



Řízení inovací - Seminář 2

Ing. Žaneta Rylková, Ph.D.



Oblasti propojující podnikání a inovace

- ▶ Vyjmenujte 10 témat podnikových inovací a podnikání a uveďte u těchto témat stručnou charakteristiku.
- 



Oblasti propojující podnikání a inovace



Modelová situace

Paní Nela Víšková žila ve středně velkém městě, vystudovala pedagogickou školu a nějakou dobu pracovala jako vychovatelka v ústavu pro postižené – tato práce ji bavila a naplňovala. Po roce 1990 podlehla pokušení začít podnikat – nejdříve jí zcela nevyšlo podnikání v oblasti cestovního ruchu, poté zkrachovala i cukrárna, kde zároveň chtěla působit jako zaměstnavatel pro zdravotně postižené. Právě kvůli nim tak oddalovala ukončení činnosti, až se dostala do značných problémů se zadlužeností a neschopností splácet. Nicméně si odtud odnesla nápad na výrobu kostek ledu s ovocem – přírodního chutného a dekorativního prvku pro výrobu alkoholických i nealkoholických koktejlů, které si ve složení 40 % ovoce, 60 % voda pokusila i patentovat.

Vzhledem k tomu, že neměla žádný vstupní kapitál ani možnost ho získat (kvůli dluhům), pokouší se najít investora i jinak, a to formou poměrně odvážnou – vystupuje v televizním pořadu Den D a tam se svým nápadem oslovuje skupinu známých investorských osobností. Její vystoupení rozhodně zaujme, nicméně poté, co přizná, že vlastně o některých základních věcech nepřemýšlela a spíše by se chtěla o nich poradit, a není schopna odpovědět na otázku distribuce, zájem investorů ochladl. Nela však za uvedení svého nápadu do podnikatelského života bojuje dál – články o ní a jejím nápadu se objevují i v celostátním tisku – základním propagačním mottem je obrázek kostky ledu s jahodou. Nela má představu, že na trhu by prodávala balení o hmotnosti 5 kg kostek za 150 Kč.

Postupně navazuje další kontakty, a to jak

- ▶ S potenciálními zákazníky (účastní se kvalifikačních zkoušek na hotelových školách, kde jako jedno ze zadání je využít pro občerstvení její ledové kostky s ovocem, jedná s obchodním řetězcem Makro o možných dodávkách, jedná s manažerkou Ewy Farné o propagaci na hudebních festivalech),
- ▶ Se spolupracujícími subjekty (Coca-Cola, výrobce bezpečných mražených zákusků, Nowaco),
- ▶ Tak s možnými partnery a investory (ozývají se jí sami, případně je hledá na inzerát).

Všechny výše uvedené aktivity Nela realizuje, aniž by vůbec měla prostory a zařízení pro výrobu.

Většina lidí, se kterými jedná, postupně po nějakém čase od dané spolupráce z různých důvodů odstupuje. Ať jsou jejich důvody jakékoli, ve většině případů jde o věci, které věděli od začátku, a je zajímavé, že si je uvědomí až se značným odstupem (sezónnost produktu, nedostatečná originalita pro patentovou ochranu, náročnost distribuce, nízká návratnost, neschopnost Nely myslet na dostatečný zisk atd.).

Podnikání s ledovými kostkami tak zůstalo na ledu.

Časem však Nela nachází jinou podnikatelskou aktivitu – nabízí zájemcům „terapii srdcem“. Jde o komunikaci s lidmi, kteří se ocitli v životních situacích, postavení určité bezradnosti a cítí potřebu řešit svůj život, přitom jejich situace není taková, aby aktuálně vyžadovala vysoce profesionální psychologickou pomoc. V tomto podnikání je velmi úspěšná, spolupracuje s řadou dalších lidí, její zákaznický segment je značný a počet zájemců roste díky internetové komunikaci a šířením pomocí dobrého slova.

Otázky k diskusi: Osobnost podnikatelky, Podnikání s kostkami ledu, Podnikání v oblasti terapií



Modelová situace - hodnocení

