



Praktyczne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej

UCZELNIE SZKOŁOM
– o finansach z NBP

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE

MSAP

Czym jest startup?

- Model biznesowy
- Finansowanie
- Skalowalny
- Nowe technologie
- Nieskrępowany geograficznie

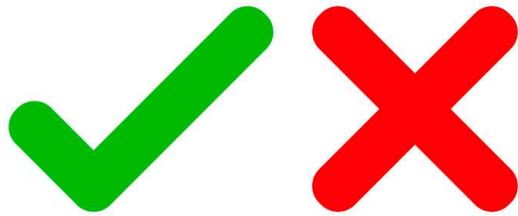
Różnica między startupem a MŚP

Start-up	Tradycyjna spółka MŚP
Nieskrępowany położeniem geograficznym, agresywnie dąży do sprzedaży zagranicznej	Wąski zakres wzrostu, małe aspiracje wyjścia poza określone granice geograficzne lub zdefiniowaną grupę klientów
Ukierunkowany na wzrost, skalowalność jest głównym celem strategicznym	Nacisk kładziony jest na budowanie zrównoważonej długoterminowej wartości
Zmieniający się model biznesowy, powtarzający i iterujący wielokrotnie, tak aby znaleźć model, który jest powtarzalny i skalowalny	Tradycyjny plan biznesowy, planowanie oparte na wykonywaniu zdefiniowanych i ustalonych wcześniej procesów biznesowych
Dodatkowe miary to np. wskaźniki takie jak wiek firmy, liczba pracowników, prawo własności intelektualnej, poziomy przychodów itp.	Dodatkowe miary to np. liczba pracowników, poziom dochodów itp.

Dlaczego startupy odnoszą sukcesy?



Dlaczego startupy odnoszą sukcesy?



Skąd wziąć pomysł?

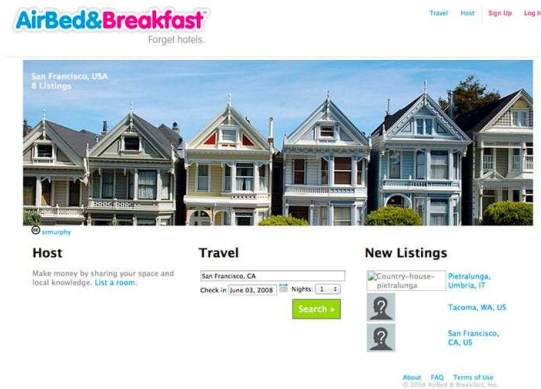
1. Nasze własne problemy
2. Rozmowy ze znajomymi
3. Praca
4. Obserwacja
5. Zagraniczne trendy
6. Quora
7. Reddit
8. Fora specjalistyczne

Pomysł jest wart **1 zł** + VAT

Do kogo adresować produkt?



Historia AirBnB



Pierwszy (the) Facebook



Shelfwise



Jak zatrudniać w startupie?

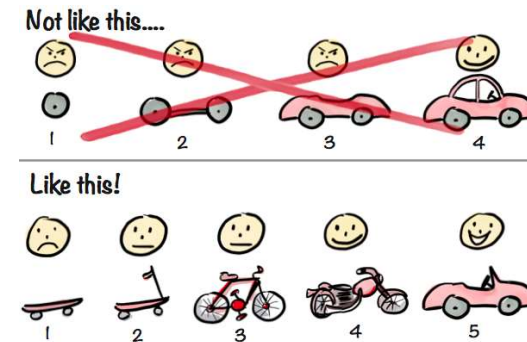
1. Znajomi - **ale UWAGA!**
2. Konferencje
3. Facebook grupy
4. LinkedIn
5. Meetupy
6. Koła naukowe

Pierwszy czy ostatni na rynku?

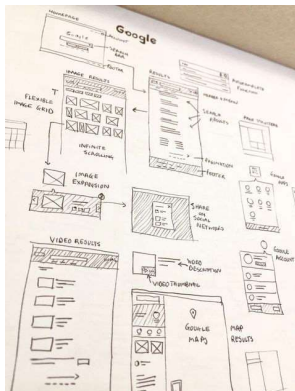
Aol. **yahoo!** Google



Czym jest MVP?



Mock-upy, wireframe, prototypy



Wireframe

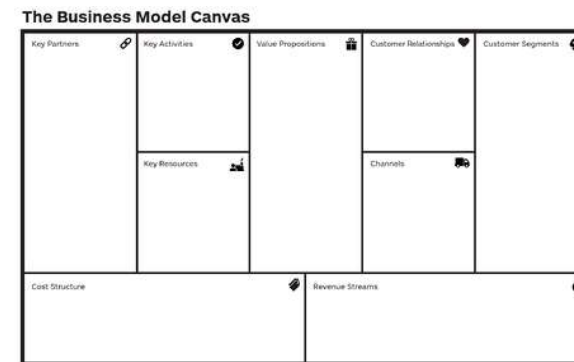


Makieta



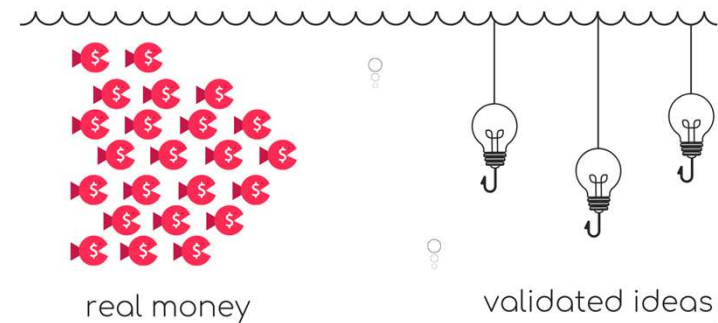
Prototyp

Business Model Canvas





Jak zweryfikować pomysł?



Finansowanie start-upów

1. Anioł biznesu
2. Venture capital
3. Akcelerator
4. Dofinansowanie (grant, platformy wschodnie, NCBR)
5. Inkubatory Akademicki
6. Crowdfunding

7 kroków do pozyskania inwestora

1. Zwaliduj swoją ideę biznesową
2. Model biznesowy - jak będziesz zarabiać
3. Przygotuj pitch deck
4. Konferencje, konkursy, kontakt mailowy
5. Rozmowy z inwestorami
6. Due diligence
7. Umowa inwestycyjna, notariusz

Co przekona inwestora?

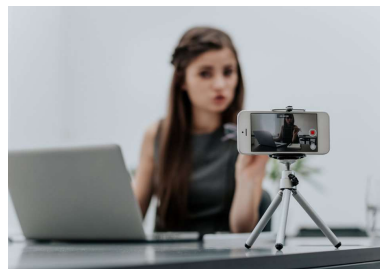
1. Przygotowanie, czyli jak odrobił(a)ś pracę domową, czy znasz konkurencję, czy rozumiesz branżę, z kim się konsultowałeś(a)ś
2. Zespół
3. Poziom zaawansowania - pomysł versus przetestowane zapotrzebowanie versus prototyp (inicjatywa)
4. Branża
5. Trendy - rynek rosnący
6. Potencjalny rynek musi być duży
7. Skalowalność biznesu
8. Feeling

Schemat pitch deck

1. One liner
2. Problem
3. Dlaczego ważny?
4. Rozwiązanie
5. Wartość
6. TAM - Total Adressable Market
7. Konkurencja
8. Zespół
9. Trakcja
10. Czego potrzebujecie/oczekujecie

Autoprezentacja

- Wiarygodność
- Pewność siebie
- Asertywność
- Komunikacja
- Umiejętności techniczne



Zachowania interpersonalne

- Uległe (ucieczka)
- Agresywne (walka)
- Asertywne (możliwe porozumienie)



Zachowanie uległe

Konsekwencje zachowania uległego:

- Początkowo - krótkotrwałe nagrody (jesteś postrzegany jako miły, uprzejmy, łagodny); później - współczucie, i narastająca irytacja otoczenia, które traci dla ciebie szacunek.
- Jeśli mówisz "tak" bądź – nie umiając odmówić - znosisz coś wbrew sobie, zaczynasz odczuwać żal, poczucie krzywdy i niesprawiedliwości; jednocześnie przetrzucaś na innych winę;
- Uczucia te zazwyczaj powtarzają się, kiedy chcesz kogoś o coś poprosić; zaczynasz odczuwać dyskomfort wyrażając swoje potrzeby; prowadzi to do zaniżenia samooceny i spadku efektywności działania.

Zachowanie agresywne

Konsekwencje zachowania agresywnego:

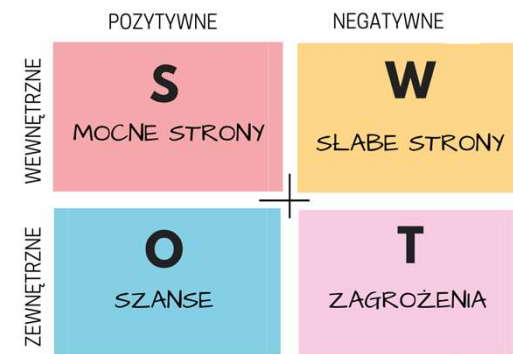
- Początkowo - krótkotrwałe nagrody: wyładowujesz się, może również otrzymujesz to, co chciałeś / chciałaś.
- Powstaje konflikt - ludzie obawiają się bądź unikają ciebie, wycofują się ze Współpracy, izolują Cię w obawie przed poniżeniem, zranieniem; prowadzi to najczęściej do wyobcowania i potrzeby usprawiedliwiania się, a to z kolei wzmacnia agresję.

Asertywność

- umiejętność wyrażania opinii, krytyki, potrzeb, życzeń, poczucia winy,
- umiejętność odmawiania w sposób nieuległy i nieraniący innych,
- umiejętność przyjmowania krytyki, ocen i pochwał,
- autentyczność,
- elastyczność zachowania, świadomość siebie (swoich mocnych i słabych stron, przekonań, opinii),
- wrażliwość na innych ludzi, empatia,
- stanowczość.

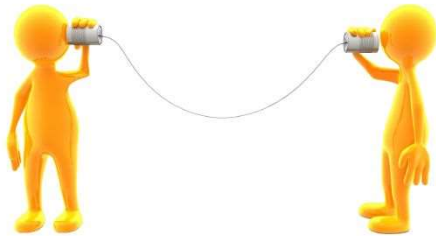
Analiza SWOT

→ ANALIZA SWOT



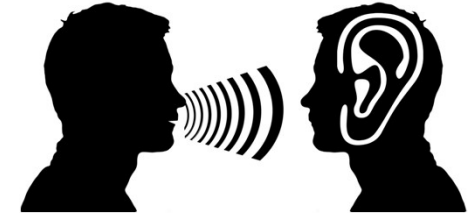
katarzynapluska.pl

Komunikacja werbalna



Aktywne słuchanie

- Parafraza
- Odzwierciedlenie
- Klaryfikacja
- Bariery komunikacyjne



Aktywne słuchanie - Parafraza

Parafraza to podstawowa metoda aktywnego i skutecznego słuchania, będąca informacją zwrotną dla odbiorcy, że dobrze zrozumieliśmy jego słowa. Parafraza polega na powtórzeniu własnymi słowami podstawowych elementów wypowiedzi odbiorcy, czyli sprawdzeniu czy dobrze zrozumieliśmy jego intencje i treść jego wypowiedzi. Parafraza może zaczynać się od następujących zwrotów:

- z tego co mówisz rozumiem, że
- ile Cię dobrze zrozumiałem to
- rozumiem, że
- czyli chodzi o



Aktywne słuchanie - Odzwierciedlenie

Odzwierciedlenie polega na dostosowaniu własnego języka to języka odbiorcy. Stosując odzwierciedlenie informujemy rozmówcę, jak zrozumieliśmy jego odczucia lub intencje. Odzwierciedlanie niekoniecznie musi obejmować całość werbalnych i niewerbalnych zachowań drugiej osoby, wystarczy, jeżeli wybierzesz tylko jeden dominujący element zachowania.



Aktywne słuchanie - Klaryfikacja

Klaryfikacja to skupianie się na najważniejszych punktach rozmowy. Dzięki zastosowaniu klaryfikacji skłaniamy rozmówcę do skoncentrowania się na głównej idei komunikatu lub prosimy o bardziej precyzyjne wyjaśnienie sprawy. Klaryfikacja pomaga uporządkować wypowiedzi, które brzmią, lub są, chaotyczne.

Przykłady:

- z tego co dotychczas zostało powiedziane wynika, że.....
- podsumowując tą kwestię (lub naszą rozmowę) należy pamiętać o następujących sprawach.....
- rozumiem, że z naszej rozmowy płyną następujące wnioski i ustalenia.....



Aktywne słuchanie – Bariery komunikacyjne

- Osądzanie, ocenianie
- Domyślanie się
- Przygotowywanie odpowiedzi
- Porównywanie
- Filtrowanie
- Skojarzenia
- Udzielanie rad
- Sprzeciwianie się
- Przekonanie o swojej racji
- Zjednywanie
- Uogólnianie i interpretacja
- Mówienie tylko o problemie



Komunikacja niewerbalna



Komunikacja niewerbalna

- Postawa
- Zachowania przestrzenne
- Mimika
- Gesty

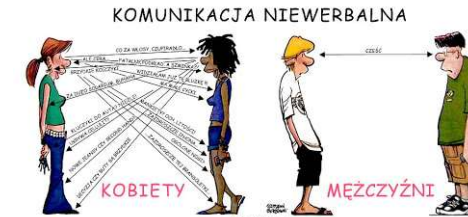


Komunikacja niewerbalna - funkcje

- Informacyjna
- Wspieranie przekazów słownych
- Wyrażania postaw i emocji
- Definiowania relacji
- Kształtowania wrażenia

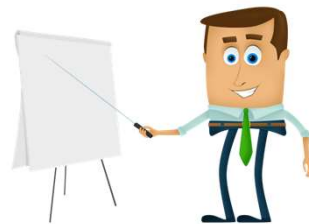


Komunikacja niewerbalna



Prezentacje

- Cechy dobrej prezentacji
- Zasada 5W
- Struktura prezentacji
- Sposób przekazania informacji



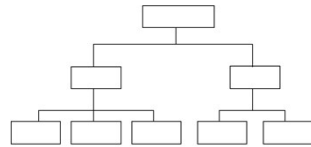
Struktura prezentacji

- Wprowadzenie
- Rozwinięcie
- Zakończenie
- Odpowiedzi na pytania



Struktura prezentacji

- o Struktura równoległa
- o Struktura liniowa



Prawidłowe CV i list motywacyjny



Rozmowa o pracę

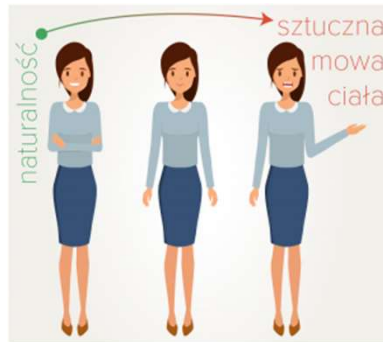


Cechy oraz zachowania w autoprezentacji

- o Samoocena
- o Otwartość
- o Pewność siebie
- o Postawa defensywna



Spójność komunikacji werbalnej i niewerbalnej



Wystąpienia

- Prezentowanie danych statystycznych
- Korzystanie ze sprzętu
- Korzystanie z notatek
- Postawa defensywna

Radzenie sobie z tremą



Wystąpienia publiczne - ćwiczenia

Trzynastego w Szczepieszynie chrząszcz się zaczął tarzać w trzcinie. Wszczęli wrzask szczepieszynianie. – Cóż ma znaczyć to tarzanie? Wezwać trzeba by lekarza, zamiast brzmieć, ten chrząszcz się tarza! Wszak Szczepieszyn z tego słynie, że w nim zawsze chrząszcz brzmi w trzcinie! A chrząszcz odrzekł nie zmieszany: – Przyszedł wreszcie czas na zmiany! Dawniej chrząszcze w trzcinie brzmiały, teraz będą się tarzały.

Wystąpienia publiczne - ćwiczenia

- Tracz tarl tarcicę tak, tak w takt, jak takt w takt tarcicę tartak tarl
- Stół z powylamywanymi nogami
- Drabina z powylamywanymi szczelami
- Nie pieprz Pietrze wieprza pieprzem, bo przepieprzysz, Pietrze, wieprza pieprzem
- Gęsiego gęsięta za gąską podreptały dróżką tą grząską
- Lojalna Jola lula rogatego Jula
- Szczoteczka szczoteczce szczecioce coś w teczce
- Częstsi uczestnicy uczt często czują czczycę
- Czy trzy cytrzystki grają na cytrze, czy jedna place, a druga lzy trze
- Czemuż ten cesarz Czech ma taką czczcą cechę
- Sześcionogi szczwany trzmieł beczelnie szeleścił w szczawiu, trzymając w szczękach strzęp szczypiorku i często trzepocząc skrzydłami.
- Trzej przemądrzali czescy strzelcy drzemali w dżungli pod strzelistym drzewem i odżywiali się dżemem.

Wystąpienia publiczne - przygotowanie



Dziękuję za
uwagę

KONTAKT:

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

ul. Rakowicka 16 p. 22, 31-510 Kraków
T: +48 12 293 75 64
E: uczelnieszkolom@uek.krakow.pl

www.msap.pl/uczelnieszkolom



Projekt „Uczelnie Szkolom – o finansach z NBP. Edycja II”
realizowany z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej