

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ

Jde o autentický příběh a autentické zkušenosti.  
Pochopíte-li pro sebe správně doporučující myšlenky.  
Získáte páku do svého příběhu, života i podnikání.

---

## Přednáška ve formě eBooku

---



**Jirka Mazur**  
Váš průvodce na cestě

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

## Obsah

<b>Kde a jak vznikají peníze v podnikání?</b> .....	<b>3</b>
<b>I. Klíčové otázky v podnikání &amp; můj příběh</b> .....	<b>3</b>
Začal jsem jako garážový podnikatel .....	5
První získaná a poznaná tajemství z PRAVÉ STRANY .....	7
A tak se rozjelo moje první podnikání .....	8
Moje doporučení na závěr první poloviny mojí přednášky:.....	11
<b>II. Kde a jak vznikají peníze v podnikání?</b> .....	<b>13</b>
Slovo PODNIKÁNÍ souvisí s vlastností „být podnikavý“ .....	13
Na co zaměřujete pozornost, tam to roste! .....	16
Můžete si udělat takové malé cvičení .....	17
Ale vraťme se nyní k tématu - kde a jak vznikají v podnikání peníze.....	17
Kde jsou zákazníci, tam jsou peníze! .....	18
Správný postup pro podnikání .....	20

## Kde a jak vznikají peníze v podnikání?

### I. Klíčové otázky v podnikání & můj příběh.

Pokud si dáváme klíčovou otázku podnikatele - KDE JSOU MOJE PENÍZE, potom musíme znát mechanismus a odpovědi na otázku KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ. Nejdříve tedy musíme vědět, kde ty peníze jsou a potom, jak vlastně vznikají, abychom mohli vyhodnotit akční plány, jak je efektivně dostat do oběhu a svého cash-flow.

Povím vám nejdříve pár myšlenek a stručný **příběh** ze svého podnikání o tom, jak mi přicházely odpovědi a řešení na tuto otázku KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ.

---

→ Před revolucí jsem byl zaměstnán jako báňský inženýr a můj příjem byl řádově 2-3 x vyšší, než byl tehdejší průměrný plat. Neměl tedy být důvod k nespokojenosti. Přesto byl a je ve mně motor, který mě neustále pohání kupředu, protože vím, nebo tuším, že vždy může být lépe a zejména je to ta touha po svobodě a nových věcech... Proto jsem i před revolucí pracoval na dalších příjmech, abych si třeba mohl plnit sny nad standard toho, co systém umožňoval.

**Zajímavé zjištění pro mě bylo**, když jsem si přivydělával brigádami, které spočívaly v realizaci výškových prací v rámci horolezeckého oddílu. Práce to byly v zásadě nekvalifikované, většinou šlo o nátěry výškových konstrukcí, ale v přepočtu na hodinovou mzdu byly podstatně **lépe placené**, než byla moje mzda kvalifikovaného báňského inženýra a technika.

Když jsem tedy opustil možnou kariéru potencionálního vedoucího, nad-vedoucího, náměstka, či budoucího ředitele (jak v to doufala moje rodina), spustil jsem se na dráhu nejistou a s nároky na kvalifikaci, které byly mimo záběr mé vysoké školy.

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

Moje první zakázka na cestě do sektoru S byla sundávání rudé pěticípé hvězdy ze šachetní věže. Za jeden víkend jsme si s kolegou vydělali **2x více peněz**, než byla naše měsíční mzda.

Začínal jsem věřit, že moje peníze i moje potencionální svoboda jsou někde jinde, než v zaměstnání.

**Skočil jsem do sektoru S, do svého začátku v podnikání.** Začal jsem vydělávat více peněz. První poznané tajemství totiž bylo, že mohu pracovat za ceníkové a rozpočtové ceny organizací a **celý zisk** po odečtení nákladů zůstává mi. Takže žádný plat, či škemrání o prémie a podíly na zisku. Ale prostě celý zisk byl můj!

→ Poznal jsem rychle, že **v podnikání vzniká více peněz** již tím, že pracuji sám na sebe a nemusím se s nikým dělit nedobrovolně o svůj zisk.



Začal jsem si tedy shánět první zakázky. Bylo mi jasné, že čím větší seženu zakázku, tím **více peněz** vydělám. Přímá úměra může platit v podnikání, nikoliv v práci. Jediný limit byl můj fyzický a časový potenciál. Ale přišlo další poznání!

Mohl jsem své nové práci, kdy jsem pracoval sám na sebe, věnovat libovolné množství času. Žádné píchačky a omezující pravidla zde nebyly. Navíc zde přibýlo nadšení, chtění, motivace a jasná vize.

Kolik toho udělám, tolik vyfakturuji a tolik budu mít.

Netušil jsem, že moje **produktivita** může vzrůst o stovky procent jenom tím, že TO OPRAVDU CHCI!

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

Pochopil jsem, že zaměstnanci mají a vždy budou mít svoje limity, protože prostě nikdy nemohou mít tu správnou MOTIVACI, to správné chtění a také svobodu udělat věci nejlépe, jak momentálně jdou.

Tím mi do mého života vstoupily **tajemné** síly, leverage - pákové efekty pro moje podnikání.

## Začal jsem jako garážový podnikatel

Moje první základna pro podnikání byla pronajatá garáž ve Stonavě, kousek od areálů šachet. Bylo mi jasné, že vydělám **více peněz** tím, že na sebe naberu větší zakázky a seženu lidi, kteří mi s tím pomohou.

První měsíce jsem dělal sám na sebe a moje produktivita byla fakturačně kolem 20 tisíc korun měsíčně. Dělo se tak ještě při zaměstnání a mi bylo jasné, že **práce v zaměstnání mě zdržuje od mých peněz** a od možné svobody. Proto jsem dal výpověď svému zaměstnavateli.

Někdy peníze v podnikání vyrobíte tak, že dáte výpověď svému zaměstnavateli,  
či neproduktivnímu byznysu a jdete za lepší variantou.

S kalkulačkou v ruce bývají rozhodnutí jednodušší.

→ Zjistil jsem, že používání kalkulačky a **počítání** na úrovni páté třídy základní školy, uvolňuje myšlenky a stavidla podnikání. Prostě to rozpohybovává akce a peníze. Obyčejná kalkulačka v ruce, co stojí pár korun, může, když je správně používána, rozpohybovat opravdu velké peníze.

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

## Neznám lepší páku v podnikání, že správně používanou kalkulačku v ruce a v hlavě!

Ano, bylo mi jasné, že čím více metrů čtverečních k natírání seženu, čím více brigádníků zaměstnám, tím více vyfakturuji. A fakturoval jsem jako firma, po odečtení nákladů mi zůstal **zisk**.

### Přišel jsem na další páky do svého podnikání:

- Bylo to používání potenciálu jiných lidí, tj. zaměstnanců. Dělali pro mě rádi, protože byli nadstandardně placeni. Ale **zisk** byl můj a čekal na své další využití.
- Další finanční pákou do mého podnikání byly platby - zálohy na práci od mých odběratelů. Šlo o to, že jsem nemusel shánět peníze z jiných zdrojů a mohl jsem svoje podnikání a výdaje financovat průběžně (mimo jiné i dovolenou, luxusní videorekordér a auto do podnikání...).

---

Za pár měsíců jsem se dostal na měsíční finanční obraty kolem 250-300 tisíc korun, což byly na rok 1990 docela dobré peníze. Tajemné síly - **pákové efekty** v podnikání se daly nezadržitelně do pohybu. Tím hybatelem byla moje hlava.

Další překvapení jsem si pro sebe nachystal tím, že jsem zariskoval a jel jsem v létě na svoji první opravdu zahraniční dovolenou do Chorvatska. Již jen první jízda přes svobodné hranice a možnost dovolit si utratit to, co jsem pro svou rodinu opravdu chtěl, to byl skvělý zážitek.

Když jsem se vrátil, musel jsem konstatovat, že po dobu mé nepřítomnosti se nic zvláštního nestalo. Dělníci natírali a uměli si zorganizovat práci i beze mě. Vyfakturoval jsem svoje první **peníze**, které vznikly po dobu, kdy jsem já osobně nemusel pracovat. Byl to dobrý pocit.

## První získaná a poznaná tajemství z PRAVÉ STRANY

**Získal jsem poznání:** Pochopil jsem, že nemusím být účastníkem procesu, v rámci kterého se maká, ale že stačí tento proces řídit a mít jej pod kontrolou. Na konstrukce jsem se již nevrátil a na mých penězích tím žádná ztráta nevznikla. Naopak...

**Získal jsem ČAS.** Ten čas jsem využil pro získávání dalších zakázek. Zjistil jsem, že u dodavatele, pro kterého jsem dělal, jsou zanedbané střechy na provozních budovách. Některé byly opravdu v havarijním stavu. Jenže technici, kteří veleli tomu provozu, na střechy těchto budov nikdy nevylezli. Proč by to dělali, navíc v pracovní době, že...



**Nám to stálo za to.** Dělalí jsme totiž prospekci, kde jsou možné peníze, které bychom mohli ještě vydělat u solventního zákazníka. Našli jsme tedy problém a navrhli řešení. Zákazník jej s nadšením přijal... Tak jsem do svého portfolia přidal docela neadrenalinovou činnost - sanaci plochých střech. Na rozdíl do výškových prací bylo většinou na pracovišti více placato a bezpečně. Ale metry čtvereční a **peníze** přibývaly rychleji.

### Do mého podnikání přišly další faktory:

- Získal jsem ČAS, ten jsem mohl efektivně využít pro své další podnikání.
- Pochopil jsem, že je dobré dělat něco, jako **prospekci** možných problémů, které by moji zákazníci mohli chtít řešit. Naučil jsem se tyto problémy monitorovat, spočítat a navrhnout řešení. Zjistil jsem, že být aktivní, se v podnikání vyplácí. Mimochodem, v práci se to nevyplácelo vůbec...

---

Jenom odbočím. V té době jsem se naučil požívat slovo **prospekce v podnikání**. Prospekce je termín používaný v geologii - jde o vyhledávání a průzkum ložisek nerostných surovin.

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

Jistě znáte story o prospektorech zlata na divokém západě či na Aljašce v 19. století.

**Takže jsem začal vnímat podnikání něco jako prospekci.** Nebyl jsem pouze podnikatel, ale **prospektor**. Hledal jsem příležitosti a nové zdroje peněz. Bylo to stejně dobrodružné, jako to hledání zlata.

Uvědomil jsem si, že podobných zákazníků, jako byl ten můj první, je více. A že řeší stejné či podobné problémy. **Úvaha s kalkulačkou** byla jednoduchá.

---

Více zákazníků = více plochých střech a ocelových konstrukcí = více metrů čtverečních  
= více práce = více peněz = více zisku...

---

» *Ověřil jsem si přímou úměru mezi myšlením a možným výsledkem.*

» *Ověřil jsem si přímou úměru mezi počtem příležitostí, počtem zákazníků, zakázek a zejména metrů čtverečních, na kterých se **válely moje peníze...***

## A tak se rozjelo moje první podnikání

Ze sektoru S jsem poskočil přímo do sektoru M na Pravou stranu. Tehdy jsem nevěděl nic o cash-flow kvadrantu a ani moc o tom, jak zde jisté věci fungují. Čekala mě ještě dlouhá a vzrušující cesta.

Když jsem na jaře následujícího roku podával svoje první daňové přiznání jako fyzická osoba, malý podnikatel, bylo již moje první s.r.o. založeno a mělo svoji první prospekci za sebou. Ale to je na další příběhy.



# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

## Zásadní poznání v rámci prvních daní byla například následující:

- » Otočil jsem svůj první milión v podnikání, ale výsledné daně byly docela nízké. Hodně věcí se schovalo do nákladů a začínalo se rýsovat něco, jako **život v cash-flow...**
- » **Podnikatel platí daně 1x ročně** a po celou tu dobu jsem mohl točit peníze v podnikání bez omezení a soustředit se na tvorbu provozních zisků. Kdežto v zaměstnání mi byly strhávány daně každý měsíc a nebylo tedy co otáčet...
- » Procesem odlišného zdaňování v jiném segmentu cash-flow kvadrantu a způsobem otáčení provozního kapitálu, ke kterému jsem počítal i používání záloh od svých zákazníků, mi vznikaly pěkné peníze do mého podnikání i života. Tajemné síly **finanční páky do podnikání** - leverages daňového systému, finančních toků i opakovaného používání kapitálu v akci.

## Popravdě, podnikání se mi začalo líbit

A to mě další poznání o tom, kde a jak vznikají peníze v podnikání, teprve čekala. Zatím jsem okusil jen tu Levou stranu živnostenského podnikání. Čekaly mě vychytávky, poznání a možnosti, které jsem pro vás shrnul do série 13 tajemství z PRAVÉ STRANY.

To, co vy díky mým kurzům vnímáte jako samozřejmost či poznání, za které jste dali pár drobných, to mě stálo roky života, zkoušení, vzestupů i neúspěchů.

*Za dalších 10-12 let jsem otočil v klasickém podnikání přes 2 miliardy korun, zaměstnával stovky lidí a učil jsem se podnikat. Přišel jsem na to, že jen málo z toho, co nás učili ve škole, potřebuji ve svém podnikání. A naopak 90 % toho, co jsem o pravdu potřeboval vědět, umět, znát a používat v praxi, tak se ve školách prostě neučí. Korelace mezi vzděláním, penězi, úspěchem a bohatstvím je malá a zřídka kdy průkazná.*

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

## Mým dalším podnikáním bylo poradenství v podnikání, auditu a marketingu

Dělal jsem to, co jsem uměl a co mě bavilo. Potom jsem přidal burzu a podnikání s penězi, učil jsem se investovat. 11 let vzdělávám podnikatele a burzovní obchodníky. Z mojí hlavy se na světlo světa dostalo přes 30 firem v tuzemsku i v zahraničí. Některé z nich jsou základem mého života v cash-flow. Jsem vděčný osudu, času i místu, v kterém mohu žít a podnikat. Jsem vděčný tomu, že se s vámi o to mohu podělit.

→ Proto byste měli sledovat opravdu pozorně, aby vaše cesta byla co nejjednodušší a aby vaše pozornost v podnikání, v penězích i v životě šla správnými směry.

**Neboť kam směřuje vaše pozornost, tam to roste.** Tato věta je pro vás již samozřejmá, a pokud ji vezmete vážně, je to váš předpoklad k vytouženému životu. Já jsem ale tu větu neznal, nikdo mi ji neřekl, ani jak funguje... Proto jsem často zaměřoval pozornost a úsilí i špatným směrem.

*Proto do mého podnikání několikrát přišly i stresy, bezesné noci, lehké krize, dokonce i exekutor či nájezdníci z temného polosvěta.*

---

### Asi ještě do našeho kurzu přidám téma:

JAK NEPŘICHÁZET O PENÍZE, PŘÍLEŽITOSTI, ILUZE A SVÉ SNY...

Protože i to patří k **dovednostem** podnikatele. Znat rizika, pravděpodobnosti, prevenci či řešení negativních událostí a vlivů na podnikání. Není otázka, jestli se tomu můžete úplně vyhnout. Je to spíše o tom, kdy to přijde a jak se zachováte. Je to o tom, **jak si udržíte** peníze, pozice, podnikání i život v rámci nepříznivých okolností.

→ Nicméně začít musíte tím, že zjistíte, kde a jak vznikají peníze ve vašem podnikání!

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

Teprve když jsem založil svoji první firmu, první právnickou osobu, moje podnikání opravdu teprve začalo. Otázky KDE JSOU MOJE PENÍZE a KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ, souvisely s nápady, s prospekci, s pochopením toho, co chtějí zákazníci, co chce trh, jak na marketing, procesy, logistiku.

Jedna věc je své potenciální peníze vidět a druhá věc je dostat je k sobě a poté je správně používat. Takže máme opravdu ještě hodně témat a máme spolu ještě co probírat.

## Moje doporučení na závěr první poloviny mojí přednášky:

» Udělejte si malou inventuru v tom, KDE JSOU VAŠE PENÍZE. Kde jsou a fungují nyní, a kde mohou fungovat, zapojíte-li do hry opravdovou prospekci.

**Bez hledání a prospekce není zlato, nejsou příležitosti, nejsou peníze.**

» Udělejte si malou inventuru toho, jak vy osobně vnímáte možná řešení a zdroje toho, kde a jak vznikají peníze ve vašem podnikání. Kde a jak vzniká cash-flow, tok peněz. Kde začíná, jakou má cestu na váš účet, na co jdou peníze v nákladech, zda jde něco do investic a kam ty peníze pokračují. Neboť na účtu by ležet neměly, tam nepracují...

» A klidně si udělejte malou anketu mezi desítkou osob kolem sebe s otázkou KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ. Sepište si názory, odpovědi a hlavně si napište možná řešení toho, jak to funguje, či může fungovat u vás. Návod, jak na tuto anketu, vám dám za chvíli.

## KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

A neřešte takové věci, kdo má jako pravdu, či kdo se v čem mýlí. V podnikání totiž platí, že **pravdu má ten, kdo má ve finále právě ty peníze** 😊. Máte pravdu vy, já, nebo ti druzí?

Přátelé, díky, že jsem vám mohl takto vysypat několik myšlenek z mé podnikatelské praxe. Je to užitečné i pro mě. Jak s tím ale naložíte vy, to závisí pouze na vaší hlavě!

Pozor ale, jak s tím naložíte, protože vaše hlava je střed vašeho vesmíru a světa, který vytváříte! Jak si jej vytvoříte, tak jej budete mít. A v tom světě se vytvářejí i vaše peníze v podnikání.

## II. Kde a jak vznikají peníze v podnikání?

Je čas, abych vám v rámci této videopřednášky dal pár základních rad a doporučení. Zde tedy jsou. Mimo základní otázku KDE JSOU MOJE PENÍZE, se naučte pracovat i s otázkou

### Kde a jak vznikají peníze v podnikání?

Když se na tuto, nebo podobnou otázku, zeptáte kohokoliv v sektoru Z na Levé straně cash-flow kvadrantu, nebude této otázce rozumět, nebo bude zmaten, jak brazilská včela.

Dokonce i absolventi ekonomických škol, či podnikatelských fakult to vědět nebudou. Možná budou mít jen tušení a povědomí, o čem ta otázka je. Učí je lidé z Levé strany, kteří zvládají teorii kapitalismu, ale netroufají si zpravidla na to - jít do praxe a poté učit to, co opravdu funguje.

**Podnikání a procesy kolem něj jsou obestřeny mýty a tajemstvím!**

---

## Slovo PODNIKÁNÍ souvisí s vlastností „být podnikavý“

Někteří lidé jsou více podnikaví, zvědaví a rádi pokoušejí hranice nemožného, či chtějí vidět za obzor dosud poznaného. Aby se jim to podařilo, musí proto něco udělat. Ano, je to ono **DĚLÁNÍ**, které potom rozpohybovává podnikavé myšlenky.

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

Většina lidí jsou lidé nepodnikaví, prostě stádní, začlenění do systému, do společnosti. Jsou to lidé, kteří vědí, co je vhodné a co nikoliv. Nepokoušejí se o nic mimo systém, pravidla, konvence a očekávání druhých. Prostě nevybočují a nejsou podnikaví. Někdy se dobře učí a snaží se, aby měli dobrou práci. Jasně, takové lidi určitě potřebujeme.

→ **Podnikavé děti** jdou často za rámec pravidel a očekávání, neustále něco vymýšlejí. Okolí se to může zdát divné, podezřelé a nekonformní. Opakem konformity je antikonformita, záměrné vystupování proti normám společnosti. Jiné, než chtěné a očekávané jednání a chování je potlačováno a potíráno. Nakonec je to pochopitelné. To by učitelé nedávali, kdyby každého mohli popustit tam, kde si to jeho srdce, povaha a myšlení žádají...

**Naštěstí skupina lidí podnikavých**, pokud jim to vydrží až do dospělosti, se naučí svoji nezávislost a jinakost kamuflovat a naučí se prosazovat svoje. Svoje nápady, svoje vidění světa, svoje akce, aktivity, myšlenky... Nepřizpůsobují se světu, ale snaží se okolní svět přizpůsobovat sobě. Jsou prostě podnikaví. Tím to možná začíná.



**Motivací, proč začnou lidé podnikat, je jistě více.** Není bez zajímavosti, že hodně lidí začalo svoje podnikání až poté, kdy spadli na určité ekonomické a sociální dno, které pro ně bylo nekomfortní. Jiní lidé začínají podnikat, protože systém, ve kterém žijí, je pro ně moc těsný. Nebo přijdou prostě o práci a jít na své se jim jeví jako možná varianta.

**Někteří lidé začnou podnikat**, protože prostě získají nápad či inspiraci, která jim způsobuje bezesné noci a těžké nutkání udělat to, nač intenzívně myslí. Nebo rovnou objeví nějakou tržní niku, která se jim usadí v hlavě a přeorganizuje jim život a priority - tomu se říká **podnikatelský nápad**.

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

**Někde v tom procesu rozhodování se → pro podnikání vznikají otázky typu:**

- Proč bych to měl dělat?
- Proč riskovat a jít na své?
- Komu tím prospěju a co tím získám?
- Jak začít podnikání a jak vydělávat více peněz?
- Co s těmi penězi budu dělat?

Otázek bývá hodně, ale málokdy se začínající podnikatel zeptá sám sebe na tu nejdůležitější otázku:

## **KDE JSOU MOJE PENÍZE?**

Protože se lidé neptají jednoznačně a přímočaře a na tom správném místě, nedostávají jednoznačné a navigující odpovědi. Proto často v začátcích svého podnikání tápou, experimentují a občas se dostávají na slepou kolej či do nekomfortních situací.

**Pod otázkou KDE JSOU MOJE PENÍZE si můžeme představit otázky související:**

- Kam se poděly moje peníze, peníze, které jsem dosud vydělal?
- Kde jsou moje peníze nyní a jak je dostanu k sobě?
- Co udělám s penězi, které jsou na cestě, nebo které přijdou tak, abych rozpohyboval další peníze?
- Kde a v čem je investiční složka peněz, která rozpohybovává další peníze?

Další věc, kterou lidé mají, když začínají řešit podnikání či nový projekt, jsou **myšlenky typu:**

→ *Na podnikání či nový nápad nemám čas, nemám peníze, nemám zkušenosti, nebo nemohu - protože... Těch protože může být někdy nepříjemně mnoho!*

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

Oproti tomu stojí argument, že v našich končinách, ale podobně to probíhá i jinde ve světě, je faktem, že více, než **90 % úspěšných** podnikatelů v zásadě začínalo na zelené louce, v garážích a často z nuly. Startovací podmínky měli stejné, jako lidé kolem nich.

**Jak je možné, že uspěli?** Faktem je, že vidíme pouze ty, kteří uspěli. Je to oněch 20 % z původního množství pokušitelů štěstí. Po 80 % dalších se slehla zem. Těch 20 % lidí, kteří uspěli, prostě pochopili jisté věci a tajemství kolem podnikání. Ti ostatní prostě něco přehlédli, nebo nikdy nepochopili...

## Na co zaměřujete pozornost, tam to roste!

**Úspěšní a bohatí lidé se opravdu často ptají:**

- **Kde jsou moje peníze?**
- Vidím příležitost pro peníze - jak je dostat k sobě?
- Kolik by se na tom dalo vydělat?
- Nejsou některé příležitosti lepší, snadnější a více ziskové (Kalkulačka...)?
- Jak nastavím procesy, co pro to musím udělat, kolik mě to bude stát času, peněz a energie?

→ **Podnikatel zaměřuje pozornost na to, aby vydělal peníze.**

→ **Podnikatel, kudy chodí** - rozhlíží se, počítá, přepočítává, představuje si procesy monetizace...

**Otázka KDE JSOU MOJE PENÍZE - ta je klíčová.** Bez ní nikdy nepřijdete na to, kde jsou vaše peníze. Bez položení této otázky sami sobě nebudete umět hledat efektivní odpovědi a řešení.



# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

Aby se na tuto otázku nalézaly fungující odpovědi, je nutné se zabývat procesy o tom **KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ?**

## Můžete si udělat takové malé cvičení:

- » Zeptejte se 10 lidí kolem vás na jejich názor nebo odpověď na otázku Kde a jak vznikají peníze v podnikání?
- » Zkuste mix lidí - zeptejte se své partnerky, či partnera. Zkuste to u rodičů či u dětí. Můžete vyzkoušet kolegy v práci či nadřízeného. Určitě se zeptejte pár živnostníků či podnikatelů. Zkuste si to vygooglovat...
- » Víím, že odpovědi budou různé, ale málo konkrétních. Spíše to vidím na lehké zmatení a otazníky.
- » Pokud všem těmto dalším lidem položíte otázku, jestli chtějí **mít peníze**, či více peněz, zpravidla vám odpoví, že ano.
- » Pokud se jich zeptáte na to jejich PROČ to chtějí, odpovědi budou buď neurčité, nebo směřované na osobní spotřebu.
- » Pokud se jich zeptáte, JAK by to chtěli udělat, nebo jak to dělají, zjistíte, že jejich postupy většinou nechcete následovat, neboť jsou nejasné, či komplikované.

*Můžete si výše doporučené cvičení udělat formou **ankety, volné diskuze či brainstormingu**. Výsledky budou zajímavé. Možná budou některé i použitelné.*

---

## Ale vraťme se nyní k tématu - kde a jak vznikají v podnikání peníze...

- :: Otázku KDE JSOU MOJE PENÍZE si lidé nekladou, a proto většinou nevědí, kde jsou jejich peníze.
- :: Otázku Kde a jak vznikají peníze v podnikání si lidé nekladou, a proto také nevědí, kde a jak ty peníze vznikají. Pokud se pustí na dráhu podnikání, protože jsou podnikaví, experimentují a někdy zaměřují pozornost špatným směrem.

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

:: Začínající podnikatelé se často zaměřují nejdříve na produkty, servis, na svoji expertní dovednost, na tvorbu webu, zařizování provozoven. V horším případě i na shánění peněz a cizích zdrojů. Potom začínají shánět zákazníky a jejich peníze. Často se to z různých důvodů nedaří.

---

## Také lze začít z opačného konce:

:: Prostě se porozhlédnu kolem sebe, **kde vidím peníze**.

- Kde se odehrávají možné finanční toky?
- Za co lidé, firmy či instituce platí, nebo by mohly platit?
- Co řeší, jaké mají problémy a jaká očekávají řešení?
- Jakou vidí hodnotu pro sebe v možném řešení?

:: Poté stojí za to, zamyslet se nad tím, jestli jsem schopen efektivně a za přiměřené náklady, peníze a čas, toto řešení pro tyto lidi najít a zda se moje představa o poskytované hodnotě slučuje s představami potenciálních zákazníků.

:: Pokud ano a možná řešení i představa o hodnotě jsou na cestě, nabývá otázka KDE JSOU MOJE PENÍZE a odpovědi na ni konkrétní obrysy.

:: Pokud vaše zaměření bude nejdříve na to budování nápadu, produktu, služby či servisu a teprve potom budete řešit marketing, komunikaci a shánět zákazníky, bude pravděpodobné, že zvolíte tu náročnější a více nejistou cestu.

:: Pokud **nejdříve** vyřešíte otázky typu KDE JSOU MOJE PENÍZE a vezmete do hry kalkulačku, propočty, úvahy o možné realizaci, pokud si provedete něco, jako studii proveditelnosti, potom je čas na testování trhu, nápadu a myšlenky.

**Kde jsou zákazníci, tam jsou peníze!**

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

## Musíte si dát otázky:

**Mám zákazníky?** Vím, o lidech, kteří mají peníze, či o nich rozhodují a umím řešit jejich problém? Pokud ano, můžete mít peníze. Musíte ovšem vyřešit procesy:

- *KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE ve vámi zvoleném modelu podnikání, v tržní nise, ve vašem tržním segmentu.*
- *Jak postavíte nabídku, marketing, komunikaci?*
- *Jak vzbudíte zájem a očekávání?*
- *Jak své podnikání zrealizujete?*
- *Jak bude nastavena logistika vašich služeb, dodávek, produktů či servisu?*

A ve všech těch procesech se budou prolínat otázky a možná řešení typu KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE v mém podnikání.

→ Zde je třeba říct jednu zásadní věc:

**Každé podnikání je úplně jiné** a v každém podnikání jsou ty procesy a okolnosti o tom, jak zde fungují a vznikají peníze, tak jsou jiné, odlišné a individuální. Ale některé principy jsou podobné či dokonce univerzální.

Téma a řešení problematiky kolem otázek typu KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE, budeme řešit v průběhu celého kurzu KDE JSOU MOJE PENÍZE. Všimnete si toho, že nejdříve začínáte vždy otázkou:

» KDE JSOU MOJE PENÍZE - to je něco, jako průzkum trhu, vlastních možností, zhodnocení situace. Možná řešení mohou fungovat jenom po důkladné analýze s kalkulačkou.

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

» Otázka KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE otevírá možná řešení a postupy. Řešíte ji tedy následně. Ale abyste tu první otázku KJMP vůbec mohli pokládat v kontextu se svými možnostmi a se svým potenciálem, musíte znát i možná řešení a odpovědi na tu otázku druhou - KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ.

Jedna otázka a odpovědi na ní bez té druhé a bez odpovědí na tu druhou, jedna bez druhé a naopak - prostě nefungují...

Je to něco, jako ona pověstná otázka, co bylo dříve - vejce nebo kuře?  
Kuře nebo vejce?

Otázky typu KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ jsou v pořadí na druhém místě a jsou klíčové. Protože odpovědi na ně předurčují následné zaměřování vaší pozornosti, vašeho potenciálu, vašeho času a vaší energie.

## Správný postup pro podnikání je tedy:

- 1. Investiční složka peněz.** Zhodnotit, kam se poděly moje peníze a pochopit **investiční** složku peněz. Peníze dělají peníze. Máte aktuálně tolik peněz, kolik jste rozpohybovali minulými penězi a procesem myšlení.
- 2. Otázka KJMP.** Potom si dávejte otázku KDE JSOU MOJE PENÍZE - je to průzkum trhu, možností, hledání alternativ a práce s kalkulačkou.
- 3. Pravidlo 80/20.** Výsledky a úvahy vždy hodnotte s využitím Pravidla 80/20. 20 % možných odpovědí a řešení budou vždy významně lepší, než zbylých 80 %. Nehoňte mnoho zajců...
- 4. Plánování a MM.** Do svého plánování a úvah zasuňte otázky a odpovědi na to, KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE ve vašem podnikání. Dělejte si schémata, plány, výpočty a myšlenkové mapy (MM).

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

**5. Plán cash-flow.** Teprve potom, až znáte pro sebe řešení, začněte kreslit, vizualizovat, plánovat a počítat realistické cash-flow z podnikání či projektu.

**6. Realita a proveditelnost.** Jsou-li ta čísla dobrá a nadějná, podělte předpokládané zisky dvěma a vynásobte předpokládané náklady dvěma a dostáváte se na realistická čísla. Teprve potom začněte v této fázi řešit záležitosti, jako je stanovení expertní složky ve vašem podnikání. Potom přidejte marketing, komunikaci... V této fázi posuzujte proveditelnost projektu a plánu na peníze!

**7. Vytvářejte produkty.** Ptejte se vybraného okruhu zákazníků na dopřesňující otázky, které vám umožní nastavit možný produkt, službu, servis či výrobek na míru. To je i dobrá fáze na dodělání webu, magnetu na zákazníky, eBooku, videa či konkrétního návodu nebo lákadla pro nabuzení zájmu. Rozumějte, udělejte to až v této fázi, nikoliv dříve.

**8. Testujte penězovod.** Pusťte se do testovací fáze a ověřte si, zda vaše řešení na otázku KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE ve vašem podnikání opravdu fungují.

Kde jsou zákazníci, tam fungují peníze.  
Bez zákazníků není byznys, nejsou ani peníze.  
Zákazníci platí za řešení a hodnotu.

**Vaše odpovědi a řešení** na otázky KDE JSOU MOJE PENÍZE a KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE V PODNIKÁNÍ, jsou vaše know-how, vaše tajemství a zdroj vašich budoucích peněz. Proto je držte pod pokličkou a neustále vylepšujte řešení.

Úsilí ale **zaměřujte** tím směrem, KDE JSOU VAŠE PENÍZE a tím směrem, kde z 20 % zdrojů vzniká potenciál pro 80 % vašich příjmů.

**To jsou moje rady pro dnešek.** Nakonec se o těch záležitostech budeme bavit tak často a intenzívně, až vám z toho bude drnčet hlava a tak dlouho, až v ní budete mít usazen algoritmus na hledání odpovědí na naše klíčové otázky. Proto

# KDE A JAK VZNIKAJÍ PENÍZE

vás již dnes nechávám odpočinout. Témat a myšlenek bylo hodně. Utřídte si je, udělejte si výpisky a začněte je komponovat do svých úvah a plánů. **Tím je začnete monetizovat.**

Čím lépe a poctivěji to uděláte, tím lepší základy pro svůj potenciální **penězovod** uděláte!

Zbývá jenom poslední doporučení na závěr. Ještě někdo z vás váhá a oddaluje otázku **Kde a jak vznikají peníze ve vašem podnikání?**

**Tak udělejte akci!** Teď hned. Pusťte se do doporučené inventury a začněte řešit možná ty nejdůležitější otázky vašeho profesního a podnikatelského života. Tedy jestli opravdu chcete mít ty peníze!



Děkuji vám za pozornost!



Jirka Mazur  
Váš průvodce na cestě