

Inovativní podnikání – Business modely

Cílem předmětu je získat poznatky a znalosti z oblasti business modelování s následnou schopností aplikace v praxi v konkrétní podnikatelské činnosti. Předmět klade důraz na inovativnost, kreativitu a novátorské postupy při budování logiky nabízené „hodnoty“ v konektivitě na zákaznickou perspektivu. Klíčový je transfer poznatků z business modelů na praktickou aplikaci Vašich podnikatelských projektů.

Konzultace

Konzultace jsou možné v průběhu semestru v konzultačních hodinách, případně na základě domluvy adamek@opf.slu.cz (emailem pro termín schůzky), MS Teams.

Hodnocení

Celkem je možno získat 60 bodů. Minimum pro úspěšné zakončení je 36 b. Každá část, tzn. esej, podnikatelské portfolio a obhajoba musí být realizována (nelze odevzdat jen vybranou část).

Hodnocení předmětu je složeno:

- Seminární práce = esej (max. 12 bodů) – Odevzdání do 6.12.2024, reflexe a zpětná vazba v týdnech 9-20.12.2024
- Zpracování podnikatelského portfolio (max. 12 bodů) – termín odevzdání do 20.12. 2024
- Ústní zkouška (max. 36 bodů) – obhajoba podnikatelského portfolio, rozprava a diskuse v týdnu 6-10.1.2025

Známka	Body
A	60-56
B	55-51
C	50-46
D	45-41
E	40-36
F	35-0

Základní názvosloví v předmětu:

- Business model Canvas – důraz na inovativnost, zachycení změn, Operating Model Canvas
 - Business modelování – využití pro sestavení osobního business modelu, týmového modelu, cirkulárního a jiné varianty.
 - Typologie business modelů – druhy a typy business modelů, jejich společné/odlišné znaky (např. 55+ Pattern Cards-St. Gallen Business Model Navigator)
 - Business model v kontextu prostředí – vliv trendů, makro, odvětvových, tržních faktorů na adaptabilitu a inovaci business modelu
-

Doporučená literatura:

- AFUAH, A. 2014. Business Model Innovation: Concepts, Analysis, and Cases. New York: Routledge. ISBN 978-1-138-33052-8.
- ADÁMEK, P. a L. MEIXNEROVÁ. 2022. Business modelování. Grada Publishing, a.s. ISBN 978-80-271-3356-7.
- ANDERSON, C., 2010. Dlouhý chvost: Proč budoucnost byznysu spočívá v dlouhodobých prodejích a větší pestrosti nabídky. Brno: CPress. ISBN 978-80-251-2507-6.
- CAMPBELL, A. GUTIERREZ, M. a M. LANCELOTT. 2017. Operating Model Canvas. Zaltbommel: Van Haren Publishing. ISBN 978-94-018-0071-6.
- CLARK, T., OSTERWALDER, A. a Y. PIGNEUR. 2013. Osobní business model. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0075-9.
- DOZ, Y. a M. KOSONEN, 2011. Dynamická strategie: schopnost pohotově měnit strategii vám umožní získat náskok před konkurenty. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-227-7.
- GASSMANN, O., FRANKENBERGER, K. a M. CSIK. 2014. The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business. United Kingdom: Pearson. ISBN 978-1-292-06581-6.
- OSTERWALDER, A. a Y. PIGNEUR. 2015. Tvorba business modelů: příručka pro vizionáře, inovátory a všechny, co se nebojí výzev. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0425-2.

Tipy navíc:

- OSTERWALDER, A. a Y. PIGNEUR. 2015. Vydělávejte svými nápady: Vytvářejte produkty a služby, po kterých zákazníci touží. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0452-8.
- OSTERWALDER, A. PIGNEUR, Y., BERNARDA, G. a A. SMITH. 2014. Value Proposition Design. . New Jersey: John Wiley& Sons. ISBN 978-1118968055.
- PILJ, P. LOKITZ, J. a K. SOLOMON. 2016. Design a Better Business: New Tools, Skills, and Mindset for Strategy and Innovation. New Jersey: John Wiley& Sons. ISBN 978-1-119-27211-3.

Seminární práce (esej)

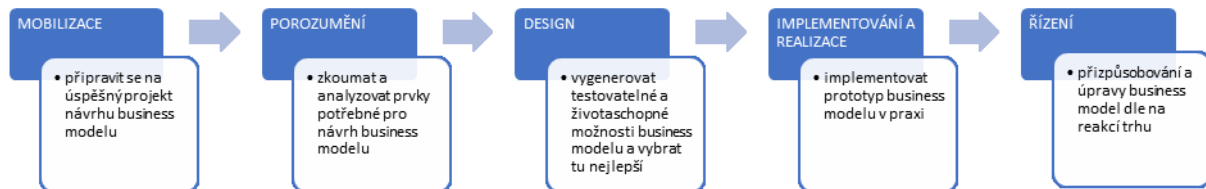
Z doporučených zdrojů si zvolte publikaci a vypracujte esej. Maximálně 12b. Odevzdání do 6.12.2024, reflexe a zpětná vazba v týdnech 9-20.12.2024.

Evaluace

- 0-3b. majoritní nedostatky, nepochopení podstaty, neschopnost aplikovat zjištěné znalosti, nedostatečná reflexe
 - 4-8b. prokázání základních znalostí a poznatků, částečná aplikovatelnost, schopnost reflexe, náznaky inovativnosti
 - 9-12b. minoritní nedostatky, rychlá reakce při reflexi, prokázána znalost, inovativnost využití získaných poznatků
-

Podnikatelské portfolio

Vypracování portfolia je zaměřeno na zachycení všech procesů tvorby business modelu do podoby pěti fází: (1) mobilizace, (2) porozumění, (3) design, (4) implementace + realizace a (5) řízení. V každé fázi je možno aplikovat řadu kreativních technik (viz níže). Proces tvorby business modelu je shrnut v následujících fázích:



Fáze procesu navrhování business modelu

	MOBILIZACE	POROZUMĚNÍ	DESIGN	IMPLEMENTOVÁNÍ A REALIZACE	ŘÍZENÍ
Cíl	Realizovat aktivity vedoucí k přípravě na business model.	Prozkoumat a analyzovat jednotlivé části business modelu.	Vytvoření a otestování jednotlivých prototypů a výběr jednoho.	Uvést business model v život.	Dle tržních podmínek a jiných významných okolností neustále modifikovat a tailorovat business model.
Zaměření	Počáteční impuls pro nový/inovovaný business model. Identifikace konkrétního problému.	Proces poznávání závislostí jednotlivých částí business modelu. Sběr dat, výzkumů o prostředí (mako i mikro prvků).	Aktivity pro sestavení několika variant business modelů, následné scénáře a testování, fáze končí výběrem konkrétní podoby business modelu.	Vytvořit plán implementace, rozpočet, odpovědnost, časový harmonogram. Eliminovat hrozby plynoucí z realizace.	Pravidelná zpětná vazba na korekci business modelu zúčastněnými stranami. Průběžná evaluace a kontrola business modelu.
Vhodná technika, oblast, činnost	<ul style="list-style-type: none"> • Business model Canvas • Story telling • Brainstorming 	<ul style="list-style-type: none"> • Business model Canvas • Vizualizace • Scénáře • Mapa empatie zákazníka • Analýza prostředí business modelu 	<ul style="list-style-type: none"> • Business model Canvas • Vizualizace • Scénáře • Prototypizace • Ideace • Hodnocení business modelu • Strategický management 	<ul style="list-style-type: none"> • Business model Canvas • Business plán • Vizualizace • Story telling • Business model management 	<ul style="list-style-type: none"> • Business model Canvas • Scénáře • Vizualizace • Analýza prostředí business modelu • Business model management

		<ul style="list-style-type: none"> • Hodnocení business modelu • Typologie business modelů 			<ul style="list-style-type: none"> • Hodnocení business modelu
--	--	--	--	--	---

V průběhu semestru budete procházet různými fázemi, včetně fáze řízení. Právě z této fáze zpracujete **Reflection paper** – který bude založený na technice POLISM u Operating Model Canvas, který se zaměřuje na levou stranu BM, která je dána provozními aspekty generování nabízené hodnoty jako jsou klíčové zdroje, činnosti a partneři.

Evaluace

- 0-3b. minimální transfer poznatků, neschopnost aplikovat vybrané metody a techniky, poznatky z reflection paper jsou povrchní a obecné, fáze procesu tvorby business modelu nemají logiku a nejsou vazby mezi jednotlivými průchody, minimální dynamika změn
- 4-8b. částečný transfer poznatků, částečně jsou aplikovány vybrané metody a techniky, poznatky z reflection paper jsou elementárně použity v praxi, fáze procesu tvorby business modelu mají určitou logiku včetně vazeb mezi jednotlivými průchody, částečná dynamika změn je prokázána
- 9-12b. maximální transfer poznatků, vhodně jsou aplikovány vybrané metody a techniky, poznatky z reflection paper jsou významně použity v praxi, fáze procesu tvorby business modelu mají jasnou logiku a existují vazby mezi jednotlivými průchody, zásadní dynamika změn je prokázána

Obhajoba podnikatelského portfolia

Obhajoba podnikatelského portfolia formou prezentace s vymezením jednotlivých fází procesu tvorby business modelu včetně využitých technik a průchodů mezi fázemi. Na základě techniky POLISM budou zachyceny změny v oblasti provozních aspektů (vzniklých při řízení BM) nastavených pro generování nabízené hodnoty jako jsou klíčové zdroje, činnosti a partneři. Následná rozprava bude obsahovat zpětnou vazbu a diskusi k vámi uvedeným souvislostem.

Kritéria evaluace:

- 0-12b. obsah a struktura prezentace není adekvátně vymezena, obsahuje překlepy, pravopisné chyby, nečitelnost textu, zahlcenost informacemi, nepřiměřený jazykový a verbální projev, nedodržení časového limitu, vágní dojem z celé prezentace. Znalost dané problematiky je minimální, absence odborné úrovně, neschopnost vysvětlit a propojovat souvislosti, minimální reakce na dotazy, neargumentování, nepřesvědčivé vystupování
- 13-24b. obsah a struktura prezentace je částečně vymezena, obsahuje minoritní překlepy, pravopisné chyby, text je čitelný, nezahlcenost informacemi, adekvátní jazykový a verbální projev, částečně dodrženy časový limit, průměrný dojem z celé prezentace. Znalost dané problematiky je částečná, odborná

úroveň je využita, mírný nesoulad u vysvětlování a propojování souvislostí, částečná reakce na dotazy, částečná argumentace, vystupování je ucházející

25-36b. obsah a struktura prezentace je plně vymezena, neobsahuje překlepy, pravopisné chyby, text je čitelný a vhodně strukturovaný, nezahlcenost informacemi, výborný přirozený jazykový a verbální projev, dodržen časový limit, excelentní dojem z prezentace. Znalost dané problematiky je prokazatelná, využívána odborná úroveň, naprostý soulad u vysvětlování a propojování souvislostí, rychlé a konstruktivní reakce na dotazy, využívání argumentace, přesvědčivé vystupování