



2012

**Příručka pro začínající podnikatele
v agroturistice**

aneb

První kroky s agroturistikou



Obsah

1. Mikroregion Hornolidečsko	4
2. Agroturistika.....	6
3. Jak začít podnikat	8
3.1 Výhody a nevýhody podnikání	8
3.2 Důležité kroky a rozhodnutí	9
3.2.1 První krok – rozhodnutí o podnikání.....	9
3.2.2 Druhý krok – dobrý nápad	10
3.2.3 Třetí krok – znalosti a informace	11
3.2.4 Čtvrtý krok – založení živnosti	11
3.3 Živnost nebo společnost?	12
3.3.1 Živnost.....	12
3.3.2 Obchodní společnost	15
3.3.3 Výhody a nevýhody spojené s živností a společností s ručením omezeným.....	17
3.4 Založení živnosti	18
3.4.1 Doklady potřebné k ohlášení živnosti	19
4. Úspěšný start podnikání	22
4.1 Podnikatelský projekt.....	22
4.1.1 Jednotlivé fáze podnikatelského plánu.....	22
5. Jedou k nám hosté	27
5.1 Jednotlivé zájmové skupiny	27
5.2 Produkt ušitý na míru	33

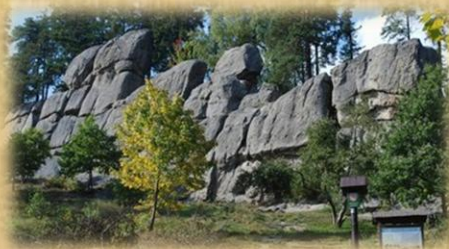
5.3 Vyjmenování výhod	34
5.4 Umění propagace.....	35
5.4.1 Možnosti levné propagace.....	36
6. Finance a možnosti financování	40
6.1 Kolik potřebuji do začátku?	40
6.2 Co je to cash-flow?	42
6.3 Kde získat peníze do začátku	43
6.3.1 Kolik jsem ochoten do podnikání vložit z osobních úspor?	44
6.3.2 Od koho mám možnost si peníze půjčit?	44
6.3.3 Možnosti dalšího získání peněz.....	47
7. Užitečné odkazy	50
7.1 Státní instituce	50
7.2 Podpora podnikání.....	50
7.3 Možnosti financování.....	50
7.4 Další odkazy	51
7.5 Přehled nejdůležitějších zákonů souvisejících s podnikáním	51
Seznam literatury.....	52
Seznam použitých internetových zdrojů	52



1. Mikroregion Hornolidečsko

Mikroregion Hornolidečsko se nachází v oblasti střední Moravy u hranic se Slovenskou republikou. Vznikl v roce 1994 jako jeden z prvních ve Zlínském kraji. Pod území tohoto regionu spadají obce Francova Lhota, Horní Lideč, Lačnov, Lidečko, Střelná, Študlov, Valašská Senice, Valašské Příkazy, Valašská Polanka, Lužná, Prlov, Pozděchov, Leskovec, Seninka a Ústí. Polovina území Hornolidečska se nachází v oblasti CHKO Beskydy s velkým množstvím přírodních rezervací. Část regionu leží také v CHKO Bílé Karpaty a v oblasti Vizovických vrchů. Tato oblast patří k nejhornatějším a nejlesnatějším územím v celé České republice. Jedná se o typický venkovský region.

Největším bohatstvím této oblasti je příroda, kulturní tradice, památky a lidský potenciál. Tradiční je zde také pěstování ovocných stromků a výroba lihovin.





2. Agroturistika



Jedná se o specifickou formu venkovského cestovního ruchu. Tato forma cestovního ruchu bývá také označována jako dovolená na statku, protože se jedná o cestovní ruch, který je vázaný na zemědělskou farmu. Při agroturistice dochází také k bezprostřednímu využívání přírody a krajiny venkova. Agroturistika je charakteristická tím, že umožňuje zájemcům poskytnout pobyt a stravu na venkovských farmách a také mají možnost se účastnit prací, které se zemědělskou činností či chovem zvířat souvisejí (např. práce na poli, pomoc při sklizni plodin, starost o domácí zvířata, výroba másla a sýrů, sušení sena). Součástí této dovolené je celá řada aktivit, jako jízda na koni, myslivost, rybaření, provozování letních a zimních sportů atd.

Agroturistika je provozována podnikateli v zemědělské výrobě a slouží jim jako hlavní nebo dodatečný finanční zdroj.¹

Ubytování v rámci agroturistiky je obvykle poskytováno v zemědělské usedlosti, na rodinné farmě

¹ ŠKODOVÁ PARMOVÁ, D. *Agroturistika*. 1. vyd. České Budějovice: Ekonomická fakulta, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, 2007. ISBN 978-80-7394-009-6, str. 31

nebo v rekreačních objektech, které vlastní nebo využívá zemědělský podnikatel, což mohou být chaty, chalupy, nebo sruby a rekreační domky.

Při stravování v agroturistice je nabízena široká škála vlastních výrobků, výpěstků, v podobě surovin, např. brambory, maso, mléko, zelenina, ovoce. Většinou se nabízí strava a obyčej, které jsou spjaté s vesnicí či zemědělstvím. Jako příklad můžeme uvést například biopotraviny nebo typická venkovská strava (mléko, brambory, krajová jídla jako kyselice, kulajda, kuba, houbová smaženice). Patří zde také posvícenské slavnosti a zabijačkové hody, vinobraní apod. Hosté si vaří buď sami, nebo mají možnost se stravovat v místních restauracích a hostincích.²



² NĚMČANSKÝ, M. *Agroturistika*. 1. vyd. Karviná: Slezská univerzita Opava – Obchodně podnikatelská fakulta, 1996. ISBN 80-85879-36-0, str. 27 - 29

3. Jak začít podnikat

V agroturistice mohou podnikat nejen pracovníci v zemědělství a majitelé farem, ale i lidé, kteří bydlí na venkově či vlastníci chalupy, zemědělské usedlosti.

Jak by se na první pohled mohlo zdát, podnikání není procházkou růžovým sadem. Naopak s sebou nese i mnohá rizika. Z podnikání však vyplývá i mnoho výhod.

3.1 Výhody a nevýhody podnikání



Výhody

- Podnikatel je svým vlastním pánem
- Nemusí poslouchat ničí rozkazy
- Do práce mu nikdo nezasahuje
- Nikdo podnikatele nenutí dělat určité věci v určitou dobu



Nevýhody

- U začínajících podnikatelů je to především velký počáteční tlak a stres
- Velká zodpovědnost
- Pracovní doba často přesahuje 8 hodin denně

Toto je pouze nástin výhod a nevýhod plynoucích z podnikání. U každého podnikatele je to jiné. Pokud si však začínající podnikatel včas a předem uvědomí všechna rizika týkající se podnikání, lze mnohé nevýhody zmírnit nebo jim úplně předejít.

Úkol:

- Na papír si sepište, jaké výhody podnikání může přinést. V čem to může být přínosem pro Vaši životní situaci, ve které se nacházíte?

3.2 Důležité kroky a rozhodnutí

Než se pustíte do samotného podnikání, je třeba si ujasnit nejdůležitější rozhodnutí a postupné kroky, které by měl absolvovat každý, kdo se rozhodne k zahájení podnikatelské činnosti.

3.2.1 První krok – rozhodnutí o podnikání

V případě, že se vydáte vstříc podnikání, je třeba důkladně zhodnotit a posoudit všechny okolnosti, možnosti. Je nezbytné mít na paměti, že:

- důležitá, krom podnikatelského zázemí, je i podpora ze strany rodiny a nejbližších

- podnikání není nahodilá činnost, jedná se o soustavnou činnost prováděnou samostatně pod vlastním jménem, na vlastní zodpovědnost a za účelem dosažení zisku, ten však v počátcích podnikání slouží pouze k rozvoji firmy, je proto důležité, aby vás neodradil fakt, že okamžitě nezbohatnete

3.2.2 Druhý krok – dobrý nápad

Podnikání je jako pout'. Než se však na ni vydáme, ve většině případů víme, kam se chceme dostat a také se na ni předem připravíme.

K úspěšnému podnikání napomáhá dobrý nápad, myšlenka. Otevřít si penzion je dobré a může Vám to přinést kladný výsledek, ovšem pokud ho něčím ozvláštníte, bude v něčem vynikat, je možné, že dosáhnete úspěchu mnohem většího.

Výjimečný podnikatelský záměr je charakteristický tím, že obdobný produkt či služba prozatím neexistují nebo že vyplní „mezeru na trhu“.

Uspokojí poptávku po něčem, co lidé potřebují nebo chtějí.

3.2.3 Třetí krok – znalosti a informace

Vědění odstraňuje bariéry, je nápomocné při překonávání obav, upevňuje zdravou sebedůvěru. Znalost dané problematiky jedince zvýhodňuje a současně posiluje jeho pozici.

Každý podnikatel by tedy měl znát:

- nepostradatelné a potřebné právní normy
- programy peněžních výpomocí a podpor malému a střednímu podnikání a podmínky účasti v těchto programech
- soustavu služeb pro podnikatele (informační služby, poradenské a vzdělávací služby)

3.2.4 Čtvrtý krok – založení živnosti

K provozování živnosti je nutné splňovat **všeobecné podmínky pro získání živnosti:**

- dosažení věku 18 let
- způsobilost k právním úkonům (svěprávnost)
- bezúhonnost (čistý trestní rejstřík)

Za bezúhonnou osobu se nepovažuje ta, která byla pravomocně odsouzena pro trestný čin spáchaný úmyslně, pokud byl tento trestný čin spáchán v souvislosti s podnikáním nebo

předmětem podnikání, o který žádá nebo ohlašuje.

3.3 Živnost nebo společnost?

Jako začínající podnikatel máme několik možností, jak začít podnikat. Mezi dva nejčastější způsoby podnikání v ČR patří: živnosti a obchodní společnosti. Je důležité zvážit, zda chcete podnikat samostatně nebo se společníky. Samostatný podnikatel je na všechno sám, s případnými partnery je silnější kapitálově i odborně. Navíc se s partnery může podělit o starosti a odpovědnost.

3.3.1 Živnost

Živnost je definována jako: „Soustavná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených zákonem.“³

Je třeba zdůraznit, že živnostník ručí za závazky ze svého podnikání celým svým majetkem.

³ Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. In: <http://www.jakpodnikat.cz/zakony-vyhlasky-pokyny-danove.php>
[cit. 2012-03-24]

Členění živností:

1. Živnost ohlašovací

Jedná se o živnost, která po splnění stanovených podmínek, je provozována na základě ohlášení. Živnostenský úřad poté provede zápis do Živnostenského rejstříku do 5 dnů ode dne ohlášení živnosti nebo v této lhůtě vyzve podnikatele k nápravě, pokud ohlášení nemá všechny potřebné náležitosti.

Živnost ohlašovací se dále dělí na:

a) živnost řemeslná – podmínkou provozování je odborná způsobilost (vzdělání a praxe v oboru)

Příklad řemeslné živnosti:

- hostinská činnost

b) živnost vázaná – podmínkou provozování je také odborná způsobilost

Příklad živnosti vázané:

- činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence

c) živnost volná – není třeba prokazovat odbornou způsobilost

Příklady volné živnosti:

- poskytování služeb pro zemědělství, zahradnictví, rybníkářství, lesnictví a myslivost
- ubytovací služby
- chov zvířat a jejich výcvik (s výjimkou živočišné výroby)

2. Živnost koncesovaná

Živnosti koncesované nevznikají ohlášením, ale žadatel musí počkat na rozhodnutí Živnostenského úřadu o udělení koncese, které bude provedeno do 30 dnů ode dne doručení žádosti.

Příklad živnosti koncesované:

- provozování cestovní kanceláře

Obory/činnosti spadající do jednotlivých kategorií živností, lze nalézt v přílohách Živnostenského zákona. Stejně tak se zde nachází přesné definování odborné způsobilosti pro jednotlivé druhy živností.⁴ Případně se můžeme obrátit na jakýkoliv živnostenský úřad či podnikatelského poradce. Kontakt na podnikatelské

⁴ Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. In: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/cast1.aspx> [2012-03-23]

poradce lze najít např. na www.hkcr.cz,
www.czechinvest.cz, www.gle.cz.

V případě, že se rozhodnete založit živnost, lze tak učinit na jakémkoli živnostenském úřadě, ve Zlínském kraji je to možné např. na Městském úřadě ve Vsetíně na odboru Obecní živnostenský úřad, kde je od roku 2006 zřízeno Centrální registrační místo, kde může klient zároveň při ohlášení živnosti nebo podání žádosti o koncesi učinit oznámení i vůči dalším správním úřadům - finančnímu úřadu, správě sociálního zabezpečení, zdravotní pojišťovně a úřadu práce.

3.3.2 Obchodní společnost

Obchodní společnost jedná svým jménem a na vlastní účet. Jako vlastníci nemusíte za závazky společnosti ručit celým svým majetkem, záleží však na typu založené společnosti. U některých společností je vyžadováno tvoření základního kapitálu (vložení peněz při jejich založení)

Druhy obchodních společností

1. Osobní

a) Komanditní společnost

b) Veřejná obchodní společnost

2. Kapitálové

a) Společnost s ručením omezeným

b) Akciová společnost

Další variantou je družstvo.

Obchodní společnosti a družstva jsou souhrnně označovány jako právnické osoby a každá z výše zmíněných společností má své odchylnosti týkající se zejména způsobu zdanění zisku, postavení ručení vlastníků za závazky společnosti a orgánů, které rozhodují za společnost.

Dále se budeme věnovat především společnosti s ručením omezeným (dále jen s.r.o.), která je nejhojnější formou společnosti zakládané v ČR. Rozdílnosti mezi jednotlivými typy obchodních společností a odlišnosti družstva lze najít v Obchodním zákoníku.⁵

⁵ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník. In: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/> [2012-03-23]

3.3.3 Výhody a nevýhody spojené s živností a společnostmi s ručením omezeným



Výhody živnosti

- Pouze jeden vlastník
- Způsob založení je jednoduchý
- Nízké poplatky se založením
- Veškerý zisk plyne jedinému vlastníkov
- V případě potřeby jednoduchý proces přerušení živnosti
- Méně náročná administrativa
- Absolutní volnost rozhodování



Výhody s.r.o.

- Ručení jen do výše základního kapitálu
- Většinou více společníků (více nápadů)
- Více vlastníků může zajišťovat vyšší flexibilitu (v případě nemoci)
- Více zkušeností, znalostí



Nevýhody živnosti

- Ručí celým svým majetkem
- Veškerá rozhodnutí pouz na jednom vlastníkov
- Zisk vstupuje do jediného daňového základu vlastníka (z podnikání, zaměstnání atd.)
- Běh firmy v případě nemoci či úrazu



Nevýhody s.r.o.

- Způsob založení je složitější
- Rozdílné názory a plány (více společníků)
- Vyšší poplatky spojené se založením společnosti
- Je nutné vytvořit základní kapitál (min. 200 000 Kč)
- Zisk se zdaňuje sazbou pro právnické osoby

3.4 Založení živnosti

Založit živnost není příliš složité. Stačí vyplnit jednotný registrační formulář a spolu s požadovanými doklady odevzdat buď na kterémkoli živnostenském úřadě nebo prostřednictvím kontaktních míst veřejné správy (Czech POINT), které se nacházejí, kromě jiných míst, i na poštách.

Prostřednictvím jednotného registračního formuláře je registrace možná u živnostenského úřadu, správy sociálního zabezpečení, v případě hledání zaměstnanců na úřadě práce, dále u příslušné zdravotní pojišťovny a také finančního úřadu. Formuláře včetně návodu k jejich vyplnění jsou k dispozici na jakémkoli živnostenském úřadě nebo na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.⁶

Dokladem, který bude vydán živnostenským úřadem a bude dokládat naši živnostenskou činnost, je v současné době **výpis z živnostenského rejstříku**. Ve

⁶ Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. In: <http://www.mpo.cz/dokument77388.html> [2012-03-23]

výpisu nalezneme seznam všech živností, které můžeme vykonávat.⁷

3.4.1 Doklady potřebné k ohlášení živnosti

1. Živnost volná

- ohlášení živnosti – předtištěný formulář vyplněný předem nebo v místě podání
- výpis z rejstříku trestů (doklad nesmí být starší více než 3 měsíce)
- doklady o užívání prostor, ve kterých bude naše místo podnikání
- doklad o zaplacení správního poplatku, který činí 1 000 Kč za ohlášení živnosti při vstupu do podnikání a dalších 500 Kč za ohlášení další živnosti

2. U živnosti vázané a řemeslné je třeba navíc doložit

- doklad prokazující odbornou způsobilost podnikatele
- v případě odpovědného zástupce se dokládá prohlášení tohoto zástupce, že souhlasí

⁷ V minulosti byl tímto dokladem (dokladem potvrzující podnikání) živnostenský list.

s ustanovením do funkce (podpis a prohlášení musí být úředně ověřeno, pokud není prohlášení učiněno před živnostenským úřadem). Zároveň musí odpovědný zástupce doložit doklad o odborné způsobilosti a výpis z rejstříku trestů.

3. U živnosti koncesované se navíc dokládá

- doklad prokazující odbornou způsobilost podnikatele
- v případě odpovědného zástupce se dokládá prohlášení tohoto zástupce, že souhlasí s ustanovením do funkce (podpis a prohlášení musí být úředně ověřeno, pokud není prohlášení učiněno před živnostenským úřadem). Zároveň musí odpovědný zástupce doložit doklad o odborné způsobilosti a výpis z rejstříku trestů. Specifikování odborné způsobilosti pro jednotlivé druhy živností nalezneme v živnostenském zákoně v přílohách tohoto zákona.⁸

⁸ Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. In: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/cast1.aspx> [2012-03-23]

V případě, že v průběhu vykonávání podnikání dojde k určitým změnám, kterými mohou být změna sídla, změna provozovny, přerušení podnikání, ukončení podnikání, je třeba tyto skutečnosti oznámit živnostenskému úřadu, finančnímu úřadu, české správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně v přesně stanovených lhůtách.



4. Úspěšný start podnikání

Pro úspěšný začátek v podnikání je třeba mít vše předem dobře připravené, promyšlené a sepsané. Tato kapitola se věnuje podnikatelskému projektu, k čemu slouží a proč jej sepsat.

Nesmíte však zapomenout na to, že úspěšný rozjezd podnikání trvá rok až dva. Začátky bývají skromné.

4.1 Podnikatelský projekt

Podnikatelský plán je dokument, který obsahuje popis veškerých informací o tom, kde a v jaké fázi se podnikání nachází, kam se ubírá a kolik jsou zapotřebí.

Aby podnikání v agroturistice bylo úspěšné, je třeba si získat pro nabízené služby zákazníky. Proto se doporučuje sestavit si podnikatelský projekt, který je podložen analýzou. Ta poskytne potřebné informace, bez kterých nelze posoudit ekonomický přínos a míru rizika, které jsou s realizací spojené.

4.1.1 Jednotlivé fáze podnikatelského plánu

I. Stávající stav

1. **Kapacity v dané lokalitě a jejich charakteristika** – jedná se o zmapování konkurence a zhodnocení zkušeností stávajících zařízení
2. **Omezení rozvoje z pohledu technicko-správního** – důležité je znát stav inženýrských sítí (vodovody, kanalizace apod.), zhodnocení občanské vybavenosti, přístupové komunikace atd.
3. **Pracovní síly** – důležité je si ujasnit zda budeme podnikat celoročně nebo se bude jednat o sezónní záležitost, sezónní podnikání nevyžaduje tak kvalitní pracovní sílu (je třeba získat potřebnou prac. sílu pro danou akci), oproti tomu celoroční podnikání už vyžaduje vytvoření kvalitního pracovního týmu

II. Charakteristika dané oblasti

1. **Geografické umístění navrhovaného řešení** – zvážení předností a záporů jednotlivých lokalit
2. **Výrazné turistické aktivity v blízkém okolí** – turistika je hlavně o poznávání něčeho nového (zajímavé prostředí, architektonické památky,

služby, klid), široké možnosti ve spojení pobytu např. se sportem, místním folklórem a tradičními řemesly, jízdou na koních, rybařením, poznáním zemědělských prací

3. **Místní možnosti pro turistiku** – každá obec je jiná a každá z nich má co nabídnout (neporušená krajina, vhodné podmínky pro sport, ukázky starých řemesel atd.), pokud se rozhodneme v oblasti cestovního ruchu podnikat, je třeba tyto výjimečnosti zviditelnit

III. Vývojové trendy

1. **Předpoklad vývoje oblasti služeb na tuzemském trhu k dané lokalitě** – naše rozhodování by mělo být směřováno k delšímu časovému horizontu, je třeba předvídat chování našich občanů (změny životní úrovně, změny měřítek hodnot)
2. **Vnější faktory** – nutné vzít v úvahu, že i samotná turistika podléhá určitým vlivům a že orientace zákazníka se může rychle měnit

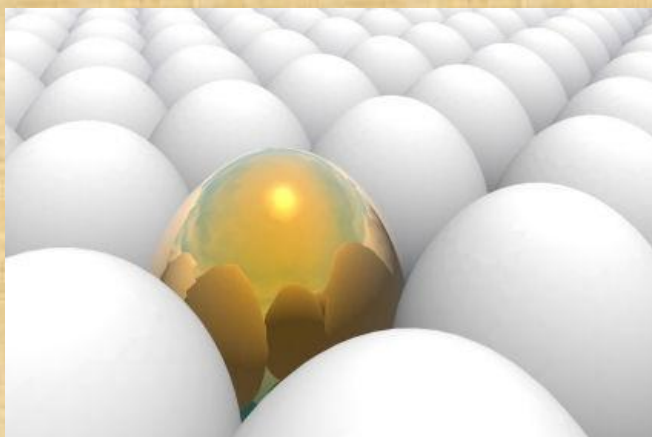
IV. Vyhodnocení analýzy

1. **Typ zařízení** – předcházející analýza nám poskytne odpověď týkající se optimálního způsobu podnikání, určení typu zařízení, z analýzy by mělo vyplynout, co hodláme provozovat
2. **Orientace na klientelu** – volba typu zařízení předpokládá i orientaci na zákazníka, podle věkové skupiny je důležité nabízet i doplňkové služby, měla by být určena vhodná cenová politika
3. **Způsob propagace a obchodní politika** – již při zpracovávání podnikatelského záměru je dobré si promyslet, jakou cestou budou služby prodávány a propagovány (doporučuje se navštívit cestovní agenturu či cestovní kancelář a probrat s nimi potencionální zájem z jejich strany)

Jelikož je podnikatelský plán velice obsáhlý dokument, věnuje se tato příručka pouze stručně jednotlivým bodům, které plán obsahuje.

Pokud máte zájem a chcete sepsat svůj vlastní podnikatelský plán, pomoc můžete hledat např.

v příručce vydané společností Czechinvest nazvané „Jak napsat podnikatelský plán“. Naleznete ji na stránkách www.czechinvest.cz v sekci“ Ke stažení“⁹



⁹ Czechinvest, Jak napsat podnikatelský plán. In: <http://www.czechinvest.org/data/files/podnikatelsky-plan-48-cz.pdf> [2012-03-23]

5. Jedou k nám hosté

Pokud již máte představu o tom, co chcete dělat, a provedli jste předběžný průzkum trhu (podnikatelský projekt), je čas na úpravu produktu tak, aby byl vhodný pro vaši vybranou klientelu, aby jej vaši zákazníci chtěli a neobešli se bez něho. V každém případě je značně snazší upravit svoji službu či produkt klientům, než je donutit, aby koupili něco, co se jim nehodí.

5.1 Jednotlivé zájmové skupiny

1. Starší generace – dosud v pracovním poměru

Tito lidé očekávají:

- pokoje se sociálním zařízením
- pohodlné sedací soupravy a lůžka (aby nebyly příliš hluboké)
- bezpečné schodiště se zábradlím
- dobré vytápění místnosti
- odpočinkové prostory vhodné ke čtení
- klidný dům s ošetřovanou zahradou
- noční osvětlení na chodbách a schodištích
- možnost sledování televize
- možnosti vzít si s sebou domácího mazlíčka (kočka, pes)

- představují si pohodlné turistické trasy s odpočívadly

- možnosti účastnit se na programech pro volný čas

Je také vhodné naplánovat si čas tak, aby alespoň jeden člen rodiny měl čas pro diskuse s hosty. Velmi se cení, pokud umí hrát na nějaký nástroj, v tom případě může hosty seznámit s místními lidovými písněmi. Nevhodné je ubytování rodin s dětmi s cizími seniory. Je třeba respektovat zvláštní požadavky na stravování (diety, zažívací obtíže atd.)

2. Rodiny s dětmi

Tato skupina očekává:

- velký a rozmanitý počet zvířat, se kterými budou mít možný kontakt
- pestrou nabídku her na velkých plochách venku (lze využít například nevyužívanou stodolu) i uvnitř (stolní hry v případě nepříznivého počasí)
- pestrý výběr knih pro děti ale i dospělé
- vybavení pro malé děti (dětská postýlka, miniaturní stoleček a židličky, zátiší pro panenky)
- možnost občasného hlídání dětí

- dobrovolné zapojení a pomoc na hospodářství nebo v domácnosti
- zpestření dovolené (večerní opékání u táboráku, dětské zábavy, karnevaly, piknik)

Nabídka pro rodiny s dětmi by měla obsahovat i venkovní možnosti ke hraní:

- pískoviště
- houpačky
- bazének
- strom na lezení
- prolézačky
- koloběžky

Oblíbené je také pořádání různých soutěží pro děti. Při nepříznivém počasí je potřeba zajistit potřebný prostor pro hry, větší a menší papíry na čmárání, pastelky, křídly, stavebnice, kostky atd.

3. Sportovně založení lidé

Tato skupina osob očekává:

- umožnění plnění jejich zvláštních přání, jako je trénování, jezdeckví, závodiště, pěší túry různých náročností, orientační běh, jízda na kole, plavání,

tenis, badminton, minigolf, lyžování, stolní tenis, bruslení atd.

- provozování těchto činností přímo na statku, v jeho okolí, v blízkém sportovním klubu či v sousedním městě

Statky provozující sportovní činnosti by k tomu měly nabízet i odpovídající služby, včetně půjčování sportovních potřeb. Minimálně jeden člen rodiny by měl poskytovat odborné informace o náležitostech sportu, tras či sjezdovek.

Lze rovněž organizovat různé cyklistické výlety (např. po okolních farmách, do jiných sportovních zařízení atd.)

Je nutné také vzít v úvahu, že zařízení pro jízdy na koních, plavecké bazény či tenisové kurty představují vysokou investici na pořízení i údržbu. Proto je důležité mít sestavenou velmi přesnou předběžnou kalkulaci, která by měla počítat se zapojením a využitím s obcí, základními školami, sportovními kluby apod.

4. Milovníci přírody

Očekávají:

- pozorování zvěře

- připravené, převážně pěší túry za zajímavostmi kraje
- sbírání lesních plodů
- alespoň na chvíli se zbavit přetechnizovaného světa
- ubytování v penzionech nebo rekreačních objektech, které se chovají ekologicky
- nabídku vlastních produktů zdravé výživy
- odborné rozhovory a ověřování faktů na společných posezeních

Také knihovna by měla být přizpůsobena této zájmové skupině. Je dobré využít spolupráce s muzeem v obci či městě (dobré i pro další skupiny hostů). Pokud se někde v blízkosti nachází např. meteorologická stanice či astronomická observatoř, je vhodné zařadit její návštěvu do programu.

5. Hosté s dietou

Tato skupina hostů očekává:

- respektování jejich chorob (žlučníku, srdečních potíží, cukrovky apod.)
- přizpůsobení jídelníčku jejich stavu

- nabízení produktů farmy, které mohou bez problémů konzumovat
- pohodlné cesty k vycházkám

Tato skupina osob většinou nesportuje. Nevyhledávají příliš práci na statku. Rádi se účastní jakýchkoliv přednášek spojených s promítáním. Mají spíše zájem o historii a předpokládají znalost okolních kulturních památek. Také vyžadují čtenářský koutek s dobrým osvětlením.

6. Tělesně postižení

Imobilní lidé potřebují:

- speciální stavební úpravy terénu, především pro pojízdná křesla
- bezbariérové přístupy do pokojů
- nájezdy u vstupu do obytných prostor farmy
- šíře dveří by měla být minimálně 80 cm
- upravené vjezdy na toaletu, přístup do sprchy
- chodby a cesty bez schodů

Vzhledem k tomu, že se tato skupina osob zajímá o hospodářská zvířata, je třeba jim upravit přístupy tak, aby se dostali ke kotcům s králíky i do chlévů. Lze do nabídky zařadit hippoterapii (léčivá disciplína s pomocí

jízdy na koni), dále se využívá plavání. Je dobré zařadit do programu také projížďky v kočáře, společenské hry a soutěže.

Doporučuje se s nimi zacházet, jako kdyby byli zdraví. Hostitel i celá rodina by měli mít vyvinuté sociální cítění a toleranci.

7. Důchodci

Důchodci hledají:

- pokoje se sociálním zařízením
- pohodlné sedací soupravy i lůžka
- klidnou dovolenou v příjemném prostředí daleko od velkoměsta
- dobře značené turistické cesty s odpočinkovými místy

Rádi konají výlety na místní slavnosti či poutě. Tato skupina nevyhledává těžké práce na statku, spíše krmení drobných zvířat (králíků, ovcí atd.).

5.2 Produkt šitý na míru

V průběhu průzkumu trhu jste zjistili, čím se zabývá konkurence, co se na vašem trhu odehrává. S velikou pravděpodobností jste se také rozhodli zaměřit na určitou skupinu zákazníků. Velice nápomocný vám

bude profil zákazníka. Velikou výhodou před konkurencí získáte tím, že zákazníkovi nabídnete produkt, který bude jemu šitý na míru. Takováto nabídka bude pro klienta mnohem přitažlivější a zajímavější.

Pokud ovšem chcete nabízet svůj produkt nebo své služby všem lidem, děláte velikou chybu. Ve většině případů se totiž stává, že takovýto produkt pak není zajímavý pro nikoho.

5.3 Vyjmenování výhod

Je velmi důležité dbát na pečlivé vybírání informací, které poskytnete potenciálnímu klientovi. Zaměřte se na předání správných informací (příklad: chcete-li zákazníkovi prodat pobyt na farmě, není pro něho důležitou informací, kolik máte na farmě celkem zvířat, ale jaká je cena pobytu a za kolik pobyt prodává konkurence)

Zamyslete se nad těmito otázkami:

- Jaké výhody má váš produkt či služba oproti konkurenčním produktům a službám?
- Jaké vlastnosti má váš produkt?
- Co přinese vašemu zákazníkovi?

V okamžiku jakmile máte tento seznam hotový, znovu si jej prostudujte a zapřemýšlejte, zda informace, které jsou na něm uvedeny, jsou pro klienta skutečnými výhodami. Zda takovéto sdělení přiměje zákazníka k tomu, aby si vámi nabízený produkt koupil.

Zákazník si kupuje zboží z mnoha důvodů, např. aby si udělal radost. Proto můžete na základě již sestaveného profilu zákazníka přesně určit, co je pro něj důležité a co vyhledává. Snažte se těchto informací využít ve svůj prospěch a pojmenujte výhody tak, aby vzbudily zájem ve vašem budoucím zákazníkovi.

5.4 Umění propagace

Na řadu přichází samotná propagace. Dobrá propagace by měla obsahovat tři náležitosti:

- účinnost
- pravdivost (splnění nabízeného)
- hospodárnost

Měla by na potenciálního klienta zapůsobit emotivně, poskytnout mu obrázky domu nebo okolí, vyzdvihnout výhody, poskytnout mu náměty

k přemýšlení, pochopitelně mu umožnit zážitky a pobavení.

Propagace má za úkol probudit zájem hostů, být vymyšlená tak, aby vynikla v konkurenčním souboji, měla by podtrhovat výhody nabídky, aby oslovila žádanou skupinu osob. Hlavní činností propagace je zvýšit poptávku a tím navýšit obsazenost kapacity objektu v průběhu roku.

5.4.1 Možnosti levné propagace

Všichni moc dobře známe reklamu prostřednictvím televize, novin, časopisů, plakátů apod. Dnes a denně se s obdobnou reklamou setkáváme, jedná se však o dosti nákladné záležitosti.

Ptáte se, co tedy dělat v případě, když začínáte podnikat, chcete o sobě dát vědět, ale váš rozpočet je značně omezený?

Pokud do začátku počítáte alespoň se základním rozpočtem na vizitky a webové stránky, učiníte tak krok správným směrem k vytváření dobrých kontaktů. Stačí si vizitky vzít s sebou vždy, když vyrážíte ven a rozdávat je každému, s kým se potkáte. Nikdy nevíte, na koho

narazíte a komu se budete líbit natolik, že si od vás vezme vizitek hned několik a řekne o vás svým známým.

Další nenákladnou možností propagace je chození na různé výstavy a veletrhy týkající se cestovního ruchu, nebo možnost zapojit se do profesní organizace, kde se můžete seznámit, navázat spolupráci, obdržíte tipy, jak se v této oblasti propagovat a jak nejlépe klienty získat.

S jiným podnikatelem se zase můžete dohodnout, že si například budete navzájem posílat klienty. Nebo že kolega ze stejného oboru, který má mnoho práce, vám bude dohazovat klienty za provizi.

Co se týká webových stránek, v dnešní době je spousta možností, jak si za pár tisíc korun nechat udělat profesionální variantu těchto stránek. Pokud vám ovšem rozpočet nedovolí využití profesionálních služeb, existují varianty, kdy si můžete stránky vytvořit sami a zadarmo. Tuto službu naleznete např. na www.webnode.cz, www.estranky.cz, www.webgarden.cz, www.webzdarma.cz a mnohé další. Pokud si vytvoříte, byť jen velice jednoduché, stránky, zvyšujete tím své šance, že se o vás klient dozví. Je to dáno tím, že veliká

část populace dnes hledá informace o produktech či službách na internetu.

Jedna z dalších možností nabízí využití slevových kupónů na vaše služby či produkty. Klient tento kupón rád využije nebo alespoň předá svým známým. Připravit si také můžete věrnostní programy a bonusy, slevy při nákupu za určitou částku apod.

Důležité je se zamyslet nad tím, jaký způsob propagace použijete právě pro vaši skupinu klientů. Pokud se zaměřujete na mladé lidi, jsou pak nezbytností webové stránky. Pokud ve vaší klientele převažují starší lidé, postačí vytvoření vizitek či letáků.

V každém případě je pochopitelně nutné, aby byly letáky připraveny gramaticky správně a bez překlepů, abyste na sebe nevrhali špatný stín.

Na internetu naleznete celou řadu tipů, rad a množství informací, jak dělat propagaci a reklamu. Začínající podnikatelé se mohou nechat inspirovat např. na stránkách www.navolnenoze.cz, kde naleznete velké množství návodů, rad a tipů.

Ovšem je také potřeba účinek reklamy kontrolovat. To lze například tím, že se zákazníků

zeptáte, jak se o naší farmě dozvěděli, co je k nám přivedlo. Neuškodí ani založit kartotéku hostů, kde si zaznamenáváme důležité informace, které jsme získali při přátelských posezeních – registrovat si můžeme např. narozeniny, svátky hostů, jejich záliby (př. pokud jejich děti měly v oblibě nějaké zvířátko na farmě, můžeme jim občas poslat pohled s přáním a zmínkou o tom, co zvířátko zase vyvedlo). Výsledky takových nápadů jsou překvapivě vysoké.



6. Finance a možnosti financování

6.1 Kolik potřebuji do začátku?

Ve většině případů je potřeba při vstupu do podnikání nemalých finančních prostředků.

Pro začátek si můžeme vzít veliký kus papíru a sepsat vše, co budeme do začátku potřebovat a poté to také ocenit penězi (tj. za kolik to můžeme koupit). Tím se dostaneme k určité částce, to budou naše celkové náklady a na ty potřebujeme získat peníze.

Při sepisování těchto počátečních výdajů vycházíme zejména z těchto dvou částí:

- náklady potřebné do začátku podnikání (náklady na založení živnosti, vybavení prostor atd.)
- náklady na běžný provoz podnikání (náklady na telefon, poplatky za elektřinu, vodu, plyn, připojení k internetu atd.)

Naproti tomu je také nezbytné posoudit předpokládané výnosy. I když při vzniku nebudeme mít velký počet zákazníků a výnosy tak budou nízké, je třeba s nimi kalkulovat. Poklesne nám množství peněz, které budeme potřebovat do začátku.

Pro první rok našeho podnikání si sestavíme plánovaný rozpočet na každý měsíc, který bude vycházet z odhadu nákladů a příjmů.

Úkol

- Nyní si zkusíme sestavit rozpočet.

Popis sestavení nákladů je popsán výše. V prvním měsíci budou tyto náklady vyšší o náklady, které jsou potřebné do začátku podnikání.

Druhou stránku rozpočtu tvoří výnosy. Ty bohužel nestanovíme přesně. Musíme se pouze snažit co nejpresněji odhadnout, kolik zákazníků v jednotlivých měsících naši farmu navštíví, kolik našich produktů prodáme a jaké budou předpokládané výnosy v jednotlivých měsících. Pro odhad počtu zákazníků nám poslouží především podnikatelský projekt.

Po odečtení všech nákladů a výnosů zjistíme, kolik bude náš hrubý zisk z podnikání.

Pokud uvažujeme o penězích, které jsou potřebné do začátku podnikání, je důležité se také zamyslet nad tím, kolik peněz budeme potřebovat pro naše rodinné běžné výdaje. Je totiž pravděpodobné, že v prvních

měsících podnikání nebudeme mít příliš vysoké příjmy.

Proto je příhodné si sestavit tzv. „rozpočet přežití“.

Rozpočet přežití zjistíme po zodpovězení následujících otázek:

- Kolik potřebuji na běžný provoz domácnosti, aby rodina příliš nepocítila, že z podnikání budou nízké nebo žádné příjmy?
- Jak dlouho toto období bude trvat?
- Jak velkou finanční rezervu si dám bokem pro případ, že budu dosahovat nižších příjmů, než jsem očekával?

Rozpočet přežití můžeme tedy definovat, jako peníze uložené stranou, které nám pomohou při neočekávané události. Naopak, pokud se nám bude dařit, pak se z rozpočtu přežití stane částka, kterou jsme si ušetřili.

6.2 Co je to cash-flow?

Jedná se o plán peněžních toků, který nám říká, kolik peněz „odteče“ z naší firmy a kolik naopak „přiteče“. Jednoduše se to dá popsat na bankovním účtu, kdy cash-flow znamená, kolik peněz nám za určité

období (př. měsíc) na účet přišlo a kolik jsme zase z tohoto účtu poslali někomu jinému.

K čemu je cash-flow dobré?

Jeho výhoda spočívá především v tom, abychom měli přehled o finančních prostředcích (jak v hotovosti, tak i bezhotovostním styku – na bankovním účtu) a abychom věděli, že máme dostatek peněz na zaplacení dodavatelům, případně na mzdy zaměstnancům a na své potřeby.

Nastávají totiž různé situace, kdy dochází k opoždění plateb. A pro tyto situace nám právě cash-flow poslouží, budeme na ně připraveni a budeme mít přehled o tom, zda na další platby máme dostatek peněz.

6.3 Kde získat peníze do začátku

Už jsme zjistili, kolik peněz do začátku podnikání budeme potřebovat. A nyní přichází čas na zodpovězení otázky: Kde tyto finanční prostředky získat?

V zásadě je nutné si odpovědět na následující otázky:

- Kolik osobních úspor jsem ochoten do svého podnikání vložit?
- Od koho je možné si peníze půjčit?
- Mohu pro svůj záměr sehnat investora?
- Existují další možnosti získání peněz?

6.3.1 Kolik jsem ochoten do podnikání vložit z osobních úspor?

Může nastat situace, že nemáme pro začátek dostatek finančních prostředků, anebo naopak máme dostatek peněz, avšak z určitého důvodu je do podnikání investovat nechceme.

Při uvažování, kolik naspořených peněz můžeme do podnikání vložit, je důležité se také zamyslet nad rozpočtem přežití, který je zmíněn v kapitole 6.1.

6.3.2 Od koho mám možnost si peníze půjčit?

Pokud nedisponuji do začátku finančními prostředky, existuje tu možnost peníze si půjčit.

Můžu tak učinit např. od:

1. Rodiny či přátel – jedná se o skupinu, která bývá využívána nejčastěji jako zdroj finanční výpomoci, výhodou je, že nemusíte platit úroky a lhůta pro splacení je obvykle velice dlouhá, avšak na druhou stranu tato půjčka s sebou nese i řadu nevýhod: většinou se jedná jen o nižší částky, pokud nedojde ke splacení, může nastat nevraživost v rodině apod.

2. Banka – jde o další možnost, kde si peníze půjčit, nejčastěji jsou poskytovány úvěry, jednotlivé druhy úvěrů se velmi liší a volba úvěru závisí na způsobu použití půjčených peněz

Nejčastější druhy úvěrů:

a) Investiční úvěr – ten je určen na stavbu či přestavbu míst pro podnikání

b) Provozní úvěr – slouží k financování běžného provozu podniku (mzdy zaměstnanců, nákup zásob)

c) Kontokorentní úvěr – využívají se k pokrytí nahodilých a neočekávaných událostí

d) Spotřebitelské úvěry – neposkytují se podnikajícím fyzickým osobám, avšak mohou být dobrým zdrojem financování, pokud např. některý z rodinných příslušníků o tento úvěr zažádá a po kladném vyřízení prostředky

půjčící podnikateli, nevýhodou je však vyšší cena těchto úvěrů

Úvěr má jednu nespornou výhodu – podnik zůstává zcela pod naší kontrolou. V případě vstupu investora, už tomu tak ve většině případů nebývá. Nevýhodou je fakt, že z úvěru plyne přesně stanovené období splátek a nebere se v potaz aktuální stav podniku v dané době.

3. Investor – jako další možnost přichází v úvahu sehnat investora, výhodou je, že většinou je ochoten podstoupit vyšší riziko, než tomu je u banky, investoři nám neposkytují úvěr, a proto podstupují riziko, že pokud podnikatelský záměr selže, přijdou o své vložené prostředky. Je tedy nutné, aby se jim váš podnikatelský záměr zamlouval, ve většině případů požadují investoři vyšší výnos ze svých investovaných peněz než banka a také se investor často stává spoluvlastníkem podniku (i v případě, že má pouze menšinový podíl, je potřeba počítat s tím, že je do podnikání zapojena další osoba, která může zasahovat do plánování budoucnosti firmy).

6.3.3 Možnosti dalšího získání peněz

Potřebnou finanční pomoc lze získat také od státu, který většinou vytváří programy na podporu podnikání. Může se jednat o programy podpory podnikání stanovené vládou, ministerstvem, krajem, obcí či jinou veřejnou institucí. Hlavním posláním těchto programů je usnadnit podnikatelům přístup k informacím i penězům, které jim pomohou s rychlým rozvojem jejich podniku.

V současné době (březen 2012) je v ČR nabízena celá řada programů na podporu podnikatelů v agroturistice.

Program rozvoje venkova ČR

Cílem Programu rozvoj venkova ČR je přispět k rozvoji venkovského prostoru České republiky na základě trvale udržitelného rozvoje, zlepšení stavu životního prostředí a snížení nepříznivých vlivů intenzivního zemědělského hospodaření. Program také napomáhá k rozšiřování ekonomických aktivit ve venkovském prostoru, jejichž hlavním cílem je rozvoj podnikání, vytváření nových pracovních míst, snížení míry nezaměstnanosti na venkově a posílit vztah obyvatel na venkově.

Tento program se skládá ze čtyř os:

- **Osa I** – je zaměřena na podporu konkurenceschopnosti zemědělství, lesnictví a posílení dynamiky podnikání v zemědělské výrobě, prioritou je modernizace zemědělských podniků
- **Osa II** – je zaměřena na zlepšování životního prostředí a krajiny a udržitelné využívání zemědělské a lesní půdy
- **Osa III** – je zaměřena na podporu rozvoje životních podmínek na venkově, pozornost je také zaměřena na tvorbu nových pracovních příležitostí a zlepšení podmínek pro život rodin a mladých lidí na venkově, rovněž vytváření podmínek pro rozvoj venkovské turistiky a agroturistiky
- **Osa IV – LEADER** – se snaží o realizaci partnerství a spolupráce místní samosprávy s podnikatelským sektorem a neziskovými organizacemi

Pro více informací o výše popsaném způsobu financování se můžete obrátit na pracovníky Místní akční skupiny Hornolidečska, která má sídlo v Lidečku v místní základní škole. Více informací získáte také na webových stránkách www.mashornolidecska.cz.



7. Užitečné odkazy

7.1 Státní instituce

www.mpo.cz - Ministerstvo průmyslu a obchodu

www.mpsv.cz - Ministerstvo práce a sociálních věcí

www.mmr.cz – Ministerstvo pro místní rozvoj

www.cssz.cz – Česká správa sociálního zabezpečení

www.poral.gov.cz – Portál veřejné správy

7.2 Podpora podnikání

www.businessinfo.cz – Portál pro podnikání

www.ipodnikatel.cz – Specializovaný portál pro začínající podnikatele

www.podnikatel.cz – Portál pro podnikání

www.firmy.finance.cz – Portál pro podnikatele

7.3 Možnosti financování

www.mashornolidecska.cz – Místní akční skupina Hornolidečska

www.czechinvest.cz – Agentura pro podporu podnikání a investic

www.strukturalni-fondy.cz – Fondy Evropské unie dostupné v ČR

7.4 Další odkazy

www.hornolidecko.cz – Mikroregion Hornolidečsko

www.navolnenoze.cz – Informace o podnikání a marketingu pro živnostníky

www.webzdarma.cz – Možnost založení zdarma webové stránky

7.5 Přehled nejdůležitějších zákonů souvisejících s podnikáním

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů

Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

Zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční

Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce

Seznam literatury

- [1] NĚMČANSKÝ, M. *Agroturistika*. 1. vyd. Karviná: Obchodně podnikatelská fakulta, 1996. 158 s. ISBN 80-85879-36-0
- [2] ŠKODOVÁ PARMOVÁ, D. *Agroturistika*. 1. vyd. České Budějovice: Ekonomická fakulta, Jihočeská univerzita, 2007. 92 s. ISBN 978-80-7394-009-6
- [3] ŠPAČKOVÁ, D., RYBA, T. *Příručka pro začínající podnikatele*. Praha: GLE, 2009, 80 s. ISBN neuvedeno
- [4] KOLEKTIV AUTORŮ. *Venkovský cestovní ruch, jeho specifika a podmínky pro rozvoj*. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2007. 122 s. ISBN 80-245-1159-2

Seznam použitých internetových zdrojů

- [1] www.hornolidecko.cz
- [2] www.mashornolidecka.cz
- [3] www.jakpodnikat.cz
- [4] www.business.center.cz
- [5] www.mpo.cz
- [6] www.czechinvest.cz



Tato příručka je zpracována na základě Příručky pro začínající podnikatele, kterou vytvořila společnost GLE o.p.s Praha, a na bázi příručky Venkovský cestovní ruch, jeho specifika a podmínky pro rozvoj, vydalo Ministerstvo pro místní rozvoj ČR