hlavní nápad

Teď je na čase, abychom zúžili tvoje možnosti a vytvořili konkrétní cíl.
Vybereme jednu podnikatelskou myšlenku.



Technika rychlého třídění nápadů

Jak funguje? Zvol si tři kritéria, jakými svoje kritéria vytřídíš - co mě baví, co umím, a který z daných nápadů už má existující trh? Existující trh je důležitá věc. Můžeš se sice vydat zcela neprošlapanou cestou, ale existující trh znamená, že pro tvou službu, nebo produkt, existují potenciální zákazníci.

**Postupuješ do dalšího kola - to je skvělá zpráva.
S kartou “mám vybraný nápad” jdeme dál.**

LEVEL UP!

3. Najdi zákazníky



Já jsem našla svou první cílovku podle klíčových slov zadaných do vyhledávací kampaně na Googlu. Někdo zadal "reklamní agentura" a vyskočila jsem já.

Ten někdo byla společnost Weleda a mým klientem se stala na několik let.

Kdo by za to zaplatil?

Vymysli 5 jednoduchých otázek, kdo by zaplatil za tvůj projekt.

Např. máš úklidovou firmu, takže by to byla vytížená pracující rodina, vytížený muž, objekt provozující kanceláře, SVJ (většinou družstvo, které spravuje bytové domy a potřebuje úklid), senioři, kteří potřebují jednou za čas generální úklid.

MINI ÚKOL:

Popiš ideálního zákazníka ve třech větách.

Gratuluji - máš vytvořenou herní kartu "moje cílová skupina".



4. Dej tomu cenu

Stydíš se mluvit o penězích? Nevíš, kolik si můžeš říct, aby to zákazník zaplatil? Tady se vrátíme do lavic. Vezmem tužku, papír, kalkulačku a klidne AI a... vypočítáme si cenu produktu, nebo služby.

Příklad: Jak si nastavit cenu za grafiku

Chci si vydělat 40 000 Kč čistého.

Přidám odvody a daně: +40 % → 56 000 Kč

Přidám 5 dnů volna v měsíci → pracuji 15 dní →
3 733 Kč/den

Přidám náklady (elektřina, telefon, software, technika)
cca 6 000 Kč/měs. → 4 133 Kč/den

Přidám rezervu na novou techniku 2 000 Kč/měs.
→ 4 267 Kč/den

**Výsledek: pokud pracuji 6 hodin denně, vychází to
na cca 710 Kč/hod.**

MINI ÚKOL:

zkus si vyčíslit všechny svoje náklady,
které máš spojené s podnikáním.

Jezdíš autem? Platíš havarijní?
Máš paušál, materiál?

Zkus s mým návodem nastavit 2 varianty
ceny pro svůj produkt či službu.



5. Naplánuj první tah

Co dneska uděláš pro start svého podnikání?

První krůček, který jsi udělala jako batole, si už určitě nepamatuješ. Byl těžký, ale přitom absolutně přirozený. Spadnout na zadek byla zábava a zvedat se a zkoušet to dál přirozenost... Máš ji pořád v sobě. Teď dokončuješ poslední část naší hry - a přitom jsi na začátku té svojí.

Začít od nuly je těžké. Nemáš kapitál, nebo vzdělání, potřebný kurz.

Katka si rozjížděla výrobu triček doma po práci. První měsíce byly náročné, ale když viděla, že začínají objednávky, zkrátila si úvazek v práci na 1/2. Do roka byla schopná začít plně žít z peněz vydělaných čistě z podnikání.

MINI ÚKOL

Napiš si 3 akce, které uděláš do týdne.

Co? Vytvoř si kompletní podnikatelský plán.

Jestli nevíš, jak na to, můžeš zkusit AI.
A jestli chceš své nápady přetavit ve skutečný podnikatelský záměr, **přihlas se na on-line setkání 4 na jednu.**

4 holky budou pod mým vedením pracovat na svém konkrétním plánu.

Máš trému říct o svých snech doma? V našem mini studijním kroužku si to natrénuješ.

A jsme v cíli



Gratuluji

Hravě jsi zvládla první části, které tě budou provázet tvým podnikáním.

Od vycizelování nápadu, přes přemýšlení nad cílovou skupinou, po cenotvorbu. Spíš než skutečný podnikatelský plán jsi získala myšlenky na to, jak by tvoje podnikání mohlo vypadat v reálu.

Skutečné podnikání není hra, ale rozhodně tě může bavit a platit tvoje životní náklady.

A teď je řada na tobě

Právě jsi prošla hrou, která tě dovedla od nápadu až k prvním krokům k vlastnímu byznysu. Možná máš teď v ruce jasnou představu, možná jen hrubou skicu. Ale víš co?

Tohle je přesně ten moment, kdy se většina lidí zastaví... a nikdy nezačne.

A tady přicházím já.

Už 17 let dýchám obchodem a marketingem – seděla jsem jak na straně klienta, tak ve své agentuře, kde jsme s klienty upravovali produkty, vymýšleli ceny, hlídali konkurenci, hledali inspiraci, komunikovali se zákazníky, tvořili e-mailing, weby i sociální sítě.

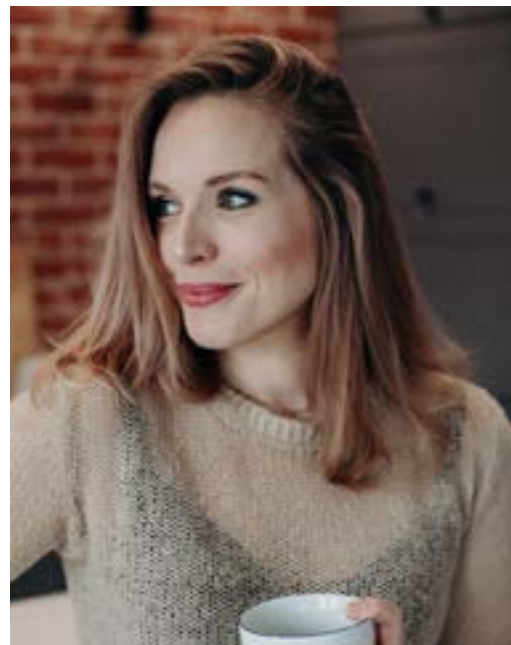
- Tvořila jsem strategie, které fungují.
- Opravovala jsem chyby, které stály firmy statisíce.
- Vedla jsem kampaně, týmy i značky.

Můžu ti pomoci

Doladit tvoji strategii, aby ti přinášela zákazníky.
Nastavit marketing, který tě nebude stát majlant, ale bude vidět.
Vyhnout se slepým uličkám, které zpomalují start.

Ozvi se mi ještě dnes – napiš mi, v jakém „levelu“ se teď nacházíš, a já ti navrhnu, jak se dostat na další.

Tvůj byznys nepočká. Tak proč bys měla čekat ty?



Dočti můj příběh

Tvůj tah právě teď

Ted' máš v rukou nápad, plán a první kroky. Ale papír sám o sobě ti peníze nevydělá. Rozdíl mezi „jednou to zkusím“ a „už zítra podnikám“ je v tom, co uděláš teď.

Já ti s tím pomůžu.

17 let jsem na obou stranách – v byznysu i v agentuře.

Vím, jak doladit strategii, aby přinášela zákazníky,

nastavit marketing, který je vidět,

a vyhnout se slepým uličkám, které zpomalují start.

Speciální pro hráčky této hry:

Základní konzultace 30 min – 490 Kč

Kurz 4 na jednu – 4 týdny, 4 účastnice, 1 podnikatelský plán – 4 000 Kč

Kontrola a nastavení tvého podnikání – 120 min – 1 390 Kč

Napiš mi ještě dnes na matus.jana@gmail.com nebo volej **+420 773 976 504**



Děkuji

+420 773 976 504
matus.jana@gmail.com