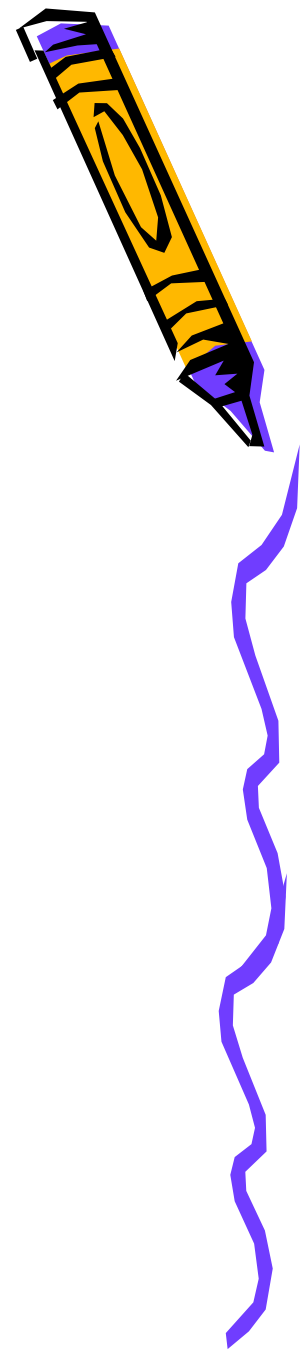
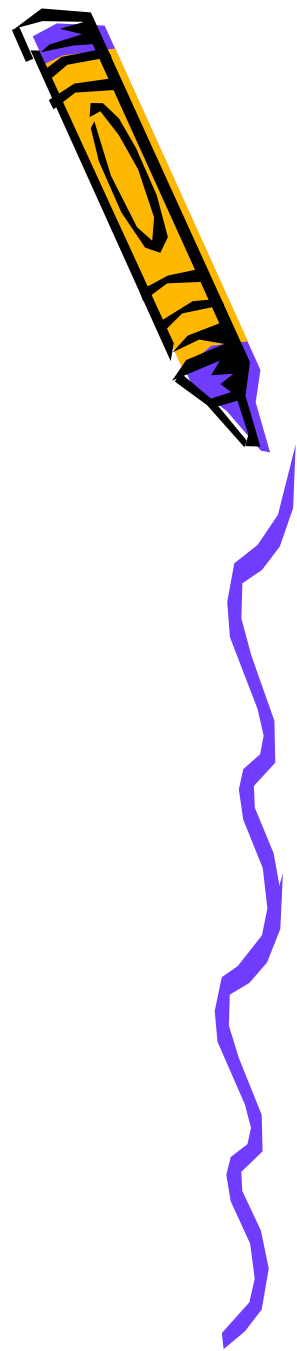


# Podnikatelský plán



# Struktura přednášky

- ✓ podnikatelský plán činnosti.



# Podnikatelský plán



# Podnikatelský plán

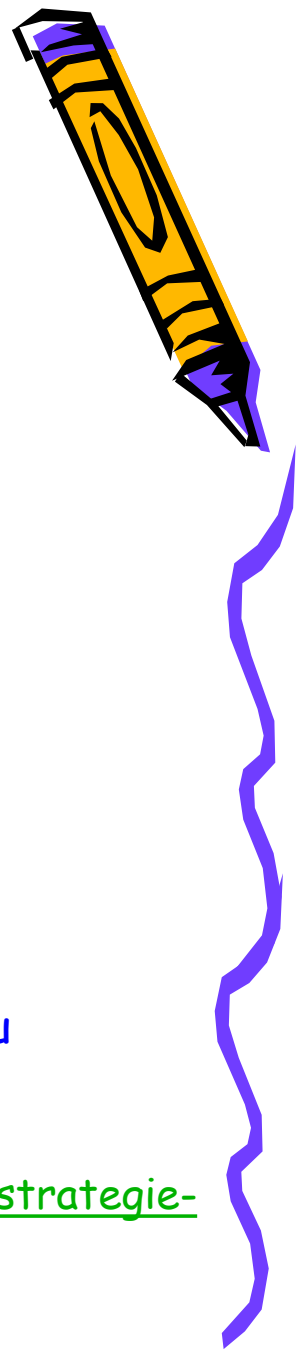
základní body podnikatelského plánu:

- Titulní list
- Obsah
- Úvod, účel a pozice dokumentu
- Shrnutí
- Popis podnikatelské příležitosti
- Cíle firmy a vlastníků
- Potenciální trhy
- Analýza konkurence
- Marketingová a obchodní strategie
- Realizační projektový plán
- Finanční plán
- Hlavní předpoklady úspěšnosti projektu, rizika projektu
- Přílohy



<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/podnikatelsky-plan-a-strategie-23349.html#!&chapter=1>

SRPOVÁ, J., SVOBODOVÁ, I., SKOPAL, P. a T. ORLÍK, 2011.  
Podnikatelský plán a strategie. ...



# Podnikatelský plán činnosti



- Pro banku i investora, pro sebe...
- Zaznamenat potenciální rizika,
- Různé varianty podnikání
  - optimistická - jak to bude vypadat, když všechno pobežší hladce,
  - Pesimistická - co všechno se může pokazit, kde můžete narazit, co nebo kdo vás může ohrozit,



# Podnikatelský plán činnosti

1. **Titulní strana** - jméno společnosti, sídlo, jména společníků, kontakty a IČO.
2. **Shrnutí** - jasně, stručně a výstižně shrnutý celý podnik.plán (PP), vyzdvihnuta hlavní myšlenku, přínosy podnikání; nejdůl. část, investor se rozhoduje, zda projekt bude číst celý; PP zahrnuje popis produktu nebo služby, jakým zákazníkům, faktory úspěchu (proč fy uspěje) a podnikové cíle (kde chcete fy vidět za rok i 10).
3. **Profesní a osobní údaje o vlastnících firmy** - představit všechny osoby, které za projektem/firmou stojí, uvést zkušenosti z oboru. Banky a investoři posuzují podle osob, které jsou zodpovědné za vedení projektu.

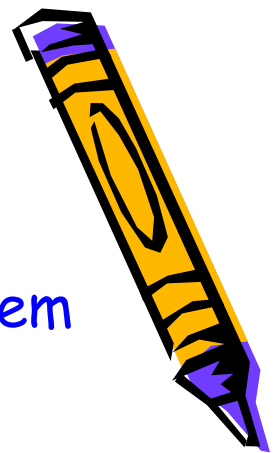


# Podnikatelský plán činnosti

4. **Popis podniku** - vyberte právní formu podnikání (poradit se s daňovými poradci, právníky), organizační strukturu, oblasti podnikání, počet zaměstnanců, jaká je představa o vedení fy, rozdělení pravomocí; adresa hraje roli, místní konkurence, nabídka doplňkových služeb, zamyslete se nad tím, zda se v uvedené lokalitě pohybuje/bydlí/pracuje vaše cílová skupina zákazníků.
- Při výběru objektu je důležitá výše měsíčního nájmu, výše kauce, kolik budete muset do provozovny investovat před otevřením. V PP se uvádí sídlo fy, adresa provozovny, popis lokality, kde se nachází, a důvody, které vedly k výběru daného místa.



# Podnikatelský plán činnosti



- 5. Popis podnikatelské příležitosti** - jaký výrobek či službu chcete poskytovat, jak velký je váš trh, v čem vidíte přidanou hodnotu pro zákazníka, investora a především čím se odlišíte od konkurence.
- 6. Popis výrobku, služby** - vlastnosti, technické parametry, náročnost výroby a materiály, u služby specifikujte, co budete k jejímu poskytování potřebovat, kde se bude poskytovat. Definujte svou konkurenční výhodu.
- 7. Při vstupu na trh je vždycky důležité nabídnout zákazníkovi „něco navíc“** - může být z oblasti kvality, dostupnosti, širší doplnkových služeb, nemusí to být a neměla by to být pouze nižší cena (tvrzení podložte průzkumem).





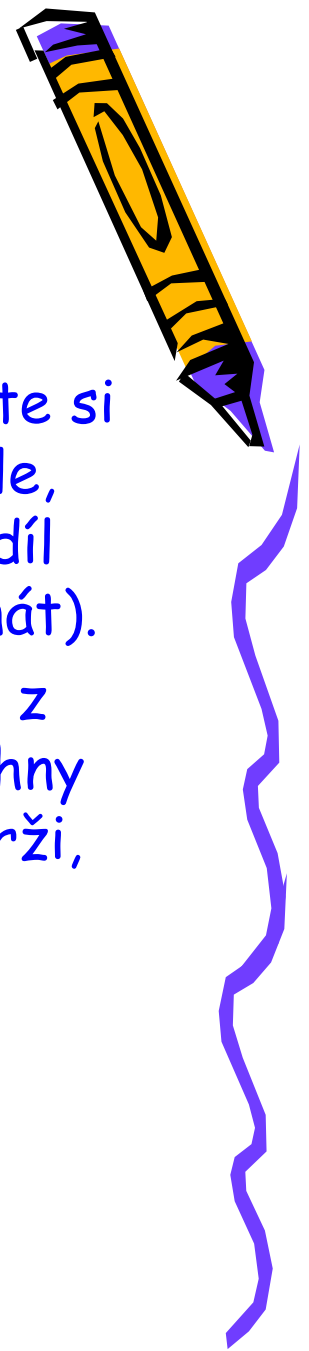
# Podnikatelský plán činnosti



8. **Časový harmonogram** - Co musíte zajistit od této chvíle do doby, než první výrobek/službu koupí zákazník? Sestavte harmonogram činností a jak dlouho asi budou trvat. Užitečné je stanovit si kontrolní milníky, podle kterých poznáte, že vše běží podle plánu nebo ne.
9. **Konkurence** - Zmapujte trh, sledujte trendy ve sledované oblasti, nároky zákazníků, jak silné konkurenci budete čelit, v čem je vaše konkurence dobrá, jaké má mezery? Pomůže vám to vymezit se vůči ní a posílit svou hodnotu směrem k zákazníkovi. Podívejte se na způsob propagace a na jakou cílovou skupinu se zaměřuje. Srovnejte ceny s konkurencí.



# Podnikatelský plán činnosti



10. **Marketing** - Bez propagace to nepůjde, rozmyslete si vhodnou formu, množství investovaných peněz a cíle, kterých chcete dosáhnout (ať už to bude tržní podíl nebo třeba procento zákazníků, kteří vás budou znát).
11. **Stanovení ceny** - Správné nastavení cen je jeden z klíčových faktorů úspěchu. Nejdříve sečtete všechny náklady, pak si stanovte minimální a průměrnou marži, aby byl váš projekt ziskový.



# Podnikatelský plán činnosti

**12. Personální zdroje** - pokud ve vašem projektu figurujete vy, vlastníci a několik málo zaměstnanců, popište:

- jejich kompetence,
- odpovědnosti
- a organizační strukturu v sekci „Představení podniku“.



# Podnikatelský plán činnosti



**13. Finanční plán** - má dvě části: zakladatelský a provozní rozpočet,

- v **zakladatelském rozpočtu** shrňte výdaje potřebné k rozjezdu projektu a výdaje/příjmy, náklady a výnosy v prvním roce,
- **provozní rozpočet** - stanovte na začátku každého účetního období;
- Průběžně sledujte skutečné výdaje a příjmy v průběhu roku,
- Nákladovou a výnosovou stránku hospodaření vám bude sledovat systém nebo účetní.



# Podnikatelský plán činnosti



14. **Rizika projektu** - musíte zhodnotit i rizika, čím detailněji, podrobněji a kvalitněji sestavíte PP, tím spíše se vám podaří riziko snížit. Ptejte se, co se může pokazit, jaká je pravděpodobnost, že se to stane, jakou budete mít ztrátu? Co můžete udělat, abyste se riziku vyhnuli? Co budete dělat, pokud riziko nastane? Kdo zajistí preventivní opatření a přípravu krizových scénářů? Nakonec si stanovte termín, kdy po vlastníkovvi budete vyžadovat uskutečnění odsouhlasených kroků.



# Podnikatelský plán činnosti



**15. Každý rok znovu** - PP je „živý dokument“, pomůže vám průběžně kontrolovat, jak své vize a plány naplňujete. Aktualizujte proto svůj podnikatelský plán aspoň jednou za rok.

<http://www.jobs.cz/poradna/15-kroku-jak-sepsat-podnikatelsky-plan/>



**DĚKUJI**

**ZA**

**POZORNOST**

