

Martina Václavíková

PRVNÍ KROKY V PODNIKÁNÍ



*Jak si Maruška
otevřela obchod
s jahodami*

- Případové studie
- Praktické rady a příklady

Bizbooks®

Martina Václavíková

První kroky v podnikání

Jak si Maruška otevřela obchod s jahodami

BizBooks
Brno
2012

První kroky v podnikání

Jak si Maruška otevřela obchod s jahodami

Martina Václavíková, MBA

Ilustrace: JUDr. Miroslav Kubánek

Obálka: Petr Holub

Odpovědná redaktorka: Martina Skovajsová

Technický redaktor: Jiří Matoušek

Objednávky knih:

www.albatrosmedia.cz

eshop@albatrosmedia.cz

bezplatná linka 800 555 513

ISBN 978-80-265-0013-1

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2012 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 16045.

© Albatros Media a. s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

1. vydání

 **ALBATROS** MEDIA a.s.

Obsah

Úvod o tom, proč tato kniha vznikla	7
Komu je kniha určena	8
Kdo je Maruška	10
Jak se Maruška rozhodla změnit svůj život	12
Sešit, tužka a horké kafe	14
I slon se jí po kouskách	16
Kdo je připraven, není zaskočen	20
Průzkum bojiště v terénu i po síti	23
Soupeři – konkurence	24
Objekty zájmu – zákazníci	31
Kecálkové a prudiči – úřady, zákony, předpisy	34
Čertovo kolečko a čertova daň	36
Pěstitelé a velkoprodejci jahod – dodavatelé	42
Statistika věda je, proto každý plánuje	45
Chce to systém – kvadrant pochopení	49
Musím si vybrat zákazníky	54
Bojový plán a strategie magické přitažlivosti	56
Co budu prodávat a proč právě to?	58
Jak stanovím poctivou cenu	64
Jakým způsobem budu prodávat	68
Koho zaměstnám a proč	71
Kde budu prodávat a proč	75
Co udělám, aby mě zákazníci našli – komunikační strategie	78
A jak to vlastně všechno budu organizovat – špionáž	82
Prachy, prachy a zase prachy!	91
Maruščin výkladový slovník	96
Kam se poděla dobrá nálada	103
Konečně je to tady – život!	106
Zvonění – a to je konec... anebo začátek?	107

Poděkování

Napsání této knihy pro mě bylo neuvěřitelně příjemným zážitkem a rekapitulací mnoha zkušeností nejen mých, ale i přátel a kolegů. Děkuji všem, kteří mi sdílením svých zkušeností přinášeli inspiraci k napsání poučného a zábavného příběhu Marušky, jež se nebála změnit svůj život. Maruška a její příběh je malou učebnicí pro ty, kteří se stejně jako ona nebojí a chtějí začít žít svůj život a práci po svém.

Úvod o tom, proč tato kniha vznikla

Když před dvěma lety můj bratr otevřel vlastní prodejnu se spodním prádlem, jako doplněk k jeho hlavní výdělečné činnosti, považovala jsem to za malý úlet muže ve středním věku, který když neví coby, nehledá to v OBI, ale otevře si prodejnu. Husarský kousek, jehož smysl jsem viděla především v možnosti koupit si několikrát ročně pár kousků prádla za zvýhodněných podmínek. K prodejně jsem měla spoustu výhrad, jakožto skvělý kritik, který od stolu nejlépe ví, jak se věci mají dělat. V té době jsem byla zaměstnána jako obchodní ředitelka a moje hlavní práce mě vytěžovala natolik, že jsem ani nepřemýšlela nad tím, jak čas letí a jak se bratrova prodejna vyvíjí či nevyvíjí. Jednou za čas jsem tam nahlédla a konstatovala, že nemají skoro nic nového. Občas jsem se zastavila na kus řeči za prodavačkou, když jsem zrovna běžela koupit nějaké mlsání svým mazlíčkům a viděla ji, jak neužitečně posedává před obchodem a plká s okolojdoucími lidmi.

Jenže svět je pořád v pohybu a jednoho krásného dne jsem se i já rozhodla začít žít svůj pracovní život jinak. Ne jako zaměstnanec, ale na vlastních nohou, kreativně, naplno, podle zásad knihy o JoyManagementu. S čerstvým živnostenským listem jsem tak strávila léto a začínají podzim. Doma jsem si užívala čas venčením a cvičením psa a krmením kocoura, zvelebovala svůj malý a léty zanedbaný domeček a sprádala plány a projekty, které měly změnit moji budoucnost. Celá situace pro mě mimo jiné znamenala najednou hodně volného času a také častější návštěvy bratrova obchůdku. A díky těmto volným kapacitám, časovým i mentálním, jsem se rozhodla začít dělat bratrovi takového podnikatelského parťáka. Začala jsem se ho ptát na spoustu věcí týkajících se jeho prodejny se spodním prádlem, která dle mého názoru šla od desíti k pěti. Prodavačka věčně před prodejnou, kafe v ruce, dokonce si polštářek pod zadek přinesla, aby z toho sezení u výlohy neměla nachlazený močový měchýř. Prodejna postrádající zákazníky, regály postrádající nové zboží, byt přeplněný tím starým k prasknutí. Tehdy začal můj první příběh vytváření reálné strategie maloprodeje, o kterém bude tato knížka.

Sama jsem vystudovala strategické řízení, ale vždy jsem se mu věnovala pouze na úrovni řízení středních firem, které mají celé týmy zaměstnanců a celé kategorie zákazníků a definované procesy, kdo, kdy a co má dělat. Konfrontace s bratrovou prodejnou a pozorování aktivit okolních prodejen mě přivedly na myšlenku přeložit strategii podniků do řeči obyčejných akčních mužů a žen,

kteří se rozhodli hledat své štěstí na tomto poli podnikání. Tito lidé, na počátku plní elánu, idejí a myšlenek, své úsilí realizují často metodou „pokus omyl“ a zbytečně ztrácí drahocenný čas, který by mohli věnovat své rodině, přátelům či koníčkům. Jejich hlavní pracovní náplní je udržet prodejnu v zisku, nikoli studovat strategické řízení podniku, číst po večerech odborné knihy nebo zvát do prodejny fundované odborníky na řízení marketingových kampaní a prodejních procesů. Teorie o marketingových mixech a segmentacích se nikde neučili a jsou pro ně cizí podobně jako pro mě pojednání o nukleární medicíně.

Stejně jako Maruška v mém příběhu, i já jsem se jednoho dne ráno probudila a věděla jsem, že u této ranní kávy začnu psát svoji první knížku určenou pro veřejnost a mluvící běžným jazykem. Knížku o tom, jak nastartovat maloprodejnu a v jakých sedmi základních oblastech by měl mít člověk jasno, než se do jejího provozování pustí.

Komu je kniha určena

Kniha je svým zábavným a jednoduchým pojednáním vhodná pro čtenáře od 15 až do 90 let věku. Každý v ní kromě příběhu určitě najde také inspiraci pro jakoukoli formu podnikání, do které by se chtěl vrhnout – od malé farmy na pěstování králíků až po založení internetového obchodu se zbožím dováženým z Indie.

Přesto bych ji doporučila především všem, kdo jsou bez práce a hledají způsob, jak začít vydělávat peníze, nebo kteří už našli odvahu a chuť začít o své pracovní náplni rozhodovat sami, ale jsou teprve na začátku. Kniha může být



také zdrojem motivace pro všechny, kdo dlouho zvažují odchod od svého zaměstnavatele a nejsou si jisti, zda jejich plány na podnikání budou korunovány úspěchem.

Úspěch vám – čtenáři této knihy – sice nikdo nezaručí, ale inspirace, motivace a strategie jsou něco jako Otec, Syn a Duch svatý. Je to nerozlučná Trojice Boží, bez které vstup do žádného podnikání nepřežijete.

Promiňte mi několik parafrází a přirovnání, kterými budu prokládat náš příběh o Marušce a její touze vlastnit obchůdek v malém městečku. Jak se říká, účel světí prostředky, a jediným cílem knihy je zpřístupnit i vám, drobným živnostníkům, zaměstnancům i nezaměstnaným bojujícím o přežití, zjednodušenou formou teorii tvorby a realizace obchodní strategie.

Obchodní strategie je nauka, která pojednává o identifikování a hledání zákazníků, dodavatelů, konkurence, příležitostí a rezerv tak, aby obchod, který provozujete nebo který chcete založit, byl skutečně dobrým obchodem, a to pro zákazníky i pro vás. A také aby vám vaše práce a podnikání přinášely radost, uspokojení a v neposlední řadě peníze a prosperitu, což je také jeden z hlavních důvodů, proč se člověk vrhá do vod zvaných podnikání.

Knížka má být návodem, pamatováčkem a pracovním materiálem, proto si stejně jako Maruška vezměte tužku a dělejte poznámky, vlepujte papírky, použijte zvýrazňovač a hledejte další zdroje, které vám pomůžou rozjet vaše podnikání. Vhodné je zkrátka cokoli, co vám pomůže pochopit, jaké síly ovlivňují chování vašich zákazníků a otvírají jejich peněženky ve váš prospěch. Ptejte se, kým chcete pro vaše zákazníky být a o jaké zákazníky stojíte. Když je poznáte, přijdou.



U každé zásadní kapitoly najdete jeden list z Maruščina zápisníku, kde si Maruška poctivě dělá poznámky všech důležitých myšlenek, postřehů a otázek, na které si musí odpovědět. Další list nechává prázdný i pro čtenářovy poznámky, myšlenky a záměry. Určitě tyto prázdné listy využijte ke svému prospěchu.

Pro myšlenky čtenářovy

○

○

○

○

Kdo je Maruška

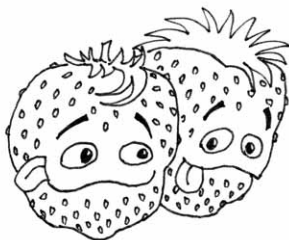
Maruška je hlavní postavou této knížky. Není to sice žádná studovaná manažerka, ale je chytrá a odvážná. Objeví intenzivní potřebu změnit nejen svůj život, ale především svoji práci. Má zdravý selský rozum, dostatek odvahy, oči a uši otevřené. Přemýšlí o tom, co kolem sebe vidí a snaží se poučit z chyb druhých. Tam, kde jiní chybují, vidí příležitost pro sebe.

Miluje zvířata, proto bydlí se svým kocourem a sní o domku se zahradou a pejskovi. Chápe, že někdy je lepší získat dobrou radu od přátel, než narážet hlavou do zdi. Nebojí se obětovat něco ze svého pohodlí, aby dosáhla svých přání a snů, které vidí někde na konci tunelu.



Nepoužívá nikdy cizí ani učená slova. Mluví, jak jí „zobák narostl“, a občas má i smysl pro humor. Kromě špaget s kečupem a sýrem, které nesnáší a vaří si je jen, když nemá nic jiného v lednici, miluje pořádné steaky, svíčkovou a okurkový salát a každý den si vaří kafe.

Žije sama, protože ji opustil přítel, nemá práci, protože dostala vyhazov, ale je optimistka, protože ví, že každý konec je začátek něčeho nového. Narodila se s dvěma sedmičkami v datu narození a to jí dává víru, že její štěstí jí je předurčeno. V příběhu, který s ní zažijete, se rozhodne změnit svůj život od základů a začít podnikat. Jejím snem je obchod s jahodami.



Jestli vám přijde Maruška sympatická, a v něčem vám připomíná i vás samé, pusťte se do čtení. A nezapomeňte si uvařit kafe, pohodlně se usadit a vzít si tužku na poznámky. Začínáme.

Jak se Maruška rozhodla změnit svůj život

Když se Maruška po ránu probudila několik minut předtím, než jí zazvonil budík, uvědomila si, že vlastně ani neví, proč si ho každý den natahuje na půl sedmou. Je to zvyk, který ji zůstal z doby, kdy chodila do práce. Ale tam už nechodí. Nyní chodí jednou za čas na úřad práce a tam se dá vlastně chodit kdykoli. A navíc to není zrovna dvakrát příjemná činnost. Stojí tam vždycky jak tvrdé „Y“, než se rozsvítí „volno“ nad dveřmi jako u rentgenu. Odpoví nepříjemné paní na dotaz týkající se nějaké nové práce, dostane další datum do kartičky a zase vyráží domů. Po cestě se projde kolem výloh, kde si stejně za podporu, kterou dostává, nic nekoupí. Jediná věc, za kterou dnes hodlá ve stánku utratit pár kaček, jsou inzertní noviny, kde můžete občas něco koupit nebo prodat a také se tam občas objeví nějaké nabídky práce. Většina z nich však pravidelně není k ničemu a zavání prací pojišťováků a lepením obálek, v horším případě erotickými službami. Ale člověk nikdy neví a u kafe si stejně ráda čte, tak proč ne právě inzeráty.

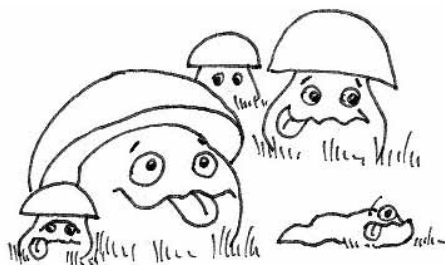
Za pár hodin si to už Maruška šinula po mrznoucí ulici směrem k úřadu práce a přemýšlela o všech těch lidech, kteří se hrnuli do práce, do školy, na nákupy, s taškami i bez tašek. U plakátovací plochy minula tvář pohledného manažera, který zval všechny na kurz strategického řízení a vytváření obchodní strategie. Před jménem a za jménem měl všude tituly a vypadal jako nějaký prezident. „Hmm, někdo se umí narodit, akorát vůbec nevím, o čem takový kurz vlastně může být. Naposled jsem slyšela dědečka, když si povídal se sousedem o nějaké strategii dobývání osadníků v jeho nové počítačové hře.“



Průběh návštěvy na pracovním úřadě byl přesně stejný jako vždycky, nic nového. Stejná nástěnka s výpisem pracovních pozic, které jsou volné k nástupu – zedník, soustružník, servírka, uklízečka, montér, pomocný dělník. Práce na plný úvazek a mzda, jako by to bylo kapesné na svačinu. Když už člověk někam přijde, stejně je pozice obsazená, pokud za něco stojí. Maruška absol-

vovala stejné kolečko jako vždycky – stejné dveře, stejné světlo volno, obsazeno, stejná paní se stejným znuděným a nezúčastněným obličejem. Stejná kartička, stejné razítko, jenom nové datum. A stejná cesta domů do stejné trafiky pro stejné noviny. Něco se však přeci jenom změnilo. Začalo pořádně sněžit. Mařenka si uvědomila, že s teniskami z letní sezony už je fakt asi konec, a pocítila neuvěřitelný vztek na sebe, na svoji bezradnost, na svého zaměstnavatele, který jí dal kopačky, i na svého bývalého přítele, který jí dal taky kopačky hned po zaměstnavateli.

Jak se tak v duchu vztekala a procházela kolem výloh různých obchodů, najednou, jako by jí někdo zasadil do hlavy naprosto okamžitou myšlenku, která ji vlastně nikdy ani nenapadla. „Tolik obchodů a všichni se tu nějak užíví. Proč bych taky nemohla provozovat malý obchůdek, kde bych si vydělávala na své živobytí? Byla bych sama sobě pánem a konečně bych byla nezávislá a přitom i zaměstnaná! Kdysi jsem v jedné knížce četla, že prý peníze leží všude kolem nás na zemi, jenom se pro ně sehnout. Tehdy mi to přišlo jako vtipný nesmysl, ale třeba na tom něco pravdy je, třeba se jenom neumím dobře dívat kolem sebe a neumím zaostřit na správná místa. Je to, jako když chodím na houby s kamarádkou. Zatímco ona sbírá jeden hříb za druhým, ať zírám, jak zírám, já žádné hříby nevidím. Vždycky na mě v lese volá: ‚Maruško, ty bys ty hříby nenašla, ani kdyby tě kopaly do zadku!‘ a hrozně se tomu vtipu směje. Jako by člověk v tom lese plných hub potřeboval nějak ‚rozostřit‘ zrak, aby mohl začít rozeznávat jiné odstíny, než na které je běžně zvyklý se zaměřovat.“



Z těchto úvah ji najednou probraly studené promáčené palce ve starých teniskách. A ten lednový mráz se už skoro nedal vydržet. Maruška přidala do kroku. Měla pocit, že se před ní otevřela nová cesta. Že příští měsíc už rozhodně nebude směřovat na pracovní úřad a pročítat nástěnku s pracovními nabídkami.



Uviděla před sebou svůj nový sen. A ten sen byla malá prodejna s nápisem „U Marušky“. Všichni ti lidi, co se řítí kolem ní, by měli ve svých taškách a igelitkách jahody z jejího obchůdku a každý den by si psali do svých notýsků a mobilů poznámku „Odpoledne koupit půl kila jahod U Marušky“. Ani si neuvědomila, že se sama pro sebe usmívá a že jí najednou život připadá úplně nádherný, i když jí zrovna umrzl kousek tkaničky na tenisce a ta upadla na ušlapaný sníh.

Sešit, tužka a horké kafe

Maruška do svého bytu téměř vběhla. Hlavou se jí honily myšlenky na nový obchůdek. Celý život toužila prodávat jahody a mít je všude kolem sebe. Nejraději by si je přidávala i do špenátu. Proč by nemohla mít obchod s jahodami? V duchu se viděla, jak každý den naváží jahody do obchodu, kde usměvavá prodavačka sype jahody do sáčků spokojeným zákazníkům a přepisuje tabuli s cenami a nabídkou před obchůdkem.

Ted' měla ve všem úplně jasno. Už žádné běhání po pracáku! Vzpomněla si zase na dědu a tu jeho teorii o strategii dobývání v jeho počítačové hře. Najednou jí jeho fantazírování se sousedem nepřišlo už tak směšné jako ještě před pár dny. „Co to ten děda povídal o těch zásobách? A o té půdě a obilí? Vždyť on to měl všechno promyšlené dopředu. Budoval si taky jakýsi virtuální obchod... Aha, tak o tom asi byl ten seminář, co ukazoval namydleného fešáka v černém obleku hlásajícího slogany o zákaznících a strategii... Tak tady asi musím začít, než se do něčeho vůbec pustím.“

Během několika minut už seděla Maruška vedle kocoura na křesle, nohy v teplých ponožkách, kafe vedle sebe a na klíně velký červený notes a propisovačku. Zavřela oči a představovala si zase svůj obchůdek, sebe, svoji prodavačku, zboží, které prodává, peníze, které inkasuje od svých zákazníků. Ustrkávajíc pomalu horké kafe a okusujíc plastovou propisku začala Maruška osnovat plán na založení nového obchůdku s názvem „U Marušky“.

A protože Maruška byla dívka činu, udělala si na první stránku pár motivačních poznámek, aby každé ráno věděla, co je její cíl a jaké je její rozhodnutí.



JAK ZAČÍT A NA CO NEZAPOMENOUT:

- Jakékoli plány zůstávají pouze iluzemi, pokud nepřístupím k činu a pokud je budu odkládat jako novoroční předsevzetí „zhubnout 5 kg a přestat jíst čokoládovou nugetu l ičkou po 22 hodině večer“
- Chci změnit svoji situaci, proto přestanu používat babiččino úsloví „ráno moudřejší večera“ a už nic nebudu odkládat, to co plánuji, okamžitě i zrealizuji
- Při plánování budu používat diář, tužku a termíny, je to poprvé v životě, kdy budu odpovědná pouze sama sobě, nebudu se vodit za nos, jako jsem to dělala s mým šéfem, a nikdy se nebudu vymlouvat na objektivní příčiny
- Abych dosáhla svého cíle, budu potřebovat jasně definovat, co má být mým cílem a jak poznám, že jsem ho dosáhla
- Svého cíle chci dosáhnout nejpozději do svých příštích narozenin

Pro myšlenky čtenářovy

o

o

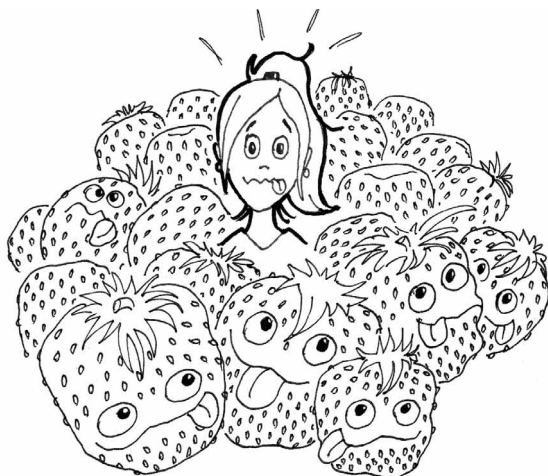
o

o

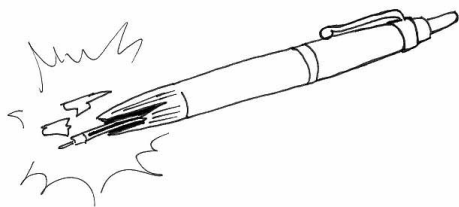
I slon se jí po kouskách

Maruška přemýšlela, až se jí z hlavy kouřilo. Najednou měla pocit, že její hlava je jedno velké tržiště, kde se všichni překřikují, každý nabízí to nejlepší zboží, ale v tom mumraji člověk neví, kde začít. Doposud si vůbec neuvědomila, kolik otázek a úkolů bude nutné v souvislosti s otevřením obchůdku vyřešit. Skoro se toho „tržiště“ ve své hlavě lekla.

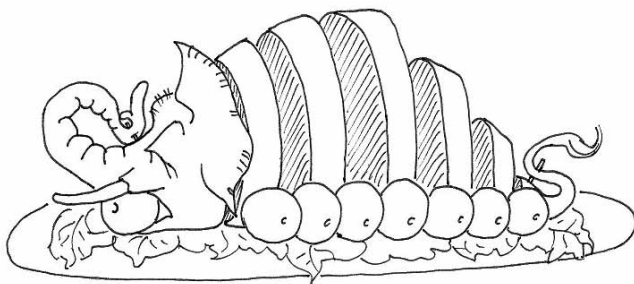
Teprve propiska, která ji v zubech praskla na dvě půlky, ji přivedla zase do stavu reálného uvažování.



Za prvé o sobě Maruška věděla, že není hloupá holka a vždycky si s každou situací poradila. Proč by to teď mělo být jinak? V práci se naučila přemýšlet pěkně krok za krokem a taky už dávno zjistila, že když je třeba sníst celého slona, je dobré si ho nejdříve naporcovat.



Po druhé kávě a s druhou propiskou v ruce už začínala mít jasno: „Začnu jako děda – strategií! Musím nejdříve provést nějaký průzkum bojiště. Pak teprve můžu vypracovat bojový plán.“



Maruška začala počítat, kolik bodů by měl mít takový bojový plán, a rozhodla se pro číslo 7, protože se narodila 7. 7. a vždy věřila, že jí sedmičky přinesou v životě štěstí. „Můj bojový plán bude mít sedm hlavních bodů! Sedmička je přece moje šťastné číslo.“

Ještě pro jistotu zapnula počítač a podívala se na svoje oblíbené stránky s numerologií, aby si ověřila, jaká energie se pod číslem 7 ukrývá. Za chvíli už četla text, který ji nenechal na pochybách, že u sedmičky rozhodně zůstane. Na obrazovce jako by k ní promlouvala kamarádka, která ji důvěrně zná:

„Číslo sedm je ze všech čísel tím nejduchovnějším. Lidé, v jejichž numerologické mřížce se objevuje, mají analytickou povahu, jsou intelektuálně zaměřeni a cílevědomí. Jsou vynalézaví, mají sklony k duchovním zájmům a meditaci. Upřednostňují samostatnou práci před prací v kolektivu a pociťují potřebu soukromí. Přestože vyhledávají samotu, jsou zároveň rádi, pokud mohou svoje znalosti ukázat i na veřejnosti. Mají schopnost abstraktního myšlení, často se jedná o perfekcionisty, kteří disponují velkou duševní silou. Musejí se však rovněž potýkat s některými riziky, které mohou představovat nepříjemnou překážku na jejich životní cestě. Může pro ně být obtížné navázat intimní vztah. Mohou být cyničtí, sebestřední, rezervovaní, uzavření a podezřívaví. Je tedy velmi důležité, aby neusilovali pouze o svoji osobní nezávislost, ale aby se zároveň snažili vyhnout nebezpečí přílišné izolace.“



Maruška si podtrhla z numerologického rozboru hlavní informace, o kterých věděla, že pro její rozhodnutí podnikat budou hrát důležitou roli, a aby věděla, na co se musí připravit v dobrém i zlém. Pro začátek jí to přišlo jako dobrý předpoklad.

CO BUDU POTŘEBOVAT A NA CO MUSÍM BÝT PŘIPRAVENA PŘI REALIZACI STRATEGIE:

- Cílevědomost
- Vynalézavost
- Samostatná práce
- Schopnost znalosti ukázat i na veřejnosti
- Samota
- Abstraktní myšlení
- Duševní síla
- Potýkání se s riziky
- Překonávání nepříjemných překážek
- Úskalí přílišné izolace

Pro myšlenky čtenářovy

o

o

o

o