

# E4KIDS SLOVNÍČEK



## Posílení podnikatelského myšlení a sebepojetí u dětí - EMPOW4KIDS

*ERASMUS+ KA220-SCH - Partnerství pro spolupráci ve školním vzdělávání  
2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484*

Autor(i): Mgr:

FAKULTNÍ ZAKLADNÍ ŠKOLA S RVJ PRI PEDF UK PRAHA 5 DRTINOVA  
VÝZKUMNÝ ÚSTAV PRO PODNIKÁNÍ A INOVACE, Z.Ú.  
CHYTRÉ HNÍZDO  
FORMATIVNÍ STOPA  
ECECE



**Co-funded by  
the European Union**

Financováno Evropskou unií. Vyjádřené názory a stanoviska jsou však pouze názory a stanoviska autora (autorů) a nemusí nutně odrážet názory a stanoviska Evropské unie nebo Evropské výkonné agentury pro vzdělávání a kulturu (EACEA). Evropská unie ani agentura EACEA za ně nenesou odpovědnost.

**Zkratka projektu:**

EMPOW4KIDS

**Název projektu:**

Posílení podnikatelského myšlení a sebevědomí dětí

**Číslo projektu:**

2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484

**Podprogram nebo KA:**

KA220-SCH - Partnerství pro spolupráci ve školním vzdělávání

**Webové stránky:** <https://www.kidsentrepreneurs.eu>

**Konsorcium:**



## SLOVNÍČEK

<b>Podnikatelský plán</b>	Dokument, v němž jsou stanoveny budoucí cíle podniku a strategie k jejich dosažení. Podnikatelský plán představuje písemnou cestovní mapu firmy z marketingového, finančního a provozního hlediska. Podnikatelské plány používají jak začínající, tak zavedené společnosti
<b>Plátno obchodního modelu</b>	B.M.C. je podnikatelský nástroj, který slouží k vizualizaci všech stavebních prvků obchodního modelu, které je třeba zobrazit při zahájení podnikání, včetně zákazníků, cesty na trh, nabídky hodnoty a financování.
<b>Zákazník</b>	Zákazník je osoba, která si od firmy něco koupí. Pro podniky jsou velmi důležití, protože kdyby nikdo nekupoval jejich výrobky nebo služby, nevydělávaly by a musely by skončit.
<b>Vztahy se zákazníky</b>	Vztahy se zákazníky představují způsob, jakým společnost komunikuje se svými zákazníky. Společnosti mohou budovat vztahy se svými zákazníky různými způsoby, například prostřednictvím zákaznického servisu, reklamy a marketingu, spokojenosti zákazníků a zpětné vazby od zákazníků.
<b>Segmenty zákazníků</b>	Segmenty zákazníků se týkají seskupování zákazníků podle různých kritérií, jako je věk, zájmy, lokalita nebo nákupní chování.
<b>Distribuční kanály</b>	Distribuční kanály jsou způsob, jakým společnost dodává své výrobky nebo služby zákazníkům. Pro společnosti je důležité mít dobré distribuční kanály, aby si zákazníci mohli snadno a pohodlně koupit výrobky nebo služby společnosti.
<b>Zaměstnanci</b>	Pracovník, který vydělává peníze tím, že je někým zaměstnán.
<b>Podnikatel</b>	Osoba, která se pokouší dosáhnout zisku založením společnosti nebo samostatným podnikáním, zejména pokud je to spojeno s rizikem.
<b>Podání nápadu</b>	Představení nápadu je prezentace podnikatelského nápadu ostatním. Může se jednat o formálnější prezentaci, kdy přednesete celou prezentaci, nebo o jednoduchý nápad, jak zlepšit procesy, který přednesete kolegovi v neformálním prostředí.
<b>Příjmy</b>	Výnosy jsou peníze získané z běžné obchodní činnosti, které se vypočítají jako průměrná prodejní cena krát počet prodaných jednotek. Jedná se o horní řádek ( <i>neboli hrubý příjem</i> ), od kterého se odečtou náklady, aby se určil čistý příjem.
<b>Společensky a ekologicky odpovědné podnikání</b>	Je to podnikání, jehož hlavní motivací není zisk (peníze), ale pomoc při řešení nějakého společenského nebo environmentálního problému/problému.
<b>Start-up</b>	Termín startup označuje společnost v první fázi činnosti. Startupy jsou založeny jedním nebo více podnikateli, kteří chtějí vyvinout produkt nebo službu pro své zákazníky.



po kterých je podle nich poptávka. Startup je tedy společnost, která je v počáteční fázi podnikání.