

## Návod na prácu na hlavných bodoch podnikateľského plánu fiktívnej spoločnosti

**Predpokladaný rozsah projektu: 20 strán, prosím, píšete vecne a stručne, vyjasnite si nejasné body počas cvičení alebo konzulácií čo najskôr.**

### **1 Zhrnutie projektu** (1-2 str.).

- Najdôležitejšia časť plánu, lebo po jeho prečítaní musí byť jasné, o aké výrobky a trhy pôjde, aké kompetencie majú kľúčové osobnosti v podniku, koľko to bude stáť a čo z toho môže získať. Je to **posledný krok spracovania** podnikateľského plánu,

Zámer zhrnutia projektu:

- podať čitateľovi (banka, investor, obchodný partner) presvedčivý obraz o reálnosti podnikových cieľoch a stratégie ich dosiahnutia. treba stručne a jasne predstaviť- rekapitulovať celý podnikateľský plán v hlavných bodoch:
  - jeho ciele
  - hlavnú produkciu
  - hlavných odberateľov, zákazníkov
  - schopnosti manažmentu
  - požadovaná suma finančných prostriedkov a očakávané prínosy pre investorov.

Obsah zhrnutia podnikateľského plánu spracujú konatelia fiktívnej firmy.

### **2 Charakteristika spoločnosti** (1-2 str.)

Poslanie spoločnosti, ciele silné a slabé stránky spoločnosti (SWOT analýza) a kritické faktory úspechu spoločnosti

#### **Poznámka:**

*Správne formulovaný cieľ spĺňa kritériá SMART, t.j. musí byť ...Specific, Measurable, Action-oriented, Realistic, Time-bound*

*Kritické faktory úspechu (Critical Success Factors) – obmedzený počet (3 -5) charakteristík, podmienok alebo premenných, ktoré majú priamy a vážny dopad na podnikateľskú stratégiu, efektívnosť a životaschopnosť organizácie alebo projektu. Aktivita, ktoré s nimi súvisia, musí organizácia vykonávať čo najlepšie. Môžu vyplývať z kvalitnej SWOT analýzy.*

### **3 Produkt(y) spoločnosti** (1 -2 str)

Výrobky alebo služby dodávané na trh (tuzemský, zahraničný) – stručná charakteristika, **ich výhody pre zákazníkov v porovnaní s konkurenciou! Ak ide o výrobné alebo procesové inovácie –** akou formou chrániť duševné vlastníctvo spoločnosti pred konkurenciou.

### **4 Analýza trhu** (2-3 str.)

Trh: tuzemský alebo zahraničný, hlavní zákazníci, analýza hlavných konkurentov, príp. obchodných partnerov na trhu. Stručný návrh marketingového mixu (4P/4C).

#### **Poznámka:**

*S-T-P postup pri definovaní zákazníkov na trhu:*

1. **Segmentation – segmentácia** -ňou najprv objavíme a preskúmame, **KOMU** budeme svoje produkty predávať,
2. **Targeting - zacielenie** - zistujeme, **AKÍ SÚ** naši potenciálni zákazníci, na čo reagujú, ako ich zaujať, ako s nimi čo najlepšie komunikovať

**3. Positioning - Umiestnenie-** posledný, **ale najdôležitejší** bod stratégie – deklarovanie hodnoty / hodnôt, ktoré si musí verejnosť spojiť s produktom. Jedine tak sa dá zaručiť, že zákazníci budú kupovať práve tento produkt a žiadny iný. Na základe výsledkov S-T-P budete schopní presnejšie definovať **marketingový mix** (4P/4C)

### **5 Plán prevádzky spoločnosti** (1 – 2 str.)

Sídlo spoločnosti, hlavní odberatelia a dodávatelia, plán potreby pracovníkov.

### **6 Manažment spoločnosti, organizačná štruktúra** (2 str.)

Vlastníci a manažment spoločnosti – odborná kvalifikácia, skúsenosti a vlastnosti osôb z hľadiska úspechu podnikania, rozdelenie funkcií manažmentu, organizačná schéma, zamestnanci.

### **7 Zakladateľský rozpočet podnikateľského projektu** (2-3 str.)

**A** Výpočet prevádzkových nákladov, prevádzkového kapitálu, výpočet očakávaného hospodárskeho výsledku podnikania (zisk po zdanení a daň z príjmu) – 2 str..

**B** Potrebné finančné prostriedky a ich zdroje – 1 str.

Na dosiahnutie cieľov spoločnosti je potrebné vypočítať: potrebný štartovací kapitál, potrebu úveru a jeho nákladov (splátky istiny úveru, úroky, poplatky) alebo iného externého financovania, splatiteľnosť úveru a výpočet rentability podnikateľského projektu

### **8 Plán príjmov a výdavkov spoločnosti** (2 str.)

Plán príjmov a výdavkov spoločnosti po mesiacoch na prvé dva roky podnikania

### **9 Výpočet nulového bodu** (1 str.)

Na základe identifikácie položiek **variabilných a fixných nákladov podnikania** výpočet **nulového bodu** (graf nie je potrebný).

### **10 Hlavné riziká podnikateľského projektu** (1 str.)

2 - 3 hlavné riziká úspešnosti podnikateľského projektu a možnosti ich redukcie