

Top deset témat podnikových inovací a podnikání

1

Řízení inovací
Ing. Žaneta Rylková, Ph.D.

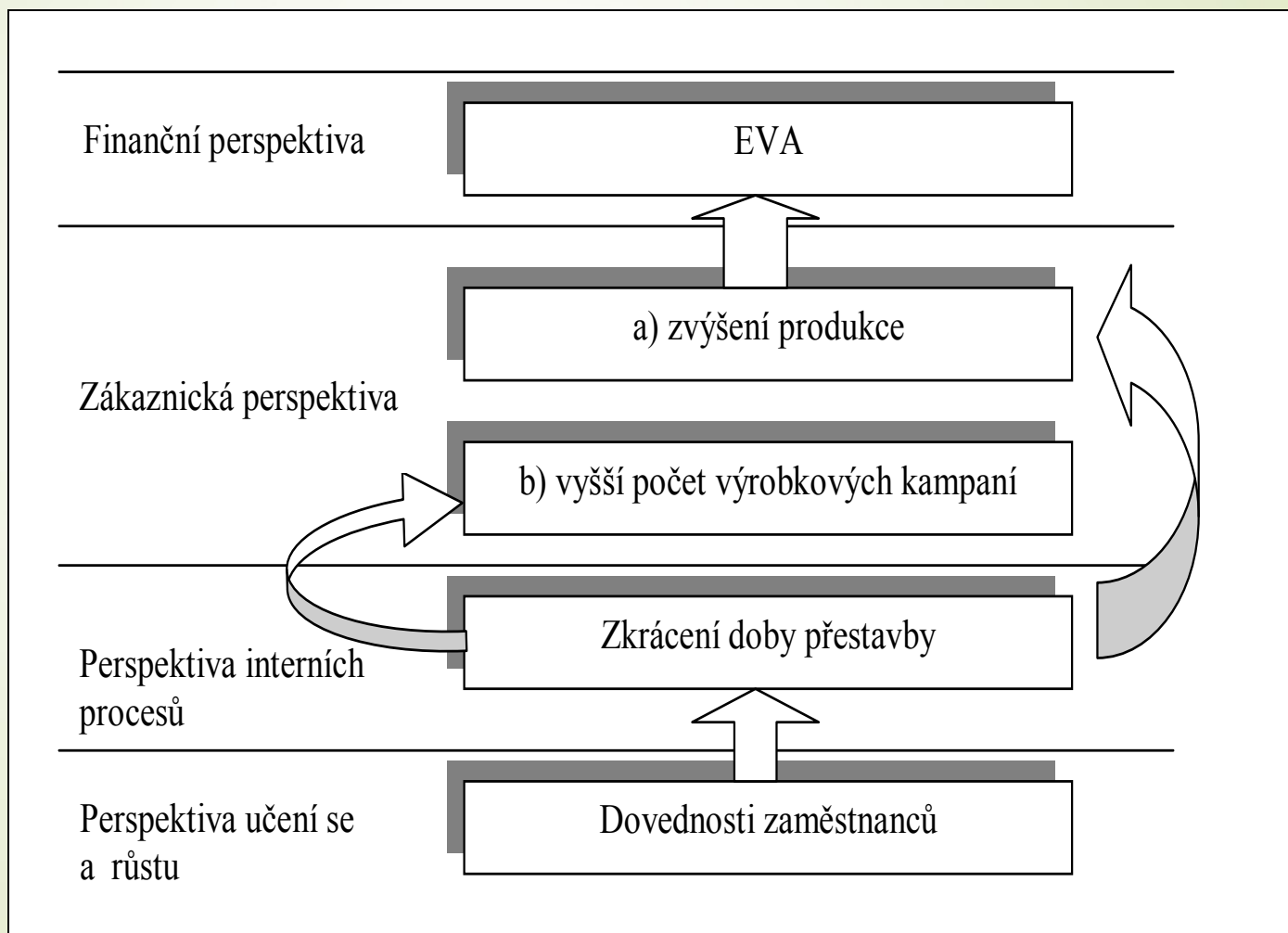
Top deset témat

- Stanovit a dohodnout se na cílech a výsledcích
- Doručit to, co zákazníci potřebují
- Vytvářet hodnotu z podnikatelského prostředí
- Navrhnout podnikání tak, aby fungovalo
- Plánovat růst a škálovatelnost
- Budovat kulturu se správnou kombinací talentu
- Distribuovat kapitál k motivaci a investicím
- Ovládat finance a znát podnikatelské prostředí
- Pochopit a spravovat rizika
- Myslete jako investor

Stanovení cílů

- Cíle se během života podniku mění.
- Není možné připravit komplexní plán a předpokládat, že to bude probíhat v přímé linii.
- Hlavním zdrojem obtíží a tření může být nejasnost cílů nebo protichůdné cíle.
- Finanční a nefinanční cíle

Stanovení cílů



Doručit to, co zákazníci potřebují

- Pro vytvoření hodnoty pro firmu musí nabídka vytvořit hodnotu pro zákazníka.
- Průzkum trhu:
 - Kolik budou zákazníci ochotni zaplatit?
 - Jak často využijí naši nabídky a za jakým účelem?
 - Jak se v současné době obejdou bez naší nabídky?

Doručit to, co zákazníci potřebují

- ▶ Inovace, která se nezabývá skutečnými potřebami zákazníků, nezíská žádnou skutečnou trvalou pozici na trhu jakékoli významné velikosti, a proto budou obchodní investice nenaplněny.

Vytvořit hodnotu z podnikatelského prostředí

- ▶ Obchodní model podniku se musí opírat o aktivní podnikatelské prostředí a o výměnu hodnot.
- ▶ Pro každou stranu v podnikatelském prostředí musí být známo následující:
 - ▶ Co strana potřebuje a jak lze tuto potřebu naplnit, aby byla co nejlépe využita.
 - ▶ Co může strana nabídnout.
 - ▶ Jak se vzájemně motivovat.

Vytvořit hodnotu z podnikatelského prostředí

- ▶ Trhy se mohou rychle měnit a mapa podnikatelského prostředí musí být neustále revidována. Tato aktivita může mít dva doplňkové úhly:
 - ▶ Reaktivní změny (noví partneři, zákaznické segmenty, noví partneři pro integraci produktů)
 - ▶ Proaktivní změny (nabídnout nový standard a držte se před konkurencí)

Navrhnout podnikání tak, aby fungovalo

- Může být nebezpečné předpokládat, že si podnik automaticky zachová svoji schopnost být výkonný.
- Je pravděpodobné, že se objeví problémy, jako jsou (neoptimální dodávkové cykly, vyšší provozní náklady, potíže s motivací lidí a partnerů)
- Vytvořit systém řízení a měření výkonnosti podniku

Plán růstu a škálovatelnost

- Růst podniku lze aktivně řídit prostřednictvím propagačních aktivit a aktivit distribučních kanálů nebo reakcí, taženou trhem, která přitahuje přesvědčivé a dostupné řešení problému.
- Strategie podniku

Plán růstu, škálovatelnost

- ▶ Dosažení růstu, škálovatelnosti vyžaduje talent, schopnosti a finance a účinnost strategie může být omezena několika faktory, mezi které patří například nedostatek důvěry ve vedoucí tým, omezení kapacity nabídky, kapacita na vyžádání, podpora produktu a omezení udržitelnosti, finanční dostupnost.

Budovat kulturu se správnou kombinací talentů

- ▶ Každý podnik má jedinečnou osobnost, což má potenciál být významným aktivem, pokud jde o přitažlivost pro zákazníky a členy týmu, nebo může odradit lidi od zapojení se.

Budovat kulturu se správnou kombinací talentů

- ▶ To znamená zaměřit se na konkurenční výhody, které nový zaměstnanec přinese, plus dohodnout jakých dovedností, kvalit je u přijímaných zaměstnanců zapotřebí.

Distribuovat kapitál k motivaci a investicím

- ▶ Zaměstnanci a investoři jsou odměňováni a motivováni prostřednictvím bonusů a odměn.
- ▶ Je důležité naplánovat strukturu podílů, která bude v souladu s ambicemi a cíli podnikání.
- ▶ Naplánovat finanční a nefinanční pobídky.

Kontrolovat finance a znát podnikatelské prostředí

- Zejména náklady a hotovostní rezervy.
- Je třeba stanovit rozpočty na plánovací horizont, v souladu s činnostmi a investicemi potřebnými k dosažení obchodních cílů.

Kontrolovat finance a znát podnikatelské prostředí

- K dosažení obchodních cílů je třeba stanovit rozpočet.
- Je třeba měřit obchodní výkonnost, včetně sledování výdajů oproti rozpočtům a skutečných tržeb oproti plánu.
- Je třeba řídit peněžní toky.

Kontrolovat finance a znát podnikatelské prostředí

- Neschopnost kontrolovat finance může vést k vážné demotivaci. Pokud se zjistí, že se hotovostní bonusy slíbené jako odměny za mimořádný výkon nemohou vyplatit, mohou se výkonní jednotlivci začít poohlížet po jiných příležitostech v podnikatelském prostředí.

Pochopit a spravovat rizika

- Každá činnost a nečinnost s sebou nese související riziko.
- Ochota riskovat je otázkou osobnosti podnikatele.

Pochopit a spravovat rizika

- ▶ Některé z příčin neúspěchu nebo vážného poškození podniku:
 - ▶ Dochází peníze
 - ▶ Ztráta klíčového zákazníka
 - ▶ Neočekávaná změna trhu nebo ekosystému
 - ▶ Škodlivé nebo náhodné poškození obchodních aktiv nebo zdrojů
 - ▶ Porucha v týmu konfliktem nebo ztrátou důvěry

Pochopit a spravovat rizika

- ▶ Například, pokud plán růstu zahrnuje propagaci nabídky na území známé pro kopírování nebo krádež IP (duševní vlastnictví), je třeba zmírnit riziko ztracených příjmů zajištěním dokončení rozvojových aktivit souvisejících s ochranou proti kopírování před zahájením.

Myslet jako investor

- ▶ Být investorem znamená nepřetržitě přemýšlet nad jakoukoli současnou aktivitou nebo situací a z hlediska dosažení obchodních cílů zvážit, jaký je nejúčinnější postup.

Myslet jako investor

- ▶ Vložení a udržení myšlení investora znamená stanovit obchodní ambice a ujasnit si, co to znamená pro podnik prostřednictvím cílů a plánu.

Myslet jako investor

- ▶ Myslet jako investor znamená přijmout důsledky. To může být obtížné v případech, kdy podnik nefunguje podle plánu, z dlouhodobého hlediska. V takových situacích je nutné být objektivní a buď vypracovat jiný plán, nebo přijmout, že podnik nemůže uspět a tak jej ukončit a investovat jinde.

Děkuji za pozornost

