

4	4	6	7
1			
2	5		40
8		9	

Hledání vlastní cesty

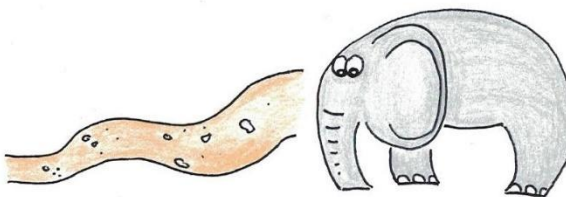
„Svoji práci můžeš dělat dobře, pouze pokud ji miluješ.“

Úkol č. 1

Souhlasíš s větou: „Svoji práci můžeš dělat dobře pouze v případě, že ji miluješ.“?

Příběh:

Arthurova cesta ke slonům



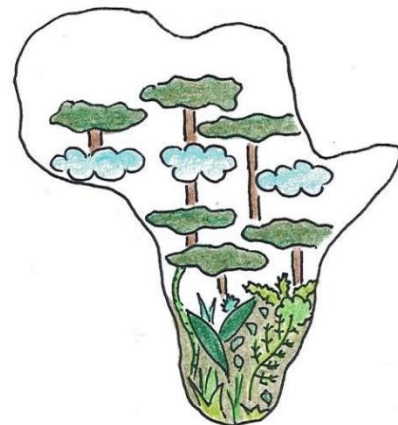
Přírodu měl Arthur rád už v dětství. Zajímal se o všechna zvířata, která mu byla na blízku. Nejprve to byli brouci v trávě, postupem času i větší zvířata, a nakonec se zamiloval do slonů. V šesti letech si usmyslel, že „až bude velký“, postaví si na Borneu v pralese dům na stromě. Od té doby měl snů ještě celou řadu: projet na hřbetu ochočeného losa celou Sibiř, přepádlovat na kajaku z Aljašky na Kamčatku, podniknout expedici do těch nejdálejších koutů Amazonie...

Jeho rodiče s ním sdíleli lásku k přírodě a cestování. Jejich domácnost mnohdy vypadala jako záchránná stanice pro divokou zvěř. Po maturitě se Arthur na rok vydal do západní Kanady, kde pomáhal jako dobrovolník

v centru pro ohrožené volně žijící živočichy. Také pracoval a vydělával si na svou vysněnou cestu do divočiny, kterou si splnil.

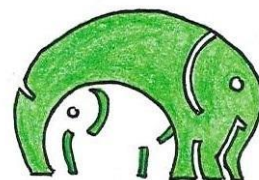
Po příjezdu domů si začal plnit svůj další velký sen - studium na vysoké škole v Praze.

S cestováním ale nepřestal, naopak začal objevovat a Afriku. Zamiloval se do ní na první pohled a začal se tam pravidelně vracet. V kamerunských horách se Artur účastnil



výzkumu šimpanzů a pomáhal při ochraně horského mlžného lesa. Jeho další plány ovlivnila láska ke slonům. Na svých cestách po Africe se na několika místech stal nepříímým svědkem jejich vybíjení. Rozhodl se, že se pokusí těmto krásným zvířatům pomoci a začne je chránit.

Založil společně s přáteli organizaci Save Elefants – záchrana slonů ve Střední Africe a dnes pomáhá chránit slony proti pytlákům v rámci osmi různých projektu. Natáčí filmy o slonech a Afrika je jeho druhým domovem.



Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

Jakou zálibu měl Arthur, když byl malý?

Jak proměnil svou zálibu ve své povolání?

Namaluj obrázek na téma: „Mé záliby se stanou mým vysněným povoláním“ .



4	4	6	7
1	5		40
3		9	
8			

Hledání podnikatelských příležitostí

„Všechny sny se mohou stát skutečností, když sebereme odvahu je následovat.“

Walt Disney



Úkol č. 1

Odpovězte na otázky:

Co si představuješ pod slovem podnikání?

Myslíš si, že je podnikání spojeno se sny a odvahou?

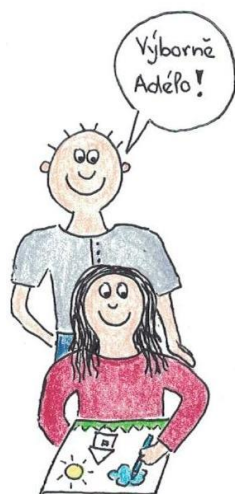
Příběh

Cesta ilustrátorky Adély Růčkové Moravcové k podnikání

Jak to se mnou celé bylo?



V dětství jsem ráda malovala. Říkali mi, že mám výtvarný talent a měla bych jej rozvíjet.



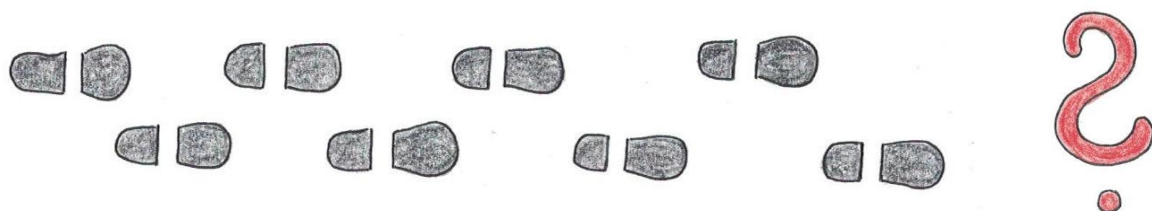
Jenže ve mně převládla láska k přírodě. Vystudovala jsem vysokou školu, kde jsem se učila o přírodě a jejích tajemstvích.



Sama jsem si po ukončení studia zvolila jako povolání zkoumání přírody.



Malování obrázků mě ale stále přitahovalo. Několik let jsem se rozhodovala, zda vykročit na dráhu ilustrátorky.



Až jednou jsem se zatajeným dechem zrušila pracovní cestu do Londýna a začala postupně kreslit „na plný úvazek“.



Teď dělám to, co mám ráda. Začala jsem tvořit přírodovědné naučné knížky pro děti. V knížkách spojuji vše, co mě v životě těší – přírodní vědy, dobrodružství, kreslení a psaní.



Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

Proč se vydala Adéla na dráhu ilustrátorky a podnikatelky?

Kdo je Adély nadřízený?

4	4	6	7
1			10
5	5		
8		9	

Promluvíme si s podnikavými lidmi

“Být připraven je nejdůležitější předpoklad úspěchu.”

Henry Ford

Úkol č. 1

Souhlasíš s větou: “Být připraven je nejdůležitější předpoklad úspěchu.”?

Co podle tebe znamená „být připraven“?

Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

Znáš ve svém okolí nějakého podnikatele, který se zabývá tím, co tě zajímá?

Čím se tento podnikatel zabývá?



Úkol č. 3

Zjisti více o vybraném podnikateli. Promluv si s ním o jeho práci.

Jméno podnikatele:



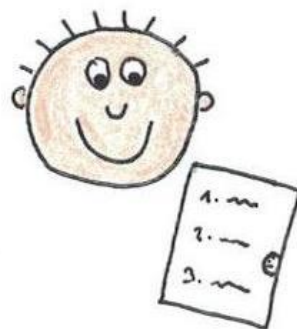
Zeptej se podnikatele na otázky:

- 1. Čím se ve Vašem podnikání zabýváte?**
- 2. Jak dlouho podnikáte?**
- 3. Co Vás vedlo k tomu, že jste začal podnikat?**
- 4. Jakou radu byste dal začínajícímu podnikateli?**

Přidej 1-2 vlastní otázky, které tě zajímají:

1.

2.



4	4	6	7
1			
5	5		10
8		9	

Podnikavý člověk

**Pochopil jsem, že když člověk miluje svou práci,
je to ten nejsladší pocit.**

Vladyslav Rymasnyy

Úkol č. 1

Kdo je podle tebe podnikavý člověk?

Jaké má takový člověk podle tebe vlastnosti?

Příběh

Věda a experimentování v kuchyni



K smrti rád jedl sladkosti. Jenomže Vladovi brzy obyčejné zákusky přestaly chutnat, a tak začal péct vlastní. Nakoupil si knížky, zaplatil online kurzy a začal se po večerech učit chemii. „Novodobá cukrařina není až taková lehká sranda, jak si každý myslí. Jedná se o studium chemických reakcí za použití těch nejzajímavějších technologií,“ popisuje. Díky svému zapálení pro sladké získal od sponzorů peníze, aby se mohl vydat učit do Barcelony od mistrů v oboru. Dnes sám vede cukrářské kurzy a plánuje si otevřít vlastní cukrárnu.

Rodiče ale nebyli od začátku jeho nadšení pro cukrařinu nakloněni. Přáli si, aby nastoupil na gymnázium, věnoval se jazykům a později studoval práva. „Měl jsem jasno. Nic jiného jsem dělat nechtěl,“ vzpomíná Vlado, jak si hned po základní škole vynutil přihlášku na gastronomickou školu. Postupně svým nadšením nakazil i rodiče.

Každé odpoledne po příchodu ze školy letí taška do kouta a Vlado zapíná troubu. V kuchyni tráví hodně času, je to pro něho místo velkých dobrodružství. Stále experimentuje a vymýšlí nové recepty. Velice rád pracuje s čokoládou, protože má podle Vlada skvělé vlastnosti. Donekonečna ho baví rozebírat, jak se chová, s čím ji kombinovat a jak je možné ji tvarovat. Potřebuje pouze trochu fantazie a hodně znalostí. „Když se mi nějaký zákusek nepovede, nekompromisně letí do koše. Aniž by ho kdokoliv viděl nebo ochutnal. A zkouším ho dál. Jinak. Do té doby, než bude perfektní, abych se za něj nemusel stydět,“ říká Vlado o způsobu hledání nových cest. Jeho dorty jsou směsicí mnoha doplňujících se chutí a dokonalých tvarů.



Se svou cílevědomostí, houževnatostí a snahou o neustálé zdokonalování slaví Vlado úspěchy. V osmnácti letech sbírá Vlado jednu cenu za druhou a reprezentuje Česko v Juniorském národním týmu Asociace kuchařů a cukrářů. Když ale mluví, uslyšíte čas od času slabý

přízvuk. Jeho maminka je ze Sibiře, tatínek se narodil na Ukrajině. On však žije v Praze od svých tří let a cítí se být Čech. A v Česku plánuje zůstat.

Úspěch má však i své stinné stránky. Na rozdíl od svých vrstevníků je většinu času sám a pracuje. S nikým nechodí a občas nemá čas ani na kamarády. I přesto by svou volbu nezměnil. Jak sám říká „Cukrařina je pro mě na prvním místě. Nedovedu si představit, že bych dělal něco jiného.“

Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

Jaké vlastnosti byly důležité pro Vladův úspěch?

Jaké povolání pro Vlada vybrali jeho rodiče?

Jaké znalosti jsou pro Vlada a jeho práci obzvláště důležité?

Jaké úskalí jsou spojené s Vladovým úspěchem?

Úkol č. 3

„Křeslo pro hosta“

S kamarády si zahrajete hru na Křeslo pro hosta. Poslechněte si paní učitelku, řekne vám, jak se hraje.



1	4	6	7
2	5		10
3			
8		9	

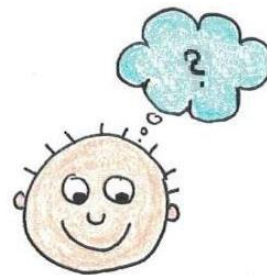
Pojmenování potřeb

„Čím moudřejší je člověk, tím méně má potřeb.“
Diogenés ze Sinópy

Úkol č. 1

Odpovězte na otázky:

Co jsou to potřeby? Jaké potřeby máme?



Jsou potřeby nás všech stejné?

Existuje podle vás rozdíl mezi potřebami a přáními? Jaký?

Úkol č. 2

Se svými kamarády vytvoř koláž na téma: “Co potřebuji k životu a kde to mohu získat?”

Příběh

Mlsej zdravě!



Vytvořte si vlastní müsli směs s ovocem, čokoládou a oříšky. S touto jednoduchou myšlenkou přišli Tomáš a Martin. Rozhodli se, že začnou společně podnikat. V roce 2010 otevřeli internetový obchod, kde si každý může namíchat müsli podle své chuti. Martin jejich podnikatelský nápad shrnuje do dvou vět takto:

„My jsme dali možnost zákazníkům namíchat si přesně to, co chtějí. Mohou si vybrat, jestli chtějí mlsat nebo žít zdravě.“

Nejoblíbenější je ovoce sušené mrazem, které zůstává dlouho křupavé a ponechává si svojí barvu a chuť. Jednotlivé přísady do svých směsí kluci vybírali sami a testovali na sobě. Tomáš dodává:



„Muselo nám to chutnat. Hlavní pro nás je, aby vše dobře chutnalo.“

Müsli od jiných výrobců si můžete koupit v supermarketů a vybrat si z několika druhů. V Mixit.cz si můžete doma na internetu namíchat směs tak, jak chcete vy. Mixit.cz prodává své zboží zejména ve svém internetovém obchodě. Na základě objednávky z internetu se míchá müsli mix a ten přivezou k vám domů.

Svou podnikatelskou cestu kluci začínali v Praze v malém bytě v centru města. Tam Tomáš přijímal objednávky a Martin sám ručně míchal vločky dohromady. Večer namixované zboží odvezli na poštu, zaplatili složenky a druhý den ráno se vše opakovalo. Dnes zaměstnávají 100 zaměstnanců a více než polovina výroby je mixována pomocí automatických linek. Začínajícím podnikatelům kluci z Mixit.cz vzkazují:

„Klíčové je získat zákazníky, kteří jsou ochotní zaplati za váš výrobek.“

Úkol č. 3

Odpovězte na otázky:

Jaké výrobky prodává firma Mixit.cz?



Kdo jiný vyrábí a prodává podobné výrobky jako firma Mixit.cz?

Proč si lidé kupují müsli právě od firmy Mixit.cz? V čem je jiné?

Úkol č. 4

Svačinomat

S kamarády si vymyslete a navrhnete zdravou originální svačinku pro děti do školy. Paní učitelka vám poradí, jak na to.

A	4	6	7
1	5		10
3			
8		5	

Hledání zákazníků

„Zákazník není závislý na nás. My jsme závislí na něm.“

Kenneth B. Elliott

Úkol č. 1



Podívejte se na fotografie a odpovězte na otázky:

- Co mají obě fotografie společné?
- Co se na obrázcích podle vás odehrává?
- Komu patří podle vás ruce na obrázcích? Pokuste se osoby, které na obrázku nejsou vidět popsat.

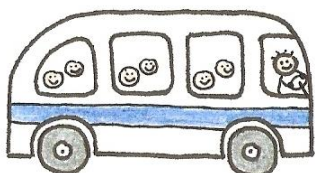
Příběh



Play and grow

Vašek se ke svému koníčku a dnes i práci dostal na základní škole. Jeho starší bratr přinesl domů yoyo od spolužáka. Hraní a trénování je

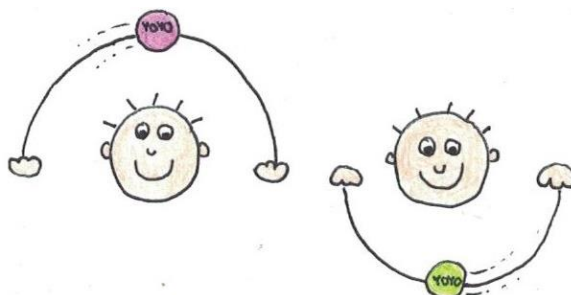
z počátku bavilo oba. Bratr však po čase přestal, ale Vaškovi to vydrželo déle. Jeho vášeň pro yoyo v dalších letech vedla k celé řadě úspěchů. Stal se čtyřnásobným mistrem České republiky a v roce 2010 dokonce mistrem Evropy.



Hrát si s yoyem Vaška prostě bavilo, chtěl se stále zdokonalovat a hlavně našel díky yoyu skvělou partu. Sám k tomu dodává: „*Měli jsme super partu,*

trávili jsme spolu čas, později jsme spolu jezdili po Evropě na soutěže a poznal jsem hodně dobrých kamarádů.“

Z koníčku se stalo jeho současné zaměstnání. Svůj obchod založili s bratrem až na základě poptávky. Nejprve měli úplně jednoduchý internetový blog, na který psali články o yoyování, hlavně proto, že je to moc bavilo. Lidé se tam začali ptát, kde se dají koupit yoya, která používají. A protože se tehdy v České republice neprodávala, rozhodli se to změnit. Velká očekávání však neměli. Mysleli si, že prodají několik kusů týdně a získají zkušenost, jak funguje e-shop.



O jejich yoya byl však větší zájem, než čekali. Začali tedy podnikat a otevřeli si vlastní prodejnu v centru Prahy. Dnes ve svých obchodech Vašek s bratrem Kubou prodávají yoya za miliony korun.

Na otázku co mu podnikání nejvíce dává, Vašek odpovídá: „Podnikání mi dává volnost, prostor přemýšlet a nutí mě pořád se rozvíjet. Občas prostě nemám na vybranou a musím dělat aktivity, které neumím. Díky byznysu jsem získal sebevědomí, naučil jsem se dělat rychlá rozhodnutí a nést zodpovědnost.“

Úkol č. 2

Vymyslete se spolužáky nový slogan pro obchod Vaška Kroutila na místo sloganu „Play and grow“. Máte na to 5 minut času.

Úkol č. 3

Odpovězte na otázky:

- Jak Vašek zjistil, že lidé mají zájem kupovat yoya?
- Co pro Vaška znamená být podnikatelem?
- Kdo podle vás kupuje yoya v obchodech Vaška Kroutila?

Úkol č. 4

Vylepším si oblíbenou hru

S kamarády budete nyní vylepšovat svou oblíbenou hru.
Poslechněte si paní učitelku, jak na to.



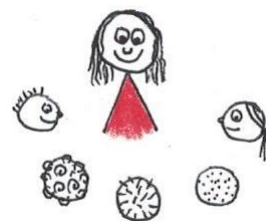
A	4	6	8
1			40
3	5		
8		5	

Jaký výrobek či službu chci poskytovat?

„Prvním pravidlem podnikání je mít skvělý výrobek.“
Viktor Kaim

Úkol č. 1

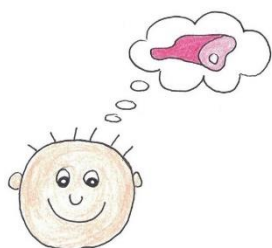
Paní učitelka vám zadá zajímavý úkol. Poslechněte si, co máte přesně dělat.



Příběh

Jak voní svíčky pro muže?

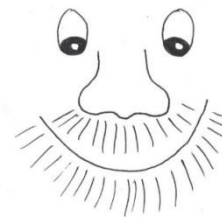
Občas nejlepší nápady na podnikání přicházejí tak, že najdete nové využití pro něco, co všichni znají. Tak postupoval i Hart Main, když vytvořil svíčky pro muže – ManCans. Zatím jich prodává asi 300 týdně. Jednou by rád prodal 3 000 svíček týdně, na to má ale ještě čas – koneckonců, je mu teprve patnáct.



Vše přitom začalo jako nevinný žertík. Hartova sestra Camryn prodávala svíčky, aby vydělala nějaké peníze pro svou školu. Její tehdy třináctiletý bratr v žertu prohlásil:
„Zkus vyrobit nějaké svíčky, které by voněly i pánům.“

Žertíku se chytla matka dětí a pobídla svého syna, ať takové svíčky vymyslí sám. Hart Main se nenechal dlouho pobízet a pustil se do výroby neobvyklých svíček. Brzy si jej všimla média a zveřejnila jeho příběh. Jaké svíčky pro pány je možné si u Harta Maina koupit? Jsou to svíčky s vůní

dědovy dýmky, pizzy, pilin či táborového ohně. Nesmí samozřejmě chybět aroma čerstvě posečené trávy, kávy a také slaniny.



Hart při svém podnikání myslí nejen na svůj úspěch, ale také na přírodu a prospěch lidí ve svém okolí. Svíčky vyrábí ze surovin, které nakupuje od místních výrobců. Výroba svíček ManCans dává práci postiženým zaměstnancům místního podniku na výrobu svíček.

Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

- Co vyrábí a prodává Hart Main?
- V čem jsou jeho svíčky jiné?
- Jak přišel na nápad vyrábět svíčky?



Úkol č. 3

S kamarády si vymyslete a vytvořte netradiční malý dáreček pro rodiče nebo kamarády. Pokud si nebudete vědět rady, zeptejte se paní učitelky.

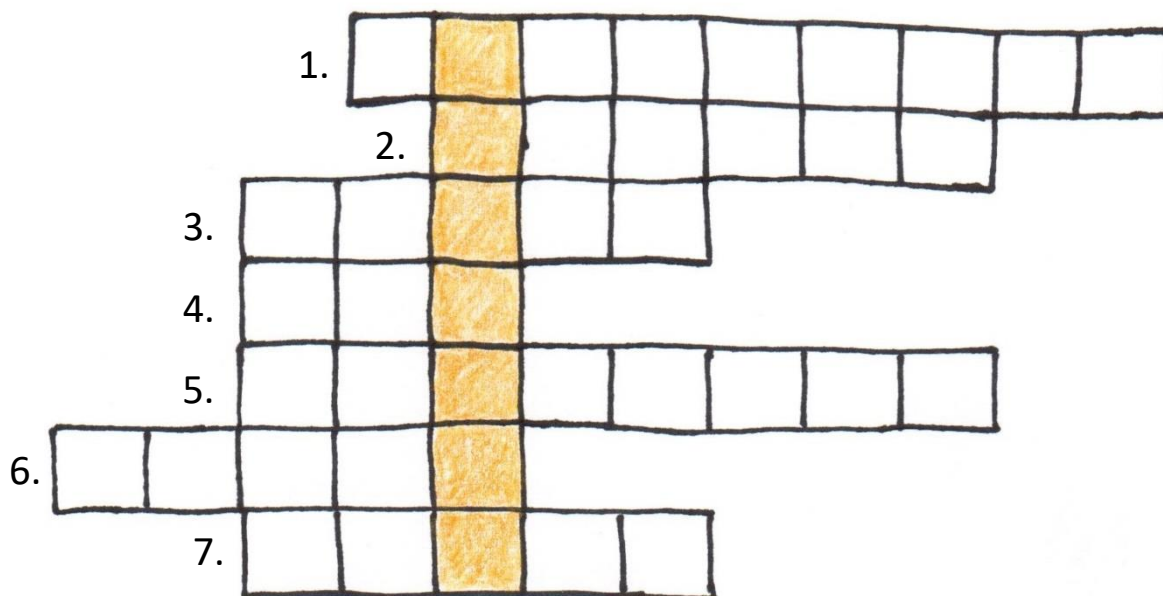
A	4	6	3
1			
5	5		40
8		9	

Jaký je problém a jak jej pomůžeme vyřešit?

„Neřešte problémy, které nikdo nemá.“
Ash Maurya

Úkol č. 1

1. Kamarádi ve škole se jmenují:
2. Máma a táta jsou tvoji:
3. Místo, kde se s paní učitelkou a spolužáky učíš:
4. Stránka na internetu se jinak jmenuje:
5. Jak se říká tomu, když děti paní učitelce chodí říkat, co druhé děti provedli:
6. Opak pomalého:
7. V nesnázích požádáme o:



Příběh

Hrdinové pomáhají, i ty můžeš být hrdina!

Honza Sláma, David Špunar a Pavel Ihm vymysleli projekt na pomoc dětem, kterým jejich spolužáci ubližovali.

„Já i David jsme se s šikanou setkávali na základní škole.

Hlavně nepřímo. Viděli jsme, že se našim spolužákům něco děje, chtěli jsme jim pomoci, ale nevěděli jsme tenkrát jak,“



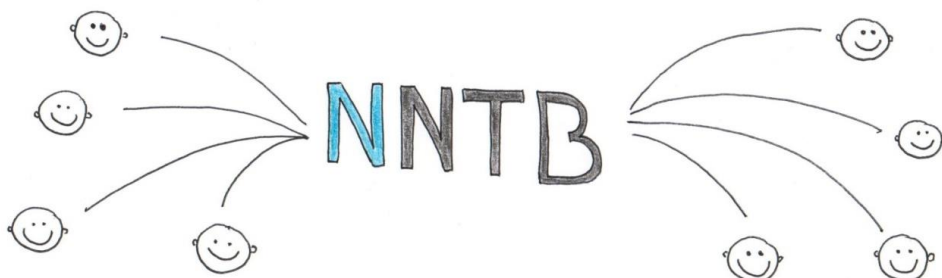
vysvětluje Honza, proč celý projekt vznikl. Hlavní důvody, proč děti šikaně jen přihlížejí a problém neřeší, podle něj jsou, že nechtějí žalovat. Navíc se samy útočníků často bojí.

Honza s Davidem, dalšími spolužáky a odborníky založili web a mobilní aplikaci Nenech to být. Projekt funguje podobně jako schránka důvěry, kam děti mohou anonymně vložit vzkaz a sdělit, co je trápí. Jenomže tyto schránky podle Honzy často neplní svůj účel. Bývají většinou umístěny na školních chodbách a děti se tak často bojí, že je při vkládání vzkazu někdo uvidí. Navíc nemají jistotu, ke komu se jejich vzkaz dostane. Web a aplikace Nenech to být tento problém řeší. Problém děti mohou nahlásit prostřednictvím jednoduchého online formuláře.



System je zcela anonymní. „Nahlašuje se pouze to, že se konkrétní dítě ve škole necítí dobře. Neoznamuje se, kdo mu ubližuje. A nikdo se nedozví, kdo konkrétní případ nahlásil,“ vysvětluje Honza. Jméno žáka, který podnět odeslal, nemůže nikdo odhalit. Vzkaz proto může odeslat bez

strachu. Podmínkou řešení situace však je, že se škola do projektu Nenech to být přihlásila. Pokud ano, putuje nahlášený podnět od dítěte rovnou do e-mailové schránky metodika prevence či psychologa příslušné školy. Na něm poté je, aby s dětmi hledal řešení.



Projekt Nenech to být se rozšířil i do dalších zemí. Pomáhá dětem také v Polsku, na Slovensku, ve Švýcarsku, USA a Velké Británii.

Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

- Jak se zrodil nápad na projekt „Nenech to být“?
- Komu pomáhá projekt „Nenech to být“?
- Jaký problém projekt pomáhá řešit?



Úkol č. 3

Problémy a jejich pojmenování – Jak mohu pomoci já?

S kamarády se zamyslete nad tím, komu byste mohli pomáhat vy. Paní učitelka vám poradí, jak na to.

A	4	6	7
1	5		10
3			
8		9	

Hledání prvních zákazníků

Úkol č. 1



Podívejte se na fotografii a odpovězte na otázky:

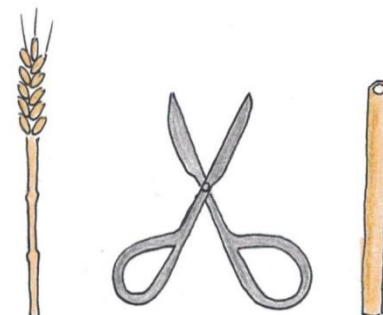
- Co vidíte na obrázku?
- Co a proč se děje na obrázku?

Příběh

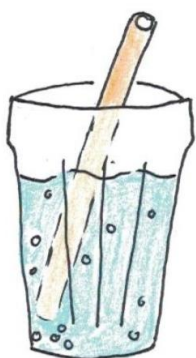
Sláma je s náma!

Jednoho dne šel David s kamarády do kavárny a objednal si limonádu. Limonádu pije rád brčkem, v první chvíli byl proto naštvaný, že ji tentokrát dostal bez brčka. Rozhodl se zeptat obsluhy, kam se brčko podělo. Od mladé číšnice za barem přišla prudká odpověď: „*Brčka zabíjí želvy a zvířata v oceánech. Nedám Vám ho!*”

V první chvíli byl David zaskočen a vyveden z míry. Začal přemýšlet nad tím, jak to udělat, aby brčko mohl dostat, ale neškodil tím přírodě. Řešení bylo velice jednoduché. Vždyť brčku se jinak řekne slámka, a ta je ze slámy. David začal zjišťovat, jak brčka z žitné slámy vyrobit a dodávat všem, kdo si budou přát změnit pití limonád k lepšímu.

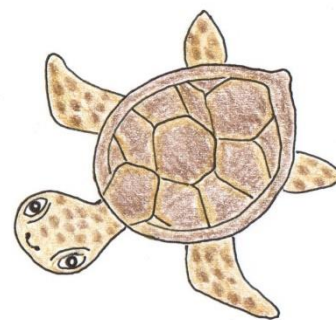


Postup výroby brčka ze slámy je jednoduchý. Žito se musí na poli opatrně ustríhat, kombajn by stéblo rozdrtil. Z nastříhaného žita se poté odstříhá horní část, tedy klasy. Z těch je možné udělat chleba. Ze spodní části stébla se poté stříhají brčka. Je důležité říci, že žito mívá na stéblu nedutá kolínka, takže maximální délka brčka dosahuje 21 cm. Po nastříhání probíhá sterilizace, čištění a sušení. Poté už jen napočítat, nabalit a poslat.



Slámová brčka začal David nabízet nejprve ve svých oblíbených kavárnách a cukrárnách v okolí. Když se uchytil tam, kde to dobře zná, začal svá brčka nabízet i v dalších kavárnách a cukrárnách v sousedních městech. Dnes posílá brčka i do zahraničí.

Brčka bychom měli, ale jak se pokusit napravit plastovou katastrofu v oceánech a spolu s tím pomoci želvám? A v tom přišel další skvělý nápad. Co takhle finančně podpořit někoho, kdo opravdu pomáhá? „Chráníme mořské želvy z.s.“ je veliký projekt na záchranu mořských želv. Davidovi padl do oka. Z každé prodané slámky přispívá na jeho transparentní účet a je rád, že může takto pomoci.



V současné době nebylo díky brčkům ze slámy použito více než 20 000 plastových brček. Davidovým cílem je zbavit plastových brček nejprve

celou Českou republiku, poté celý svět. Třeba se i při vaší příští návštěvě kavárny nebo cukrárny zrodí stejně báječný projekt, jako je Davidův.

Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

- a. Jaký výrobek David prodává?
- b. Kde našel David první zákazníky?
- c. Jak se vyrábí brčka ze slámy?

Úkol č. 3

Dobrý nápoj - Kde hledat první vlašťovky?

S kamarády se nyní zamyslete nad tím, jak nalézt první zákazníky pro vaše výrobky. Paní učitelka vám poradí, jak na to.



4	6	9
2	5	10
3	8	7

Cesty ke klientům: Čím je zaujmu?

Úkol č. 1



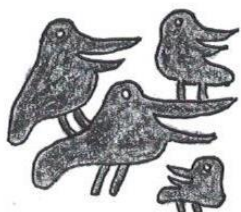
Podívejte se na fotografii a řekněte své nápady k otázce k obrázku:

a. K čemu slouží prostor na obrázku?

Příběh

Cesta Alice Kavkové k podnikání

Příběh podnikání Alice Kavkové a celé její rodiny začal, když byla dítě. Ráda si hrála jako všechny ostatní děti. Bavilo ji hrát jednoduché hry jako skákání přes gumu, kuličky, skákání panáka a hraní karet. Když vyrostla, stala se herečkou a později také novinářkou. Po založení vlastní rodiny se ale rozhodla, že bude podnikat. Díky svým dětem se vrátila do dětství a k hrám, které ji bavily. V čem jiném tedy podnikat než v tom, co ráda dělala a stále dělá?

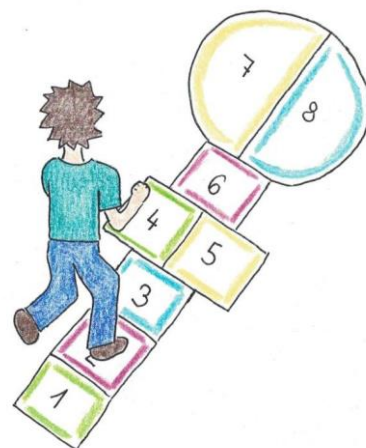


Alice k tomu říká: „Jmenujeme se Kavkovi a jsme čtyři. Podnikání jsme založili z jednoduchého důvodu. Chceme si hrát. A chceme, aby si spolu s námi hráli i ostatní. Malí

nebo velcí. To je fuk. Proto jsme začali oprašovat pozapomenuté hry a vdechovat jim nový život.“

Ve svém internetovém obchodě Alice prodává skákací gumy v různých barvách, kuličky, kostky a karty.

Společně se svojí rodinou Alice píše vlastní časopis o hrách a hraní, natáčí videa s návody jak skákat gumu, panáka nebo hrát krvavé koleno. Své oblíbené hry představuje na setkáních pro rodiny s dětmi, v televizních pořadech nebo na sociálních sítích jako je Facebook.



Úkol č. 2

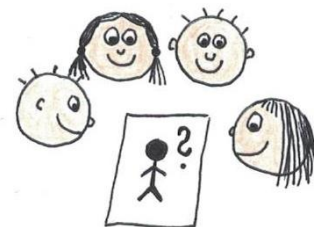
Odpovězte na otázky:

- Co Alice prodává?
- Kde své výrobky nabízí a představuje?
- Kdo si myslíte, že její hry kupuje?

Úkol č. 3

Marketingový plán

S kamarády nyní pomůžete Alici Kavkové naplánovat, jak by mohla nalákat nové zákazníky tam, kde bydlíte. Paní učitelka vám poradí, jak na to.



1	4	6	3
2	5		10
3			
8			3

Funguje to správně?

Úkol č. 1

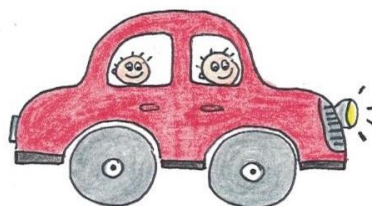
Odpovězte na otázku:

Jezdíte rádi na kole? Proč ano? Proč ne?



Platí pro vás tato věta?:

Raději jezdím do školy na kole než autem.



Řekněte paní učitelce svůj názor a poslechněte si názory ostatních dětí.

Příběh

Růžová kola

Jdete po ulici a spatříte růžové kolo s nápisem Rekola. Pomocí aplikace v mobilním telefonu zadáte šestimístné číslo, které najdete na rámu pod sedlem. Pak klepnete na ikonku „Půjčit kolo“. Obratem vám na displeji přistane nápis „Tak jedeme!“ a můžete vyrazit.



Tvůrcem půjčování kol ve městě je Vítek Ježek. Vítek je dálkový cyklista a na kole už z Prahy dojel třeba do Kodaně, Paříže nebo Istanbulu. Během svých cest poznal, jak funguje půjčování a sdílení jízdních kol v zahraničí, a rozhodl se stejný nápad zavést v Praze. Nebyl si ale úplně jistý, jak na to. Vydal se tedy do města zeptat se budoucích zákazníků.

„Myslel jsem, že to bude zajímat hlavně turisty. Ukázalo se ale, že o ježdění na kole po městě příliš nestojí. Někteří se těší na chození pěšky, dobrou pověst mají také tramvaje.“ Vítek se tedy zaměřil na místní mladé lidi.

„Na začátku jsme měli kola stará. Ta jsme o víkendech společně opravovali, barvili na růžovo (jsou na ulici lépe rozeznatelná a méně se kradou) a postupně pouštěli do ulic.“ Dodává k začátkům růžových kol Vítek. Díky velkému zájmu se původně volnočasový projekt proměnil v podnikání a dnes již nová jízdní kola vlastní výroby společnosti Rekola Bikesharing s.r.o. najdete v Praze, Brně, Olomouci, Českých Budějovicích, Liberci a Teplicích.



Domaluješ mě?

Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

- a. Jakou službu Vítek poskytuje?
- b. Jak Vítek testoval svůj nápad na půjčování jízdních kol?

Úkol č. 3

Bude o věc zájem?

Nyní si vyzkoušíte představit si a otestovat nápad na výrobek mezi vašimi spolužáky. Poslouchejte paní učitelku, jak na to.



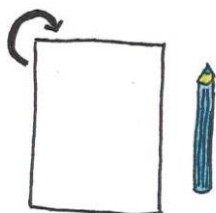
Rozhovor se zákazníky

1. Používal byste tento výrobek?
2. Jak byste jej používal?
3. Co se Vám na výrobku nejvíce zamlouvá?
4. Co se Vám na tomto výrobku nelíbí?

A	4	6	7
1			
3	5		40
8		5	

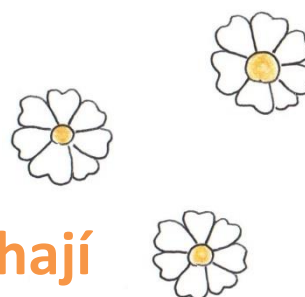
Výstižné pojmenování jedinečnosti

Úkol č. 1



Společně se spolužáky si vyzkoušíte zajímavou hru. Paní učitelka vám poví, jak na to.

Příběh



Květiny, které dělají radost a pomáhají



Matěj si už odmala hrál na obchodníka. Svému okolí prodával a nabízel vše, co se mu dostalo pod ruku. Postupem času do svého „obchůdku“ zařadil první květiny.

Během studií na Zahradnické škole v Litomyšli navštívil se spolužáky celou řadu květinářství ve městě a okolí. Všechna vypadala podobně (na výběr měla pár růží a karafiátů, v polici několik květináčů, obsluha byla velmi neosobní). Matěj se proto rozhodl, že on svoje květinářství povede jinak než všichni ostatní. Měl nabídky z různých květinářství, ale on chtěl pracovat pod svým jménem. A tak vznikl květinový ateliér MD Creativ. „Přestože jsem o podnikání v podstatě nic nevěděl, nebál jsem se a šel do toho. Vzal jsem ušetřené peníze, nakoupil první květiny, zašel na živnostenský úřad a stal jsem se podnikatelem.“

Lidé jeho vázané květiny mohli vidět na svatebním veletrhu, který se v Litomyšli každoročně koná. Právě zde získal celou řadu zákazníků. Při rozjezdu ateliéru založil Matěj také firemní Facebook. O placené reklamě příliš neuvažoval. *„Myslím si, že důležitější je doporučení a reference, které si lidé vzájemně mezi sebou dávají.“* A funguje mu to, protože zákazníci se rádi vrací a „nabalují“ na sebe další a další zájemce. Všichni oceňují jeho kreativní a kvalitní práci, stejně jako milý a přívětivý přístup, který je pro Matěje typický.



Matěj považuje za důležité, aby jeho květiny dělaly radost a potěšily co možná nejvíce lidí. Proto svou práci a jméno spojil i s řadou charitativních projektů pro znevýhodněné děti z okolí. Na závěr školního roku každoročně pořádá akci Květiny pomáhají. Naposledy z ceny každé uvázané a prodané květiny putovalo 30 % vážně nemocné Štěpánce. *„Je radost dělat děti v jejich těžkém životě šťastnější, a když je to prostřednictvím květin, o to je ta radost větší.“*



Inspiraci pro svoji práci čerpá v okolní přírodě, kde také odpočívá a relaxuje po náročných dnech. *„Květiny jsou součástí krajiny a celá moje tvorba právě z přírody vychází. Svět kolem nás je prostě krásný.“* Různé větvičky, listy, plody, kořeny a kořínky a další přírodniny jsou pro Matějovu tvorbu velice typické a často je ve svých kyticích využívá.



Květinový ateliér nedávno oslavil dva úspěšné roky fungování. I přes těžké začátky, kdy na konci dne bylo v pokladně sotva na svačinu, se vše postupně nastartovalo a rozjelo. Matěj svého rozhodnutí nelituje. Sám k tomu dodává „*Dělám, co mě baví a tvořím květiny ve svém ateliéru! Jsem rád, že mám okolo sebe úžasné lidi a můžu tvořit a dělat květiny s láskou a úsměvem!*“



Úkol č. 2

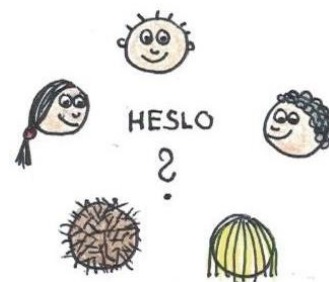
Odpovězte na otázky:

- Jak se květinový ateliér MD Creative Matěje Doležala odlišuje od jiných květinářství?
- Jak a kde Matěj propaguje svůj květinový ateliér?
- Jak zní krátký slogan Matějova květinového ateliéru?

Úkol č. 3

Slogan pro náš výrobek nebo službu

S kamarády se nyní zamyslete nad tím, jaké výstižné heslo byste mohli spojit s vaším výrobkem. Paní učitelka vám poradí, jak na to.



A	4	6	9
1			
5	5		10
8		5	

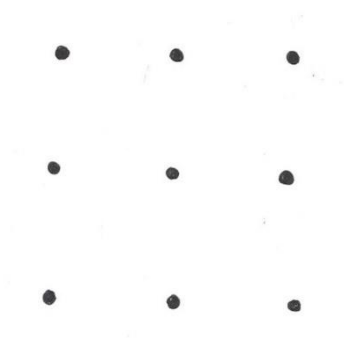
Hledání konkurence

**„Poznejte svou konkurenci. Vyhněte se jejich silným
a využijte jejich slabé stránky.“**

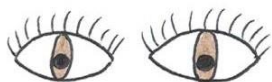
Jack Trout

Úkol č. 1

**Spojte všech 9 teček čtyřmi rovnými čarami tak, aby
konec jedné čáry navazoval na začátek čáry druhé.**



Příběh



Vidím x nevidím – hrajeme si spolu

Společenská hra pro nevidomé i vidoucí? Takovou v českých obchodech jen zřídka najdete. S nápadem, jak to změnit, přišla studentka Lucie Částková z Chocně. Luciina nevidomá spolužačka Míša si moc přála hrát hry se svojí sestrou. Bylo ale těžké nalézt společnou hru, když Míša nevidí

a její sestra ano. Lucii tedy napadlo vymyslet hru, která by byla zábavná jak pro nevidomé, tak pro ty, co vidí. „*Díky hře zažije zdravý člověk stejné pocity, jaké má nevidomý hráč, tím pádem spolu budou na stejné vlně,*“ vysvětluje Lucie.

Lucie společně s Míšou a se třetí spolužačkou založily studentský podnik a se svou hrou uspěly ve dvou podnikatelských soutěžích určených pro středoškoláky. Ze studentské firmy se slečny chystají udělat opravdovou firmu.

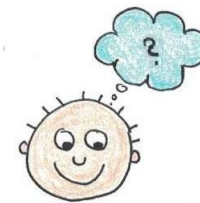


Cílem hry je najít pomocí hmatu dřevěné dílky v sáčku, zdravý člověk má přes oči šátek. V krabici je jedna dřevěná kostka. Ta má v každé straně vyřezaný jiný geometrický tvar, který musí hráč po hodu kostkou nejdříve určit pomocí hmatu. Hráč určí tvar, co „padl“, sdělí jej ostatním. Hráči hledají tvar ve svých sáčkích – kdo najde všech 10 dílků jako první, zavolá „Olá!“ a získává kámen vítězství. Vyhrává hráč se 3 kameny vítězství.



„*Posláním hry je naučit lidi nebýt „slepý“ k problémům druhých. Hru si doposud vyzkoušelo už dvě stě zákazníků a bavilo je to. V budoucnu se chceme zaměřit na další typ sociálních her,*“ dodává Lucie Částková.

Úkol č. 2



Odpovězte na otázky:

a. S jakým netradičním nápadem přišla Lucie Částková?

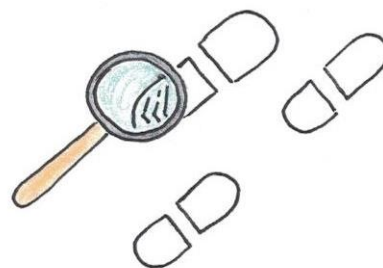
b. Kdo byl inspirací pro její nápad?

c. Existují na trhu podobné hry, jako je ta Luciina?

Úkol č. 3

Detektivem na stopě deskovým hrám

Nyní budete se spolužáky pátrat po dalších deskových hrách, které by mohli hrát vidoucí i nevidomí kamarádi společně. Paní učitelka vám poradí, jak na to.



A	4	6	9
3			
5	5		10
8		3	

Proč bychom výrobek či službu měli poskytovat zrovna my?

Úkol č. 1

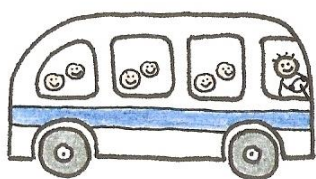
Vyprávějte se spolužáky příběh podle obrázků.



Příběh

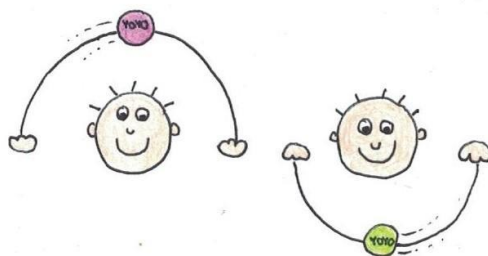
Hraj si a uč se

Vašek se ke svému koníčku a dnes i práci dostal na základní škole. Jeho starší bratr přinesl domů yoyo od spolužáka. Hraní a trénování je z počátku bavilo oba. Bratr však po čase přestal, ale Vaškovi to vydrželo déle. Jeho vášeň pro yoyo v dalších letech vedla k celé řadě úspěchů. Stal se čtyřnásobným mistrem České republiky a v roce 2010 dokonce mistrem Evropy.



Hrát si s yoyem Vaška prostě bavilo, chtěl se stále zdokonalovat a hlavně poznal díky yoyu hodně nových přátel. Sám k tomu dodává: „*Měli jsme super partu, trávili jsme spolu čas, později jsme spolu jezdili po Evropě na soutěže a poznal jsem hodně dobrých kamarádů.*“

Z koníčku se stalo jeho současné zaměstnání. Svůj obchod založili s bratrem až na základě poptávky. Nejprve měli úplně jednoduchý internetový blog, na který psali články o yoyování, hlavně proto, že je to moc bavilo. Lidé se tam začali ptát, kde se dají koupit yoya, která používají. A protože se tehdy v České republice neprodávala, rozhodli se to změnit. Velká očekávání však neměli. Mysleli si, že prodají několik kusů týdně a získají zkušenost, jak funguje e-shop.



O jejich yoya byl však větší zájem, než čekali. Začali tedy podnikat a otevřeli si vlastní prodejnu v centru Prahy. Dnes ve svých obchodech Vašek s bratrem Kubou prodávají yoya za miliony korun.



Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

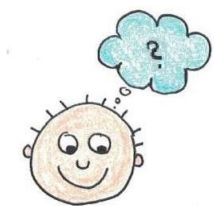
- a. V čem má Vašek výhodu oproti jiným prodejcům yoy v České republice?

- b. Jak se Vašek dostal k yoyování?

Úkol č. 3

Konkurenční výhoda

Nyní se svými spolužáky budete hledat, jaké výhody při podnikání můžete využít vy, podobně jako Vašek využil své zkušenosti a znalosti s yoyováním.



Zamyslete se nad otázkou:

Co máte nebo umíte, co konkurence nemůže jednoduše zkopírovat
či koupit?

4	4	6	7
1	5		10
3			
8		?	

Jaké jsou moje náklady?

Úkol č. 1

Jak je možné tento předmět použít?

Paní učitelka vám předá jeden předmět. Společně se spolužáky vymyslete co nejvíce netradičních způsobů, jak by bylo možné tento předmět použít.

Příběh

Namixuj si výlet



Vyřešit problém kolem sebe a ještě si vydělat na školní výlet, tak vznikl projekt „Nebůůůď smutný, dej si smoothie!“, žáků ze Základní školy Litomyšl, U školek 1117, okres Svitavy. Jednou za 14 dní dostávají všichni žáci v rámci projektu Mléko do škol jednu či dvě krabičky mléka. O obyčejné mléko mezi dětmi však ve škole není příliš zájem. „*Mléko se dlouho válelo všude po třídě, někteří spolužáci s ním dělali různé hlouposti a s mlékem šeredili,*“ dodává Klára.

Nejprve bylo potřeba vymyslet, jak by se dalo nechtěné mléko smysluplně využít, aby se s ním neplýtvalo. Nápadů byla velká řada. „*Chtěli jsme z mléka udělat něco dobrého, zdravého a zároveň jednoduchého, tak abychom to byli schopni udělat ve školních podmínkách. V současnosti jsou populární různé mixované nápoje jako je smoothie či shake, tak jsme se pustili do výroby smoothie,*“ shrnuje nápad Jakub.

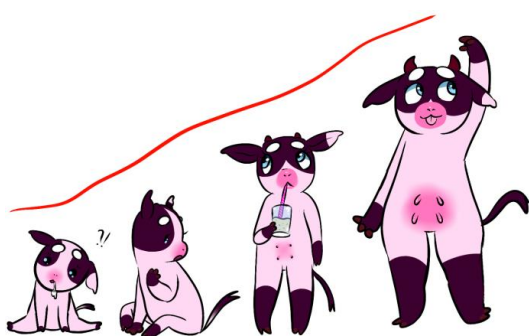


„Vítek s Kubou se pustili do tvorby jednotlivých receptů, Anička si vzala na starosti kalkulaci cen, tak abychom neprodělávali a celý projekt byl udržitelný. Klára je výtvarně zdatná, tak navrhla a následně vytvořila naše kraví logo.



Další se pustili do polepování kelímku logy, zkoušky receptů, reklamy, nákupu surovin, všichni si našli to, co budou mít na starosti,“ popisuje vznik projektu Stella. Od prvopočátku se projekt snaží myslet i na přírodu a ekologii. Všechn odpad je pečlivě roztríděn, smoothie se podává v papírových kompostovatelných kelímcích.

V nabídce, která se dle sezónního ovoce průběžně mění, je vždy okolo šesti druhů smoothie. K nejvíce oblíbeným patří klasicky banánový a také banán v čokoládě. Všechny smoothie se prodávají za cenu 8 až 10 Kč. *„Pokud si děti donesou vlastní mlíčko, mají ještě dodatečnou slevu,“* vysvětluje finanční stránku a prodejní strategii Anička.



V současnosti se smoothie mixuje o velkých přestávkách v týdnu, kdy probíhá závážka mléka do škol. Vždy má „službu“ jedna ze dvou mixovacích skupin. O tom, že se zrovna smoothie vyrábí, informuje hlášení ze školního rozhlasu. Aktuálně se během jednoho mixování obslouží okolo 50 zájemců.

Celý projekt si společně organizuje a řídí 16 spolužáků. Všichni oceňují, jaké příležitosti a zkušenosti jim projekt přinesl. „Rád bych si jednou otevřel svůj vlastní podnik, proto jsem moc rád, že si to můžu takhle vyzkoušet,“ nastiňuje Kuba své kroky do budoucna. „Jsme moc rádi, že celý projekt splnil vše, s čím jsme do něj šli a proč jsme ho vymysleli. Ve škole se nepovalují krabičky s mlékem, děti se opět mléko naučily pít a my jsme si užili skvělý výlet,“ uzavírá celou věc Klára. „Tak nebudte smutný a dejte si naše smoothie!“



Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

Jaké výrobky prodávají žáci základní školy Litomyšl v rámci projektu „Nebůůůď smutný, dej si smoothie!“?

Za jakou cenu se smoothie prodávají?

Co si podle vás museli žáci z Litomyšle koupit nebo museli zaplatit, aby mohli začít prodávat svoje smoothie?

Úkol č. 3

Upeč si své perníčky

S kamarády si nyní sami vyzkoušíte realizovat vlastní projekt pečení perníčků. Nejprve bude třeba zjistit, co budete potřebovat a kolik to celé bude stát. Paní učitelka vám s tím pomůže.



4	4	6	9
1	5		10
3			
8			

Hledání ceny

Úkol č. 1

1. Společně se spolužáky se zamyslete a odpovězte na následující otázky:

a. Máte nějaký sen nebo přání?



b. Co byste k jejich uskutečnění potřebovali?

c. Máte vymyšlený plán, jak si splnit svůj sen?

Příběh

Počítač za jablíčka ze zahrady



za

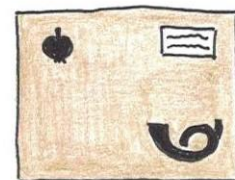


Tomáš Vejmla z Mníšku pod Brdy měl sen. Stejně jako jiní kluci chtěl v 11 letech počítač, aby mohl hrát hry. Nicméně dárek za 21 tisíc korun se nevešel do hranic rodinného rozpočtu. Touha splnit si sen však byla tak silná, že se Tomáš za podpory svých rodičů rozhodl vydělat si na něj sám.



Jak by si ale mohl kluk v 11 letech vydělat 21 tisíc korun? Někdy se stačí podívat kolem sebe a využít příležitosti. Tomášova rodina měla u domu zahradu a zrovna se jim urodilo tolik jablek, že nevěděli co s nimi. Co třeba z nich vyrobit křížaly a prodávat je? I takto jednoduché to může být!

V říjnu tedy Tomáš začal s výrobou křížal. Odpoledne se Tomášův domov na několik hodin proměňoval na malou jablečnou fabriku. *"Zabalit krabice a napytlíčkovat mi trvá asi hodinu. A večer když krájíme jablíčka a dáváme je do sušiček, tak nám to trvá jednu až dvě hodiny,"* vypráví mladý 'podnikatel'. Kromě výroby křížal sám vypisuje složenky, podací lístky, popisuje krabice a posílá balíčky poštou. Rodiče pomáhají s plněním sušiček, kupují pytlíky a krabice či tisknou samolepky.



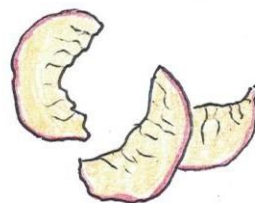
"Rodiče mi pomáhají, když přijdou z práce. Koupili mi první dvě sušičky a já si pak z těch peněz za křížalky koupil ještě dvě. Taky asi platí proud," říká Tomáš. *"Když mi přijde hodně objednávek, tak si k tomu sedne tatínek a diktuje mi, co si kdo objednal, a já to zapisuju do sešitu, abych pak mohl připravovat krabice. Všechny*

peníze, co dostanu, si můžu nechat. Tatínek hlídá, abych je neutratil a vydržel až na ten počítač," vypráví.



Jeden balíček křížal prodává Tomáš za 40 korun. S prodejem začal nejprve v malém na školním knoflíkovém trhu, na vodáckém kroužku nebo na promítání filmů. Tomáš nadšeně nasušil tolik křížal, že by je na podobných akcích neměl šanci prodat. Zrodil se proto nápad nabízet je na Facebooku. Tatínek založil Facebookovou stránku „Tomáškovy křížalky“ a přizval k podpoře, sdílení a nákupu křížal své přátele. První objednávka přišla do deseti minut a ještě téhož večera se seběhly další, celkově asi na 25 balíčků. Za několik měsíců měla stránka na Facebooku tisíce fanoušků.

Křížaly Tomáš vyráběl několik měsíců a na počítač si vydělal, nakonec jej však dostal darem od jednoho z tuzemských prodejců elektroniky. Námaha se mu zúročila dvojnásobně, přesto však ušetřených 20 tisíc nechce utratit do poslední koruny.



Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

- a. Proč začal Tomáš prodávat křížaly?
- b. Za kolik korun prodává jeden balíček?
- c. Kde Tomáš prodával své křížaly?

Úkol č. 3

Jakou cenu dáme našemu výrobku či službě?



S kamarády si nyní stanovíte cenu, za kterou byste svoje výrobky nebo služby chtěli prodávat. Paní učitelka vám poradí jak na to.

A	4	6	7
1			
5			10
8		7	

Čeho chceme dosáhnout?

Úkol č. 1

Odpovězte na otázky:

Kdy jste se cítili naposledy úspěšní?

Podle čeho jste poznali, že jste úspěšní?



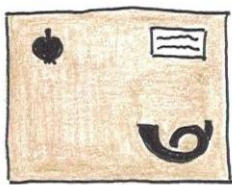
Příběh

Počítač za jablíčka ze zahrady

Tomáš Vejmolá z Mníšku pod Brdy měl sen. Stejně jako jiní kluci chtěl v 11 letech počítač, aby mohl hrát hry. Nicméně dárek za 21 tisíc korun se nevešel do hranic rodinného rozpočtu. Touha splnit si sen však byla tak silná, že se Tomáš za podpory svých rodičů rozhodl vydělat si na něj sám.



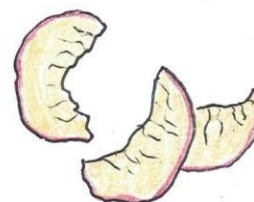
Jak by si ale mohl kluk v 11 letech vydělat 21 tisíc korun? Někdy se stačí podívat kolem sebe a využít příležitosti. Tomášova rodina měla u domu zahradu a zrovna se jim urodilo tolik jablek, že nevěděli co s nimi. Co třeba z nich vyrobit křížaly a prodávat je? I takto jednoduché to může být!



V říjnu tedy Tomáš začal s výrobou křížal. Odpoledne se Tomášův domov na několik hodin proměňoval na malou jablečnou fabriku. "Zabalit

krabice a napytlíčkovat mi trvá asi hodinu. A večer když krájíme jablíčka a dáváme je do sušiček, tak nám to trvá jednu až dvě hodiny," vypráví mladý 'podnikatel'. Kromě výroby křížal sám vypisuje složenky, podací lístky, popisuje krabice a posílá balíčky poštou. Rodiče pomáhají s plněním sušiček, kupují pytlíky a krabice či tisknou samolepky.

"Rodiče mi pomáhají, když přijdou z práce. Koupili mi první dvě sušičky a já si pak z těch peněz za křížalky koupil ještě dvě. Taky asi platí proud," říká



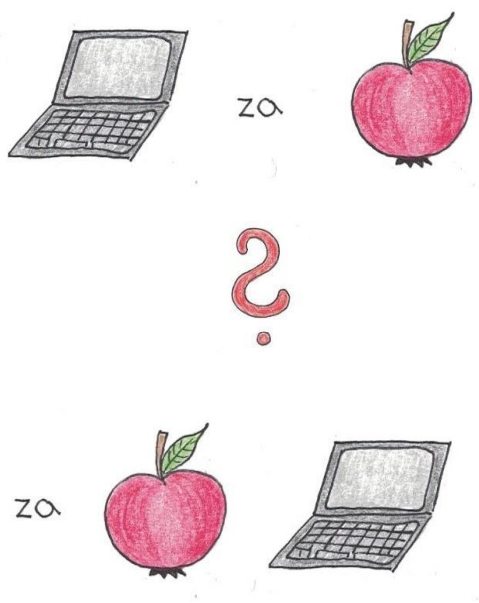
Tomáš. "Když mi přijde hodně objednávek, tak si k tomu sedne tatínek a diktuje mi, co si kdo objednal, a já to zapisuju do sešitu, abych pak mohl připravovat krabice. Všechny peníze, co dostanu, si můžu nechat. Tatínek hlídá, abych je neutratil a vydržel až na ten počítač," vypráví.



Jeden balíček křížal prodává Tomáš za 40 korun. S prodejem začal nejprve v malém na školním

knoflíkovém trhu, na vodáckém kroužku nebo na promítání filmů. Tomáš nadšeně nasušil tolik křížal, že by je na podobných akcích neměl šanci prodat. Zrodil se proto nápad nabízet je na Facebooku. Tatínek založil Facebookovou stránku „Tomáškovy křížalky“ a přizval k podpoře, sdílení a nákupu křížal své přátele. První objednávka přišla do deseti minut a ještě téhož večera se seběhly další, celkově asi na 25 balíčků. Za několik měsíců měla stránka na Facebooku tisíce fanoušků.

Křížaly Tomáš vyráběl několik měsíců a na počítač si vydělal, nakonec jej však dostal darem od jednoho z tuzemských prodejců elektroniky. Námaha se mu zúročila dvojnásobně, přesto však ušetřených 20 tisíc nechce utratit do poslední koruny.



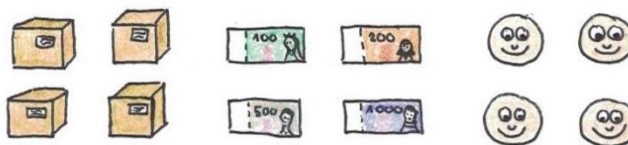
Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

- a. Proč začal Tomáš vyrábět a prodávat křížaly? Čeho chtěl dosáhnout?
- b. Myslíte, že byla jeho aktivita úspěšná? Pokud ano, jak byste svou odpověď zdůvodnili? Pokud ne, jak byste svou odpověď zdůvodnili?

Úkol č. 3

Úspěch jak jej vnímáme my.



S kamarády si stanovíte, čeho chcete dosáhnout v rámci vašeho podnikatelského nápadu. Paní učitelka vám poradí jak na to.

A	4	6	7
1			
2	5		10
B		3	

Vytrvalost a jak jí podpořit

Úkol č. 1



Se spolužáky si namalujete společný obrázek na téma „včelky“. Protože včelky při práci nemluví, také nebudete při malování mluvit.



Příběh

„No tak do toho teda půjdem!“

„No tak do toho teda půjdem!“ Řekla paní Boháčová svému manželovi, když se společně dívali na polorozpadlou usedlost, kterou pan Boháč získal v roce 1992 zpět do svého vlastnictví. Tatínek pana Boháče zde hospodařil od roku 1947. Věnoval se zde chovu skotu, prasat, koní,



drůbeže, holubů a v poslední řadě měl i 50 včelstev. V roce 1950 bylo však hospodářství zestátněno a jeho majitel vystěhován.

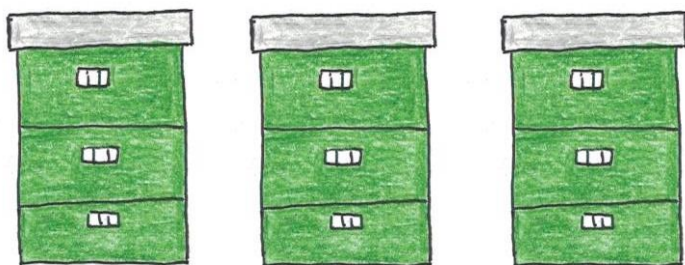
Na práci svého otce mohl pan Boháč navázat až v 90. letech minulého století. Usedlost se po navrácení nacházela ve velmi špatném stavu. Pan Boháč se přesto se svou rodinou rozhodl radikálně změnit svůj život, přestěhoval se na statek, začal hospodařit a zároveň rekonstruovat vše, co

bylo potřeba. Přeměna na slušné místo pro život a podnikání trvala dlouhou dobu a stále ještě pokračuje. Pan Boháč se ve svém podnikání zaměřil hlavně na pěstování zeleniny a menší chov prasat. Až v roce 2000 se s příchodem pana Petra Cihláře (nyní zeť pana Boháče) na statku znovu objevují včely. Sám k tomu dodává: „Začínali jsme se třemi včelstvy. Od minulého roku máme 1200 včelstev, ale to už je asi opravdu náš strop.“



Když se na statek Petr Cihlár přizemil, rozhodl se zúročit znalosti, které získal od svého dědy včelaře. „Děda mě brával, zabaleného do hadrů od hlavy až k patě, k úlům už jako malého kluka. Vysvětloval mi, jak se o včelky starat a jak vytáčet med.“

Vzhledem k množství včelstev a stanovenému cíli vyrábět kvalitní med, zřídili mladí farmáři v roce 2005 v prostorách statku moderní medárnu a stáčírnu medu. Tam se každoročně vyrobí několik desítek tun této sladké dobroty. Med Cihlářovi prodávají v obchodě přímo na farmě i prostřednictvím velmi dobře zavedeného vlastního e-shopu. Jejich medové dobroty nechybí v různých prodejnách a na trzích.



Nabídka výrobků z Včelí farmy Cihlářovi je velmi pestrá. Svou nejoblíbenější příchutí si jistě najde každý. Kromě medu různých druhů, je možné zde zakoupit třeba dětmi velmi oblíbený medový čokomls - zdravá náhražka k nerozeznání od Nutelly.



Práce celé rodiny se postupem času zúročila a důkazem toho je také ocenění Farma roku, kterou získali v roce 2017. Petr Cihlář k tomu za celou rodinu uzavírá:

*Farma
roku
~ 2017 ~*

„Dvě generace, Janiny rodiče a my, jsme to tu takřka nepřetržitě dávali dohromady, budovali a budovali. Často byla špatná úroda, zpočátku jsme příliš neuměli najít zákazníky pro náš med, ale to už je naštěstí za námi. Pro naše syny Honzu s Matějem, pokud budou chtít, už ta cesta bude o dost volnější a snad i svobodnější. Moc bychom si to všichni přáli.“

Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

a. Jaké překážky museli Cihlářovi překonávat při budování jejich farmy?

b. Jaké netradiční pochoutky z medu se na farmě vyrábějí?

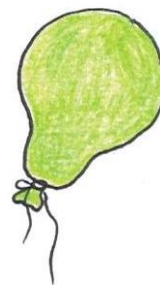


c. Kdo z rodiny je zapojen do hospodaření na farmě?

Úkol č. 3

Hra “Padající balónky - jak je udržet ve vzduchu?”

S kamarády si nyní zahrajete hru s balonky. Paní učitelka vám vysvětlí, jak se hraje.



A	4	6	7
1			
2	5		
3			10
8			2

Myslím při svém podnikání na druhé a naši planetu?

Úkol č. 1

Společně se spolužáky si vyzkoušíte zajímavou hru. Paní učitelka vám poví, jak na to.



Příběh

Markova zahrádka

Marek byl obyčejný třináctiletý kluk z Prahy. Společně s tatínkem a maminkou bydlel v bytě. Jednoho dne se zadíval na dvůr pod oknem. Byl ošklivý. Rostl na něm plevel a byla tam spousta odpadků. Nikdo na něj nechodil. Marka to mrzelo. Proto se rozhodl, že jej uklidí. Sešel dolů a začal.



Když ho sousedé viděli, přišli za ním a začali mu pomáhat. Ani tak do večera nestihli uklidit všechno. Proto se dohodli, že se za týden sejdou zase. Od té doby se začali na dvoře scházet pravidelně. K Markovi a jeho kamarádům se přidávalo více a více lidí. Nejen z domu, ale i z okolí.

Po několika měsících byl dvůr čistý a osázený květinami, v jeho středu stálo nové posezení.



Díky společné práci se lidé z okolí začali více kamarádit. Taky si začali více pomáhat. Kdo mohl, dal do sklepa své nářadí. Kdokoliv z ulice mohl přijít a nářadí si zadarmo půjčit. Jednoho dne přišel na dvůr bezdomovec. Pršelo a tak se chtěl schovat pod stříšku. Marek a jeho kamarádi mu donesli čaj a oblečení, aby mu nebyla zima. Bezdomovec byl moc rád. Další den se Marek s ostatními dohodl, že před svůj dům postaví skříň. Dali do ní oblečení, které už nepotřebovali. Na dvířka skříně napsali:



To všechno se stalo před mnoha lety. Markovi Sivákovi je teď 19 let a říká: *"Vloni jsme zahrádku rozšířili i na sousední dvorek. Pěstujeme tam krásné květiny a zeleninu. Půjčovna stále funguje. Postavili jsme i dílnu. Kdokoliv může přijít a něco si tam opravit. Do skříně pravidelně dáváme oblečení. Spoustě bezdomovcům pomohlo přežít během zimy. O všechno se starám já a další lidé z ulice. Díky zahrádce a těm dalším věcem jsou na sebe lidé milejší."*

Úkol č. 2

Odpovězte na otázky:

- Co Marka inspirovalo k založení zahrádky?
- Kdo Markovi pomáhal při jeho práci?
- Proč se k Markovi lidé přidali a pomáhali mu?

Úkol č. 3

Napadá tě nějaký problém ve tvém okolí, který bys měl chuť řešit? S kamarády se zamysli, jak by se situace měla změnit a kdo by vám mohl při práci pomoci.

