

Praktická Část – Podnikatelský plán k vyplnění

Na úvod pár tipů:

Podnikatelský plán se obvykle píše ve třetí osobě (píši tedy např. „majitel hodlá“ nebo „společníci, ředitelé hodlají“, apod.).

Při psaní textu mějte neustále na mysli čtenáře, který se s vámi nikdy nesetkal a který nic neví o vás ani vašem podnikání. Nezná vaše cíle, představy a přání, nezná tedy vaši cestu. Je potřeba mu ji detailně popsat, aby ji pochopil tak, jak vy si ji představujete.

Při sestavování rozpočtu vycházejte z pečlivého výzkumu. Jistě se nevyhnete odhadům, ty však doporučuji konzultovat s odborníky, např. účetní nebo někdo, kdo má již zkušenosti ve vašem oboru. Vaše odhady pak budou přesnější a můžete si ušetřit nepříjemná překvapení do budoucna a případné neočekávané výdaje.

Důkladně si vše promyslete a začněte psát, nečekejte, neodkládejte a pište 😊

Pro kontrolu svých kroků použijte Checklist na další straně.

Pokud si nebudete při sestavování s něčím jisti, neváhejte se na mne obrátit, ráda vám poradím. Kontaktovat mne můžete emailem: info@petratrnkova.cz nebo konzultujte v uzavřené facebookové skupině **PODNIKÁNÍ PRO ŽENY**

**MOC BY MNE POTĚŠILO, POKUD SVOJE ZKUŠENOSTI BUDETE SDÍLET S OSTATNÍMI ČLENY SKUPINY
A NAPIŠETE MI EMAIL, JAK SE VÁM DAŘILO 😊**



START

KROKY K ÚSPĚŠNÉMU SESTAVENÍ PLÁNU

- ☐ Mám přečtenou knihu Praktický návod, jak sestavit PODNIKATELSKÝ PLÁN a finanční rozpočet
- ☐ Zním svůj projekt, vím, jaký mám záměr a cíl
- ☐ Zním důvod, proč píšu záměr - pro sebe, pro banku, pro investora
- ☐ Mám základní strukturu plánu - na papíře nebo v připraveném plánu níže
- ☐ Mám udělanou SWOT analýzu - osobní, projektovou, podniku, příp. částí projektu
- ☐ Zním svého zákazníka, cílovou skupinu
- ☐ Mám udělaný průzkum trhu
- ☐ Zním personální obsazení, které bude nutné pro fungování projektu
- ☐ Zním své dodavatele
- ☐ Víím, jaké odborníky, poradce, externí spolupracovníky budu potřebovat
- ☐ Mám stanoveny ceny svých výrobků či služeb
- ☐ Mám připraven zahajovací rozpočet
- ☐ Mám připravenu prognózu finančních toků
- ☐ Víím, jak budu svůj projekt financovat
- ☐ Mám připraven časový harmonogram
- ☐ Mám sestaven kompletní marketingový plán
- ☐ Mám připraveny všechny dokumenty, certifikáty, smlouvy
- ☐ Mám sestaven a zkompletován svůj podnikatelský plán
- ☐ Mám svůj podnikatelský plán zkontrolován, upraven a připraven k prezentaci
- ☐ Jsem přihlášen do soukromé skupiny na facebooku Za úspěchem hledej sebe a víím, že zde mohu požádat o podporu

HOTOVO! Přejí vám mnoho štěstí a úspěchu :)

[Rok]

Podnikatelský plán

Název společnosti

[Zadejte název společnosti.]
[Vyberte datum.]



Obsah

1. Titulní strana	4
2. Shrnutí	5
3. Profesní a osobní údaje o vlastnících firmy	5
4. Popis podniku	6
5. Popis podnikatelské příležitosti – cíle projektu	7
6. Popis výrobku, služby - výrobní plán	7
7. Průzkum trhu – zákazníci a konkurence	8
8. Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů	9
9. Časový harmonogram	10
10. Marketingový plán	11
11. Stanovení ceny	12
12. Personální zdroje	13
13. Finanční plán	14
14. Rizika projektu – Závěr a zhodnocení	15
15. Přílohy	15

1. Titulní strana

Název společnosti:

Zakladatel společnosti – jména společníků:

Datum (předpokládaného) založení podniku:

Nosná podnikatelská myšlenka:

Poslání podniku:

Účel podnikatelského záměru:

Kontaktní údaje, IČO, sídlo:

2. Shrnutí

3. Profesní a osobní údaje o vlastnících firmy

4. Popis podniku

Obory podnikatelských činností:

Právní forma podnikání:

Lokalita sídla či provozovny:

Majetkoprávní vztahy:

Historie podniku:

Organizace podniku:

Fungování podniku:

Způsob vedení účetnictví:

Pojištění:

Dopady činnosti na životní prostředí:

Uplatňované postupy pro bezpečnost práce:

5. Popis podnikatelské příležitosti – cíle projektu

6. Popis výrobku, služby - výrobní plán

VÝROBEK:

Vlastnosti:

Technické parametry:

Náročnost výroby:

Materiály, ze kterých bude výrobek vyráběn:

(Podrobnější popis můžete uvést v technické dokumentaci v příloze.)

SLUŽBA:

Co budete k jejímu poskytování potřebovat:

Kde se bude poskytovat:

Konkurenční výhoda:

„něco navíc“

7. Průzkum trhu – zákazníci a konkurence

Postavení na trhu:

Charakteristika trhu:

Kdo je váš zákazník, cílová skupina:

Kdo jsou vaši konkurenti:

8. Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů

Potřeby:

Budovy:

Stroje:

Materiál:

Energie:

Technologie:

Zaměstnanci:

Produkční kapacita:

Logistika:

Dodavatelé:

Ostatní výdaje:

9. Časový harmonogram

Příprava na podnikání:

Založení podniku:

Zajištění finančních zdrojů do začátku podnikání:

Zajištění technologií, dodavatelů, lidských zdrojů aj.:

Zahájení činnosti:

10. Marketingový plán

Nákup:

Dodavatelé:

Způsob a plán prodeje:

Cenová politika:

Financování:

Propagace:

Distribuce:

Odběratelé:

Doprava:

Skladování:

11. Stanovení ceny

Cenu je třeba stanovit dle vašeho konkrétního produktu či služby. Návod najdete v bonusu Č.3

12. Personální zdroje

Popis pracovní pozice:

Název oddělení a název pracovní pozice:

Vůči komu je odpovědná:

Mzdový rozsah (základní plat, pohyblivé složky, příplatky, benefity):

Popis práce a povinností:

Krátkodobé a dlouhodobé cíle:

Požadované dovednosti a znalosti:

13. Finanční plán

Rozpočet zahajovacích výdajů: zkopírujte vyplněnou tabulku z excelu „Finanční zakladatelský plán“

Tok hotovosti na 1 rok – vložte jako přílohu na konec tabulku z excelu Prognóza finančních toků - rok

Financování projektu:

Vlastní zdroje:

Cizí zdroje:

Rekapitulace majetku:

14. Rizika projektu – Závěr a zhodnocení

15. Přílohy

Gratulují!!!
dokázali jste
to!

DOKONČILI JSTE DŮLEŽITOU ČÁST ÚSPĚŠNÉHO
PODNIKÁNÍ. VĚŘÍM, ŽE VÁM POMOHL UJASNIT SI PLÁNY
PRO VÁŠ PROJEKT A PŘEJI VÁM MNOHO ŠTĚSTÍ A
ÚSPĚŠNÝCH ROZHODNUTÍ NA VAŠÍ DALŠÍ CESTĚ

TOHLE CHCE POŘÁDNOU OSLAVU.
PODĚLTE SE O SVŮJ ÚSPĚCH V SOUKROMÉ SKUPINĚ
NA FACEBOOKU
PODNIKÁNÍ PRO ŽENY

Petra Trnková