



# FRANCHISE CLUB

KLUB PRO DIALOG A SPOLUPRÁCI VE FRANCHISINGU

Únorové 133. diskusní klubové setkání budeme věnovat dvěma zásadním fenoménům jakéhokoliv lidského snažení, včetně podnikání. Jeden má jméno **NEÚSPĚCH**, druhý se jmenuje **CHYBA**.

Ve středu 12. února 2020 vám nabídneme poučnou i zábavnou večerní talkshow věnovanou "**umění úspěšně prohrávat a chybovat**".

12.2.2020 19:00  
Praha 1, Opero.cz

FRANCHISE CLUB

## Jak své neúspěchy a chyby

Failing Well

přežít  
vyžít  
prodat

FuckUp  
Stories

**Úspěch nás činí šťastnými, neúspěch silnými.**

133. diskusní klubový večer (otevřený i pro nečleny)

Pozvali jsme jako hosty čtyři zajímavé osobnosti. Liší se obory, způsobem i velikostí svého podnikání, věkem a mírou životních i profesních zkušeností.

Jedno mají společné - žádný z nich tento večer nebude předstírat svou dokonalost.

Požádali jsme je, aby nám během večera veřejně odvyprávěli své příběhy o svých dosud největších neúspěších, omylech, slepých uličkách i chybách. Aby se ve svých zhruba desetiminutových vystoupeních pokusili odpovědět na otázku:

**Jaký neúspěch ve vašem profesním nebo osobním životě vás nejvíce posunul dopředu?**

Aby promluvili o tom, co v jejich dosavadních podnikatelských životech tyto zlomové události znamenaly, jak je zvládali a co jim pomohlo je přežít, i to, jak je dokázali pro sebe zužitkovat nebo dokonce prodat.

Požádali jsme je, aby se nám pokusili formou svého příběhu, a poté v diskusi, předat svou osobní zkušenost a know-how, jak zvládat a zužitkovat neúspěchy a chyby a jak najít správný „mindset“. A třeba někoho poučit, aby nedělal ty samé chyby, co oni.

**Kdo bude vyprávět o svém neúspěchu?** (dále najdete jejich profily)



**Petr BORKOVEC**  
Partners, Sklizeno



**Jaroslav VAVŘINA**  
Harley-Davidson



**Jiří ROSTECKÝ**  
MladyPodnikatel.cz



**Adam ŠTRUNC**  
Stubchaser

Přizvali jsme poradce, lektora a kouče **Miroslava SPOUSTU**, aby nám ze své letité praxe v oblasti leadershipu a osobního rozvoje pomohl hledat a formulovat potřebné odpovědi a souvislosti.

Mirek Spousta pomáhá firmám rozvíjet výkonnost a efektivitu pomocí moderních technik řízení postavených na koučování, rozvoji komunikačních dovedností a emoční inteligence. Dnes na pozici *vedoucího oddělení rozvoje a vzdělávání* pomáhá manažerům jedničky české e-commerce **Alza.cz** osobně a profesně růst a procházet změnami. Před tím pracoval 12 let pro síť čerpacích stanic ARAL a Benzina. Je členem Franchise Clubu.

### **Komu je diskusní večer určen?**

Diskusní večer je opravdu určen všem: podnikatelům i nepodnikatelům, zkušeným i začínajícím.

Neúspěch v podnikání může potkat každého z nás. Selhání a chyby se dějí každý den, ve škole, v zaměstnání, v domácnosti a v rodinách.

Přednostně je debatní večer určen členům Franchise Clubu a jejich hostům – kolegům, přátelům a rodinným příslušníkům. Jsme ale tentokrát otevřeni pro nečleny a příznivce, kteří nás podpoří zaplacením vstupného.

### **Nenechte si ujít toto unikátní „živé“ setkání!**

Sejdeme se ve **středu 12. února 2020 od 19 hodin v Opero.cz**, Salvátorské 8, Praha 1.

Své přihlášky na 133. klubový večer zasílejte **už dnes** na adresu [tamchyna@ifranchising.cz](mailto:tamchyna@ifranchising.cz).

### **Co se dozvíte? O čem se bude mluvit?**

Náš únorový klubový večer věnujeme jakési podrobné **anatomii neúspěchů a chyb**, jako vždy pojednané **vážně i nevázně**. Chceme si posvítit na téma úspěch a chyba z více úhlů. I z pohledu podnikatele jednotlivce i šéfa firmy nebo pracovního týmu.

Pokusíme se vám **z nadhledu a s humorem** přinést návod na méně bolestné překonávání neúspěchů, překážek a chyb. Díky účasti našich hostů se vám pokusíme poradit, jak se **vypořádat** se svým neúspěchem. Pomůžeme vám se psychologicky „**přenastavit**“, odblokovat přirozený strach z neúspěchu. Poradit, jak se dá **adaptovat na neúspěch** a díky tomu „**produktivně**“ selhávat.

Bohužel, dnešní svět, veřejný prostor, o sociálních sítích nemluvě, je doslova přehlcen úspěchy. Všichni samozřejmě raději ukazují jen tu svou úspěšnou tvář. Málokdo rád mluví o svých začátcích a někdy i velkých neúspěších. Ale ruku na srdce, kdo z nás si svým velkým neúspěchem nebo průserem alespoň jednou neprošel?

Neúspěchy i chyby nejsou u nás lidí moc populární, živoří ve stínu svých nablýskaných protikladů. Nechlubíme se jimi, spíše se za ně stydíme, v životopisech je mlčky přecházíme. Jakoby se stydíme za svou lidskou nedokonalost a zranitelnost. Přitom jsou zdrojem vývoje lidstva, a patří k neodmyslitelně k našim životům.

To, že je **selhání** něco **špatného** nás učí kultura, ve které žijeme. Náš klasický systém školství nás od mala nutí chyby nedělat, a proto je odměňuje, resp. trestá, „špatnou“ známkou. Te, kdo dostane „špatnou“ známku (stigma), tak je obvykle vystaven negativnímu tlaku ve třídě i doma. Okolí ho obvykle vnímá tak, že se mu stalo něco „špatného“. Potom si člověk jednoduše navykne jednat velice opatrně a bát se chyby, která ho snadno demotivuje.

Vezměme si příklad a inspiraci z Američanů a jejich podnikatelské kultury. ti nemají vůbec problém veřejně přiznat, že se jim něco nepovedlo. Naopak, hrdě o tom mluví. A mají pořád odvalu se vrhat do dalších projektů jako malé děti, když se učí lyžovat. V USA existují firmy, které přibírají nové zaměstnance na manažerské pozice jen pod podmínkou, že už někdy v minulosti selhali a úspěšně prošli krizí. Jak asi vypadá jejich životopis?

Zkusíme se proto na našem klubovém večeru **podívat pod špičku ledovce**, kam není zpravidla vidět. Pokusíme se neúspěch, selhání, chybu *destigmatizovat* a *odtabuizovat*. Ukázat, že i ti, kteří mají dnes velký obdiv svého okolí, svých úspěchů nedosáhli bez selhání a chyb, že několikrát sklouzli z cesty.

U nás se dozvíte, že **neúspěchy, chyby a omyly jsou nevyhnutelné a bez nich to nejde**. Asi jako mechanické tření na běžkách nebo při chůzi po ledě. Tření je často nepříjemné, ale bez něho bychom se neodrazili a nikam dál nedošli. Chceme vám zkrátka pomoci **smířit se s tím**, že na cestě za vašimi cíli a naplňováním vaší vize jsou a nutně ještě budou také selhání, překážky, problémy a chyby. **Platí: Žádný déšť, žádné květiny.**

Pokud jste začínající podnikatel, start-up nebo výrazně inovující firma, pomůžeme vám pochopit, že neúspěch nebo chyba jsou **přírozenou součástí všech nových postupů a inovací, důležitý prvek růstu a učení. Chyba je neúspěchem pouze tehdy, když si z ní nevezmeme žádné ponaučení.**

Pokusíme se **změnit obvyklý negativní pohled** na neúspěch a chyby. Vysvětlíme, proč je neúspěch vlastně paradoxně zásadní pro jakýkoli úspěch. Že neúspěch či selhání jsou **testem naší motivace a schopnosti stále vytrvat** na své cestě, schopnost **stále vidět zřetelně svůj cíl** a tendence stále k němu hledat cestu. Ukážeme vám, že **neúspěch můžete využít ve svůj prospěch**. Že úspěch a neúspěch vlastně neexistují. Že v mnoha případech je to, co je dobré a špatné, a co jsou úspěchy a neúspěchy, pouze **subjektivní úhel pohledu**.

Vysvětlíme a ukážeme, jak je důležité **pozitivní myšlení** a že opravdu přináší **pozitivní výsledek**. Že smysl pro optimismus a pozitivní náhled i nadhled a zkušenost pomáhá nevidět neúspěch jako trvalý stav.

Chceme také ukázat, že je důležité a užitečné **nebát se o neúspěších mluvit, přiznat vlastní chybu**. Nebát se, že tím ztratíte svou tvář a váš respekt u ostatních. I to, jak překonávat a vyhnout se **negativním emocím**, které neúspěch doprovázejí – stresu, zranění ega, zklamání, skleslosti, pocitu trapnosti, rezignace, zlobě a pesimismu ...

## Na co se budeme ptát?

Jaký je pravý význam neúspěchu? | Jaký je rozdíl mezi úspěchem a neúspěchem? | Jak se s neúspěchem vypořádat? | Jak úspěšně přežít neúspěch? | Jak úspěšně přežít úspěch? | Jak si přiznat, že jsme selhali? | Jak přiznat vlastní chybu? Jak neztratit tvář, pokud máme „statut“ zkušeného, seniorního a neomylného? | Jak čelit špatným reakcím na neúspěch? | Jak čelit negativním emocím, které neúspěch a chybu doprovázejí – stresu, pocitu trapnosti, zranění ega, zklamání, skleslosti, depresím, uzavírání se do sebe, rezignaci, vzteku, zlobě nebo pesimismu ...? | Jak selhávat produktivně? | Jak se dá neúspěch a chyba „prodat“? | Jak se dá vlastní nedokonalost, nepříliš pozitivní vlastnost nebo neúspěch využít jako vlastní reklama? | Proč politici nikdy „nedělají“ chyby, maximálně zažívají „nevýhru“? | Kolikrát by CV bylo delší, kdyby vedle úspěchů obsahovalo i všechny neúspěchy a chyby? | Jak mohou franšízové koncepty a sítě vydělávat na neúspěších a chybách? | Jak se má manažer postavit k neúspěchu a chybě ve svém týmu? | Jak nastavit ve firemní kultuře postoje k neúspěchům a chybám, aby pro firmu bylo „bezpečné“ selhávat, dělat chyby a přinášelo to užitek? | Kdy je dobré se manažersky rozhodnout a včas opustit chybnou cestu? | Jak ve firmě „oslovit“ úspěch a jak neúspěch? | Je lepší poučit se z chyb vlastních nebo z cizích?

## NEÚSPĚCH a CHYBA v českém jazyce

My, Češi, se umíme s neúspěchy nebo chybami dobře vyrovnávat – pomocí naší mateřštiny. A jsme v tom kreativní. Pro neúspěchy a chyby **vlastní** používáme raději slova poněkud umenšující jejich rozsah nebo význam: jako: nezdar, renonc, patálie, zádrhel, přešlap, mýlka, nečekané selhání, pochybení, nedopatření, přehmat, šlamastyka, notakováblbost, přehlédnutí, malánepozornost, nedopatření, nedokonalost, drobný kaz, nesprávné řešení, smůla, pech, malý kaz, defektík, závadička, nějakáporucha, náhoda, přesilovka, úmyslné poškození, cizí zavinění, únava materiálu, jávimjetomojeblost, nedostatek informací, nedostatek zdrojů, nevytvořený prototyp, mladistvá nezkušenost, vonoseto, vliv počasí, náhoda, rána osudu, chyba spojení, „nojononoaděláš!“. Týká se to samozřejmě neúspěchů a chyb našich, vlastních. Nikoli těch druhých!

Pro **cizí neúspěchy a chyby**, které se nás netýkají, máme mnohem příkřejší označení: zpackat, pokazit co se dá, podělat, pos\*at, zkurvit, prohra, průšvih, malér, průser, fiasko, kiks, blamáž, krach, bankrot, debilita, propadák, výbuch, výprask, polízanice, totální selhání, fatální omyl, propad,...

Český politik Václav Klaus svého času zavedl do českého politického slovníku eufemismus „nevýhra“. Andrej Babiš pro jakýkoliv vlastní neúspěch nebo chybu zavedl označení: „Kaloúsek“.

Tak v tomhle si žijeme ...

## Otevíráme hlavy, okysličujeme mozky!

Přijďte do Franchise Clubu a načerpejte u nás poznání a inspiraci.

Získejte nové, zajímavé, užitečné a cenné kontakty, informace, rady a zkušenosti – podané jako vždy srozumitelnou a atraktivní formou.

Těšíme se na Vás,

Jaroslav TAMCHYNA, zakladatel a prezident Franchise Clubu

## Petr BORKOVEC (Partners, Sklizeno, ...)

### Hravý budovatel dvou impérií

Dnes je Petr BORKOVEC znám jako úspěšný a dlouholetý budovatel dvou velkých inovativních obchodních sítí ve dvou různých oborech – finančně poradenské brokerské a franšizové sítě Partners Financial Services a řetězce prodejen a bister s kvalitními potravinami SKLIZENO Foods. Je členem Franchise Clubu.



Má pověst vizionáře a stratéga, který umí přemýšlet ve velkém, využívat synergie a alianční spolupráce. Nepřestal si nikdy hrát a ve hře, stejně jako v byznysu, je zarputilý bojovník. Jako lídr dokáže své spolupracovníky inspirovat, motivovat a dát jim prostor. Zná pocit bohatství, ale i jeho cenu; peníze se pro něho nestaly cílem, ale nástrojem.

Žije v Brně, odkud pochází a kde vystudoval Provozně-ekonomickou fakultu MZLU a působil jako odborný asistent a učitel. Manažerské a podnikatelské začátky si odbyl v německé finančněporadenské společnosti OVB. Tu se spolupracovníky po šesti letech opustil, aby společně vybudovali na jiných principech novou finančněporadenskou společnost **Partners Financial Services**, kde je jedním z jejích významných spoluvlastníků.

Na pozici předsedy představenstva a generálního ředitele se věnuje vedení obchodní a pobočkové sítě, konceptu franšizových poradenských kanceláří „**Partners market**“ a vzdělávání manažerů. Stále více se dnes věnuje strategickému rozvoji společnosti a vlastně dalšímu start-upu – rozšíření na finanční skupinu.



Před rokem otevřenou **životní pojišťovnu Simplea** má letos doplnit nová penzijní společnost. Začíná se tak naplňovat Petrova dlouhodobá vize udělat z Partners do tří let „**banku budoucnosti**“. Věří, že díky rozsáhlé a specifické distribuční síti může dokázat dodat klientům osobní vztah a obslužnost, tedy dnes stále důležitější zákaznický zážitek.



Druhou velkou podnikatelskou výzvou je pro Petra Borkovce projekt uskupení **Sklizeno Foods**, které je dnes největším hráčem na domácím trhu v kategorii kvalitních potravin. Inspirován kdysi britskými řetězci prodejen a bister s kvalitními potravinami, vybudoval před nedávnem na českém trhu smíšený franšizový koncept prodejen a bister Sklizeno Foods nabízejících kvalitní potraviny. Pomohl konsolidovat trh kvalitních potravin a nastolil nové a náročné standardy kvality nabízených produktů včetně zákaznického zážitku. Sklizeno Foods je dnes jedničkou na trhu v oblasti zdravého stravování a objevování chutí nejen podílem na trhu, ale i v inovacích. I zde uplatnil schopnost myslet i jednat strategicky a ve velkém. Sklizeno Foods totiž představuje unikátní propojení investorů, producentů a obchodníků umožňující naplnit vizi silné, efektivní a komplexní vertikální integrace. Součástí je úzké propojení s největší potravinářským rozvozem online supermarketem Rohlik.cz, který založil a vede podnikatel Tomáš Čupr.



Další aktivitou, tak trochu i pro radost, je firma **Brno Investment Group (BIG)**, investorská platforma k realizaci startupových projektů, ale také stáj „chytrých vývojářských a manažerských mozků“ pro další projekty.

## Jaroslav VAVŘINA (Harley-Davidson, NutriCare, Zavezu.cz, ... )

### Romantický motorkář v neustálém pohybu

Jaroslav VAVŘINA je známý jako profesionální motorkářský nadšenec a „rider“, podnikatel, spoluzakladatel a manažer pražského obchodního zastoupení značky Harley-Davidson, jednoho z největších světových lovebrandů, který se stal jeho životní vášní. Je členem Franchise Clubu.



Navzdory image motorkářského tvrdáka, Jarda nikdy nepřestal být v srdci klukem a hravost a romantika jej nikdy neopustily. Je přemýšlivý a neustále na sobě pracuje. Aktuální počet *kérek* na svém těle zatím nikde nezveřejnil. Jako bývalý pedagog se nejraději učí sám a za pochodu – nebo vlastně ... za jízdy. Miluje pohyb a cestování, bojové sporty a výchovu svých tří dospívajících synů.

Nositel magisterského diplomu z Karlovy Univerzity v Praze a diplomu MBA z Nottingham Trent University začínal v roce 1993. Jedenáct let sbíral zkušenosti na vedoucích pozicích v agentuře **DMMS Group** věnující se direct marketingu, telemarketingu a

on-line marketingu, podpoře prodeje a CRM, Později agenturu prodal pod značkou iLeo reklamní skupině **Leo Burnett**, aby zde potom několik let, jako ředitel diverzifikovaných služeb, vyvířel skupinové strategie pro několik společností.

Své vizionářství a schopnost strategického uvažování osvědčil když v roce 2005 dal impuls k vytvoření



jedinečného systému krabičkové diety **NutriCare** a jeho širokého zavedení. Deset let se věnoval rozvoji tehdy zcela nové obchodní oblasti „zdravému stravování“ včetně dnes tak důležité rozvážky. Dnes v tomto oboru působí už více než 80 společností.

Před 17 lety s bratrem vybudovali v hlavním městě Praze **Harley-Davidson Prague**, první a nejlépe prosperující obchodní zastoupení, které neustále rozšiřují a vylepšují. Organizovali tradiční celosvětový sraz milovníků jedné stopy a burácejících motorů v Praze v roce 2018 „**Harley-Davidson 115th Anniversary**“.

Zkušenosti v různých oblastech podnikání a na vedoucích pozicích využil při formování marketingu systému **iBOD** nebo vytvoření start-upu digitální logistické platformy **Zavezu.cz**, umožňující přepravu věcí spolujzdou, který se společníkem poměrně nedávno prodali Zásilkovně.



## Jiří ROSTECKÝ (MladýPodnikatel.cz)

### Mladý podnikatel propojující a inspirující

Mladý představitel internetové generace Jirka ROSTECKÝ se jako podnikatel naplno věnuje vlastnímu „one-man-show“ projektu v oblasti vzdělávání a osobního růstu podnikatelů na internetu MladýPodnikatel.cz, na kterém už několik let vydává videorozhovory s úspěšnými byznysmeny a dalšími osobnostmi. V loňském roce ho časopis Forbes zařadil do žebříčku 30pod30, vyhrál cenu Youradia za nejlepší podcast o byznysu a byl nominován na Osobnost digitálního marketingu WebTop100.



Jirka ROSTECKÝ s tvorbou webů začínal už na základní škole. Na střední vedl školní časopis, kde dělal rozhovory s bývalými i současnými studenty a učiteli a zde začal své první projekty na internetu. Objevil zde svůj velký talent a schopnost ptát se a předávat. Hnán touhou „něco“ velkého dokázat hned po střední škole založil svoji první firmu, která dnes už ale neexistuje.

Místo ní se Jirka naplno pustil do projektu MladýPodnikatel.cz, který založil ještě při studiích. Najdeme na něm už více než 500 videorozhovorů o byznysu. Ačkoliv má

projekt MladýPodnikatel.cz v názvu slovo „mladý“, sledují ho vedle začátečníků také podnikatelé zkušení, investoři a manažeři velkých firem.

To, že je Jirka nadšenec a srdcař, který chce pomáhat, je na něm patrné hned při prvním setkání. Je živý a empatický a vyzařuje upřímný zájem o druhého. Lidé mu proto věří a rádi se mu svěřují i se svými přešlapy a chybami. Nemá velký problém je získat pro své on-line rozhovory, ať už videa nebo podcasty. Jirka se rád pohybuje ve světě dobročinných organizací a neziskovek. Také často přednáší na vysokých školách.

Jirka je nesmírně pracovitý, ukázněný. Má cit pro jazyk, správné vyjadřování. Pracuje neustále na sobě. Je systematický, dokáže velmi dobře naslouchat a zachytit to podstatné. Tím, že mu svůj čas a zkušenosti věnují podnikatelé z nejrůznějších oborů podnikání na internetu, měl a má unikátní možnost postupně nasbírat široké spektrum podnikatelského know-how, a utříděné je dále bezplatně sdílet pomocí internetu tisícům zájemců.

V posledních letech Jirka, jako příslušník internetové generace objevuje nová teritoria – opouští bezpečný svět on-line a na „off-line“ akcích si stoupá před zaplněné

posluchárny studentů na středních a vysokých školách a povídá si s nimi. Nejen o podnikání, ale obecně o životě, hodnotách a o tom, jaké největší chyby sám doposud udělal a jak se jim oni mohou vyhnout. Off-line konference jsou dnes pro Jirku novou a důležitou součástí projektu MladýPodnikatel.cz. Umožňují mu lidem předávat ještě více know-how a inspirace, a to v té nejčistší formě, jaká je podle mě možná. Jen za loňský rok jich uspořádal devatenáct.

Jirka ROSTECKÝ vzdělává sám sebe i ostatní. Je lidem blíže. Jeho osobnost roste a nabírá na kvalitě i vlivu.

# MladýPodnikatel.cz

## Adam ŠTRUNC (Stubchaser, Podnikání z lavice)

### Mladá podnikavá energie hledá autenticitu

Adam ŠTRUNC je mladý aktivní podnikavec, který jde s chutí do všeho, v čem vidí smysl a kde může svou invencí přidávat lidem hodnotu. Založil několik podnikatelských projektů (terč pro kuřáky STUBCHASER, designová lampička LENTTI), pořádá studentské akce, přednáší, napsal knihu Podnikání z lavice a píše další. Časopise Euro jej nedávno zařadil do článku o dvacátnících, kteří už dosáhli něčeho, co mnozí starší nedosáhli za celý život. Je novým JUNIOR členem Franchise Clubu.



Adamovi ŠTRUNCOVI je dnes 20 let, žije v Praze. Absolvoval Gymnázium mezinárodních a veřejných vztahů Praha. Má otevřenou mysl, rád si hraje, baví ho objevovat svět, zkoušet nové věci, rozjíždět nové projekty, potkávat nové lidi ... a pomáhat lidem. Rád tancuje bachatu a zajímá se o akrobatický tanec na tyči „pole dance“.

V rané pubertě Adam žil intenzivním životním stylem velkoměstského rebela experimentujícího se vším možným a osahal si důkladně všechny své limity. Včas začal hledat cestu, jak začít žít jinak. Překonat toto období mu pomohlo zaměřením se na podnikání, a také intenzivní seberozvoj. Po čase, snad přesycen návody univerzálních příruček osobního rozvoje, začíná hledat sám

sebe, vlastní individualitu, přirozenost a autenticitu. To, co jej skutečně baví. Už se nechce nechat vézt životem, ale chce jej uchopit do svých rukou, vydat se vlastní cestou. Přemýšlí o svém místě ve světě, receptu na štěstí, úspěch a životní spokojenost. Hledá svůj optimální životní styl.

Asi nejvíce se zatím zviditelnil zajímavým nápadem zábavných terčů na odhazování nedopalků cigaret, které pod označením **Stubchaser** hodlá rozšiřovat po městech.



V poslední době se jeho osobnost transformuje. Začíná nově strukturovat svůj

život, hledá rovnováhu času a energie na práci a odpočinek (zkouší pracovat jen 4 hodiny denně). Snaží se hodně číst, medituje. Odklání se od většinového životního stylu digitální generace „Z“, „sklopených hlav“, už nechce být stále „on-line“, nechce být závislý na dopaminu z technologií. Snaží se omezit své aktivity na sociálních sítích, nekontroluje neustále svůj telefon a (ten má záměrně malý displej, aby ho to nutilo na něm nepracovat). Jeho osobnost roste a zraje, nabírá na kvalitě i vlivu.

Adam své znalosti a pohledy ihned sdílí se svými vrstevníky – na přednáškách na středních školách o podnikavosti, píše na sociálních sítích, mentoruje, vydává s bratrem Pavlem knižně **Podnikání z lavice**, praktický návod o začátcích podnikání a už píše knížku druhou. Chce svým vrstevníkům pomáhat život zlepšovat a zjednodušovat, otevírat oči a pomoci překonat šablony životního stylu. Vzdělává tím sám sebe i ostatní.

Na workshopech pro začínající mladé podnikatele nabízí zdokonalení v osobní prezentaci a přednášení. Zapojuje se do platformy LeapMakers.cz, která dává dohromady komunitu lidí s chutí něco dělat pro ostatní a sdílet své zkušenosti, pomáhat lidem najít v sobě odvahu překonat sebe sama a naplnit svůj potenciál. V nejbližších dnech nás zve na svou přednášku „AUTENTICKÝ ŽIVOT K\*RVA – Život podle sebe“.



## Organizační informace: registrace, vstupné.

Na tento klubový večer je nutné se zaregistrovat předem na adrese [tamchyna@ifranchising.cz](mailto:tamchyna@ifranchising.cz) – platí pro členy klubu i pro nečleny. Registrace člena klubu vyžaduje pouze jméno a příjmení, u nečlenů požadujeme jméno a příjmení, firmu, pracovní pozici, číslo telefonu a elektronickou adresu. Doporučujeme registrační e-mail odeslat co nejdříve, počet míst je omezený.

**Členové Franchise Clubu** mají včetně svého hosta **vstup zdarma**. Pro **nečleny** je vstup na klubový večer i s občerstvením za **900 Kč, pro každého druhého a třetího nečlena jen 600 Kč**. Členové coworkingového centra **Opero** a **Klubu investorů** mají vstup **zdarma**. Zvýhodněné vstupné **600 Kč** mohou využít také členové **České marketingové společnosti a POPAI. Studenti** do 26 let (ISIC), kteří nejsou držiteli roční klubové karty JUNIOR, a učitelé zaplatí za vstup **200 Kč**. Vstupné na klubový večer je daňově uznatelný náklad. Vstupenku na klubový večer lze zakoupit u vstupu před a během klubového večera, platby jsou možné pouze hotově.

**POZOR:** Od ledna 2020 nově zavádíme **klubové členství JUNIOR pro studenty a začínající mladé podnikatele do 25 let**. Viz dále.

V průběhu klubového večera budou pořizovány fotografie a natáčen videozáznam.

Program večera proběhne v prostorách sálu **coworkingového centra Opero** v zajímavém architektonickém objektu **Štencova domu** v **Salvátorské ulici 931/8**, Praha 1, v těsné blízkosti



pražského Staroměstského náměstí a Pařížské třídy. Na nejbližší stanici metra Staroměstská nebo Náměstí Republiky je to 7–10 minut chůze. Možnosti parkovat jsou zde velmi omezené (modrá zóna).

Prostory **Štencova domu**, kde se scházíme v Opero, patří ke **skrytým pokladům pražské architektury**. Nechte se provést sami na **krátkém videu** některého ze známých historiků architektury [Adama Gebriana](#) nebo [Zdeňka Lukeše](#).

V době **19:00 do cca 21:30 probíhá moderovaná talkshow**. Prostory sálu OPERO jsou členům klubu a přihlášeným návštěvníkům k dispozici **od 18.30**, kdy **otevíráme a podáváme malé občerstvení**, které partnersky zajišťují naši členové – nealkoholické nápoje a čerstvé ovocné šťávy (**Fruitissimo**), šťávy (**Kitl**), čaj a káva (**Dallmayr**), pizza (**Pizza Company**) a slané a sladké minipečivo/fornetky (**Minit**).

**Franchise Club – „klub pro dialog a spolupráci“** je programově zaměřen nejen na předávání zkušeností a diskusi, ale také na **networking**. Proto do talkshow obvykle kolem 20:30 zařazujeme **půlhodinovou občerstvovací přestávku**. Během ní (a také po skončení klubového večera) dáváme příležitost pro navazování, udržování a rozvíjení kontaktů, konexí, referencí, doporučení a informací užitečných pro vaše podnikání a osobní rozvoj. Doporučujeme proto mít s sebou větší množství vizitek a jednu z nich nosit viditelně připevněnou. Vítejte neformální *smart casual* nebo *casual* oblečení.

## Kalendář klubových akcí – poznamenejte si do svých diářů

- ★ **134. diskusní večer Franchise Clubu** čtvrtek 19. března 2020 Opero.cz Praha  
**Datasapiens: Netušené možnosti řízení firmy ukryté v obchodních datech**  
(Jak díky analýze dat lépe pochopit své zákazníky)

19.3.2020 19:00  
Praha 1, Opero.cz

FRANCHISE CLUB

**Netušené možnosti řízení firem ukryté v obchodních datech**

datasapiens  
WISDOM THROUGH DATA

**Jak odhalit v datech užitečné informace, zlepšit manažerské rozhodování a lépe pochopit, co chce zákazník**

Jaká hodnota je ukrytá ve firemních datech?  
Analýza velkých dat už není jen pro velké firmy?  
Co vše se dá vyčíst i z omezeného množství dat?  
Jak firmu přeměnit na „datově řízenou“?

**Jiří Tošovský**  
spolužakladatel a COO

134. diskusní klubový večer (otevřený i pro nečleny)

- ★ **135. diskusní večer Franchise Clubu** čtvrtek 2. dubna 2020 19h Opero.cz Praha  
**Václav CÍLEK: Krásný riskantní svět.**  
Známý vědec a filozof s „renesančním záběrem“ zajímavě pojmenovává diagnózy našeho světa

2.4.2020 19:00  
Praha 1, Opero.cz

FRANCHISE CLUB

Hledání smyslu života v postmoderní době

**Krásný riskantní svět Václava Cílka**

renesanční vědec a filozof  
pojmenovává diagnózy našeho světa

„Co se děje se světem?“

135. diskusní klubový večer (otevřený i pro nečleny)

- ★ **136. diskusní večer Franchise Clubu** čtvrtek 14. května 2020 Opero.cz Praha  
**ZÁKAZNICKÁ ZKUŠENOST dnes ovlivní zákazníky více než CENA nebo KVALITA**  
Kulatý stůl s KPMG a našimi členy o rostoucím významu emocí v retailu a ve službách.  
Co to je zákaznická ZKUŠENOST (CX)? A co je zákaznický ZÁŽITEK?

- ★ **137. diskusní večer Franchise Clubu** čtvrtek 4. června 2020 Opero.cz Praha  
**Připravujeme**

- ★ **FRANCHISE TODAY 2020 „Partnerství pro zisk“** Čtvrtek 23. dubna 2020 OKsystem Praha  
Největší česká odborná konference a expo o trendech, značkách a novinkách ve franchisingu a dalších „partnerstvích pro zisk“, v retailu a rychlém občerstvení.  
(Loňská konference **PRO FUTURO** byla zaměřena na budoucnost [www.franchiseday.cz](http://www.franchiseday.cz) )

## Proběhlo dosud ve 14. klubové sezóně 2019/2020:

25.9.2019 18:30  
Praha - Opero.cz

FRANCHISE CLUB



**Proměny Západu**  
**Lenka Zlámalová**  
politická a ekonomická analytička a komentátorka

128. diskusní večer (i pro nečleny)

17.10.2019 18:30  
Praha 1, Opero.cz

FRANCHISE CLUB



**Jak dnes  alza.cz přemýšlí o byznysu**

Jak největší český Internetový obchodník hledá, inovuje a mění sebe i náš svět

**Petr Bena**  
Sales & Purchasing Director, Alza.cz

129. diskusní večer pro členy i nečleny

14.11.2019 18:30  
Praha 1, Opero.cz

FRANCHISE CLUB

**Cesta do hlubin duše franšizanta**



**Jaroslav Tamchyna**  
konzultant a ředitel  
ČESKÝ INSTITUTE PRO FRANCHISING

Rozhodující role **emocí a motivace** v „partnerství pro zisk“

130. diskusní večer (i pro nečleny)

4.12.2019 19:00  
Praha 1, Ipsos.cz

FRANCHISE CLUB

**Tři generace XYZ**  
Čím se liší jako: **nakupující, zaměstnanci, partneri?**

hodnoty očekávání mlkvaos kariéra peníze vztahy volný čas pohled na svět příspokovani vztahy  
překvapěná nová zjištění



**Eva Veisová**  
expert sociolog

131. diskusní klubový večer (i pro nečleny)

16.1.2020 19:00  
Praha 1, Opero.cz

FRANCHISE CLUB



**Simona Kijonková**  
CEO skupiny Pocheta  
Zakladatelka a spoluzakladatelka Zásilkovna

**Řízení firmy v raketovém růstu**

**VIZE & VYZVA** Globální digitální platformou v zásilkové logistice **do 3 let!**

132. diskusní klubový večer (otevřený i pro nečleny)

30.1.2020 15:00  
Praha 6, Ruzyně

FRANCHISE CLUB

17. klubová exkurze (pouze pro členy) na zajímavá a nedostupná místa



**Zásilkovna Exkurze do depa**  
zasvěcený výklad a prohlídka

**Nové logistické centrum Zásilkovny v Praze-Ruzyni**

## Patroni klubu

Děkujeme za podporu patronům klubu:

1. **advokátní kancelář Z/C/H Legal** – uznávaný specialista na franšízové smlouvy a obchodní právo
2. **ACNielsen** – špičková výzkumná agentura, která pomáhá nejen franšízingu

## Noví členové klubu

1. **Ivo APETAUER (20) – student, začínající podnikatel** (člen JUNIOR)
2. **Otto KOS (20) – student** (člen JUNIOR)
3. **Antonín KOUBA (19) – student** (člen JUNIOR)
4. **Veronika KREMPASKÁ (23) – studentka** (člen JUNIOR)
5. **Tadeáš KULA (20) - začínající podnikatel** (člen JUNIOR)
6. **Filip POŽIVIL (20) - začínající podnikatel** (člen JUNIOR)
7. **Volodymyr ZAYČENKO (20) – student** (člen JUNIOR)

Přehled značek členů Franchise Clubu najdete [zde](#)

Za první dva měsíce roku 2020 se náš klub rozrostl o 4 nové členy, o 6 staronových členů (dříve již byli členy a po více jak roční pauze znovu obnovili členství nebo pracují pro jinou značku) a 12 JUNIOR členů.

Od ledna 2020 jsme zavedli **NOVINKU:**

**Klubové členství JUNIOR – pro studenty a začínající mladé podnikatele do 25 let**  
roční poplatek na rok 2020 je 2.500 Kč (do 30. 3. 2020 je poplatek snížen na 2.000 Kč)  
(Standardní roční klubový poplatek je 15 000 Kč bez DPH.)

Bližší informace poskytne prezident klubu [tamchyna@ifranchising.cz](mailto:tamchyna@ifranchising.cz)

## Kontakty

Provozovatelem a organizátorem činnosti Franchise Clubu je [Český institut pro franchising \(ČIFRA\)](#) – národní centrum pro vzdělávací, popularizační, publikační poradenskou a vědeckou činnost ve franchisingu.

Kontakty: **RNDr. Jaroslav Tamchyna**, prezident klubu, tel.: +420 603 578 035, e-mail: [tamchyna@ifranchising.cz](mailto:tamchyna@ifranchising.cz); **Ing. Tereza Chábková**, tajemnice klubu: tel. +420 603 474 035, e-mail: [office@ifranchising.cz](mailto:office@ifranchising.cz); sídlo kanceláře: Spálená 51, 110 00 Praha 1.

Franchise Club a Český institut pro franchising jsou členy největší mezinárodní profesní komunity v oblasti franchisingu – **International Franchise Association**.