



PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR, PLÁN

Zpracováno v rámci projektu IVA 2018/FVHE/2380/55

ČEHO CHCETE V ŽIVOTĚ DOSÁHNOUT?



Zpracováno v rámci projektu IVA 2018/FVHE/2380/55

JAKÉ VLASTNOSTI BY MĚL MÍT PODNIKATEL?



Zpracováno v rámci projektu IVA 2018/FVHE/2380/55

JAKÉ VLASTNOSTI BY MĚL MÍT PODNIKATEL?

- **sebemotivace – chtít vyniknout, být lepší, uspět**
- **sebedůvěra – pocit vnitřní jistoty**
- **schopnost nést rizika**
- **schopnost překonávat překážky**
- **efektivní komunikace – umění předat informaci**
- **tvůrčí schopnost.**



MANAŽERSKÉ VLASTNOSTI

- Schopnost vedení (sebe sama i ostatních)
- Schopnost řízení
- Schopnost prodat
- Schopnost finančního řízení.

PŘEDPOKLADY ÚSPĚCHU ZAČÍNÁJÍCÍ FIRMY

- získat motivaci a mít odhodlání podnikat
- zvážit osobní předpoklady pro podnikání
- objevit a definovat podnikatelský nápad nebo
- mezeru na trhu
- vyjasnit podnikatelský záměr
- vyjasnit potřebu finančních a dalších zdrojů
- vymezit předmět činnosti a zvolit vhodnou právní formu podnikání
- připravit zakladatelský rozpočet, sestavit
- podnikatelský plán.

PODNIKATELSKÝ PLÁN (PP)



- písemný dokument
- všechny podstatné vnější a vnitřní faktory související se zahájením podnikání
- fungováním existující firmy
- konkretizuje záměry podnikatele do budoucna.

PROČ SEPSAT PODNIKATELSKÝ PLÁN?

Plánování je nedílnou součástí našeho života a
vyplatí se.

Podstatou podnikatelského záměru je vytvořit
pravdivý a
přesvědčivý přehled o schopnostech, záměrech a
potencionálním výnosu podnikatelského projektu.

CO ZÍSKÁME SEPSÁNÍM PZ?

- Získáme potřebnou energii k zahájení podnikatelské činnosti.
- PZ dá podnikání největší možnou šanci na úspěch.
- PZ je důležitý pro každý podnik, protože umožňuje jeho kvalitní řízení. Pokud není plán, podnikání je řízeno nahodile, pak je cíl nejistý.
- PZ vás přinutí shromáždit informace, které jsou k zahájení podnikání nezbytné.
- Správný PZ by měl být sestavený na základě seznámení se s podnikatelským prostředím.
- Během přípravy PZ se naučíte lépe reagovat na změny a nečekané okolnosti.
- PZ je cestou k získání finančních prostředků.

ZÁSADY PRO ZPRACOVÁNÍ PP



Zpracováno v rámci projektu IVA 2018/FVHE/2380/55

ZÁSADY PRO ZPRACOVÁNÍ PP

- srozumitelnost
- logické uspořádání
- stručnost
- pravdivost a reálnost
- respektování rizika.



STRUKTURA PP

➤ **titulní strana**

➤ **obsah**

a/ shrnutí

b/ všeobecný popis firmy

c/ klíčové osobnosti

d/ výrobky nebo služby

e/ okolí firmy

f/ marketing

g/ výroba

h/ bezpečnost

ch/ personální otázky

i/ finanční plán

j/ příloha.

PP: a) shrnutí

- Jedná se o zhuštěnou informaci o tom, co je na následujících stránkách popsáno podrobněji.
- Rozsah 2-7 stran
- Záměrem je podat přesvědčivý obraz o cílech firmy a cestách k jejich dosažení.

PP: b) všeobecný popis firmy

- ✓ název podniku (obchodní jméno)
- ✓ zakladatel(é) podniku
- ✓ datum (předpokládaného) založení podniku
- ✓ nosná podnikatelská myšlenka
- ✓ poslání podniku
- ✓ účel podnikatelského záměru
- ✓ kontaktní údaje
- ✓ obor podnikatelské činnosti

PP: b) všeobecný popis firmy

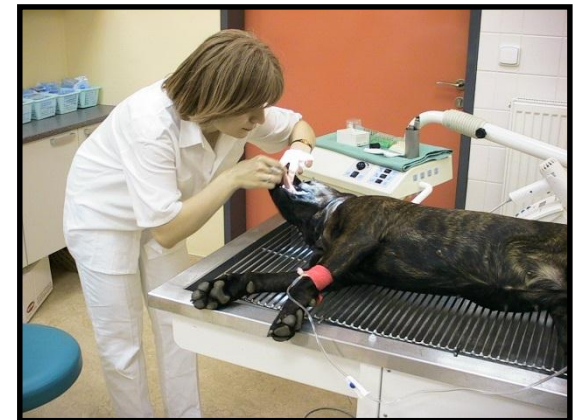
- ✓ vstupní předpoklady (oprávnění k provozování podniku, zkušenosti z oboru)
- ✓ organizačně-právní forma podnikání (PO/FO)
- ✓ majetkoprávní vztahy – popis majetku podniku
- ✓ historie podniku – vznik firmy, významné mezníky, diagram vývoje firmy z hlediska finančních ukazatelů
- ✓ místo podnikání – popis prostoru, orientační body, možnost parkování, mapa aj.
- ✓ fungování podniku – administrativa, provozní doba aj.
- ✓ dopady činnosti na životní prostředí

PP: c) klíčové osobnosti

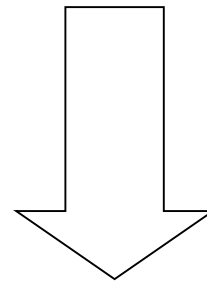
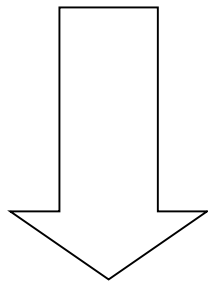
- CV
- dosažené vzdělání
- praktické zkušenosti vedoucích pracovníků
- organizační schéma firmy

PP: d) produkty

- popis produktu
- služby, výrobky (krmivo-volná živnost)
- produkt s nejvyšším obrátem
- porovnání s konkurencí



PP: e) okolí firmy



všeobecné okolí konkurence +/-

nelze ovlivnit

SWOT, analýza konkurence, podíl na trhu

PP: f) marketing

- cenová politika
- způsob a plán prodeje propagace (zahájení činnosti)
- podpora prodeje
- (reklama, práce s prospekty, účast na výstavách)
- přímý marketing
- PR

PP: g) výroba a provozní činnosti

- popis výrobních postupů a především vyzdvižení konkurenčních výhod firmy
- stroje, zařízení, výrobní kapacita, materiálové zabezpečení, prostory (výrobní firma)
- objasnění vztahů s dodavateli

PP: h) bezpečnost

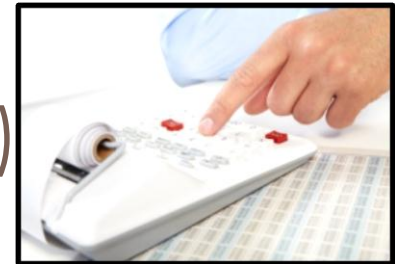
- bezpečnost v provozech
- bezpečnost a ochrana zdraví pracovníků při práci
- (postupy a zavedený systém péče o bezpečnost, organizační řád).

PP: ch) personální otázky

- personálním zabezpečení běhu firmy (počet a kvalifikace pracovníků, jméno, pozice v organizaci).

PP: i) finanční plán (pod. rozvaha)

- Konkretizuje potřebu financí na nákup nezbytně nutných strojů, zařízení a vybavení, bez kterých se neobejdete při zahájení podnikání a zároveň potvrzuje, zda jste podnikáním schopni náklady pokrýt a dosahovat zisku.
- rozpočet zahajovacích výdajů
- plán peněžních toků (cash flow)
- plánový výkaz zisku a ztrát.



PP: j) příloha

- výpisy z obchodního rejstříku
- životopisy klíčových osob
- fotografie, výkresy produktů články z novin o produktu
- reference významných osobností
- důležité smlouvy
- technická specifikace
- propagační materiály



MÁTE NĚJAKÉ OTÁZKY?

DĚKUJI ZA POZORNOST