

## Podnikání po česku

Všude se povídá o tom, že máte mít jasné cíle a veškerou energii jasně směřovat k nim. Většina podnikatelů to s úplnou samozřejmostí i dělá. Stanoví si například cíl: Do půl roku prodám 100 výrobků za cenu x. Cíl jste splnili a co dál? Víte, co uděláte s vaším projektem za půl roku, až se váš dílčí cíl naplní? Typickým znakem podnikání po česku je, že si všechno zvládnou sám. No nezvládnou samozřejmě. Ani já ani vy. Níže si přečtete pár typických znaků podnikání po česku.

Uvažovali jste někdy nad finálním výstupem z vašeho projektu? Co budete dělat, když se vaší firmě bude dařit za 5 let, nebo naopak, co budete dělat, když se vaší firmě dařit nebude? Nebo na svém byznysu lpíte a budete ho mít za každou cenu, vždyť je to přeci vaše miminko... Výstupní formu mějte vždy rozmyšlenou dopředu, protože pak, když se blíží zmíněný termín, začnou vás ovlivňovat emoce a můžete začít dělat zbytečné chyby.



Dobře se to dá přirovnat k investování do akcií. Tam také máte jasně daný plán, kdy svůj obchod opustíte a jestli budete akcie držet rok, pět let nebo dvě hodiny. A když dosáhnete vašeho exitu ať v plusu nebo mínusu, tak se rozhodnete, co dál. Zda opustíte vaši investici nebo třeba přikoupíte další a rozšíříte svůj vliv. Tak jako tak něco uděláte. Proč takový postup nerealizovat i v podnikání? Víím, že do podnikání vstupují jiné, možná méně přehledné faktory, ale princip je úplně stejný.

Dalším málo využívaným zdrojem pro rozvoj vlastního podnikání je pákový efekt. Využijete cizí zdroje pro svůj rozvoj. Samozřejmě tak, aby vám to dávalo ekonomický smysl. Zvláště v dnešní době je spousta levných peněz, jde jen o to, naučit se je správně využívat ve svůj prospěch. Uvědomte si, že peníze jsou vlastně komodita jako ropa, zlato nebo pomerančový džus.



Lidé si často pletou podnikatele a osobu samostatně výdělečně činnou. Podnikatel je osoba, která když odjede na měsíc na dovolenou, jeho společnost prosperuje i nadále. Je plně zastupitelný ostatním vedením, pokud se vůbec aktivně na vedení společnosti podílí. Na druhou stranu živnostník, který odjede na měsíc pryč, nejen že nevydělá, ale navíc musí hradit fixní náklady spojené s podnikáním. Není to o formě podnikání, jak si většina lidí myslí, ale o přístupu k práci.

Zamyslete se, jestli váš přístup k podnikání by se nedal malinko zlepšit, tak aby Vám zbývalo více času i peněz.

Autor: Jana Levová