



MARKETING A MANAGEMENT V OCHRANĚ ZVÍŘAT

Vyučující

Doc. Vladimíra Pištěková, Ph.D.

pistekovav@vfu.cz

Podklady ke studiu:

<https://cit.vfu.cz/hzwelfare/>

PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR



Vlastnosti podnikatele

- ✿ **Sebemotivace** - chtít vyniknout, být lepší, uspět,
- ✿ **sebedůvěra** - pocit vnitřní jistoty,
- ✿ **schopnost nést riziko,**
- ✿ **schopnost překonávat překážky,**
- ✿ **efektivní komunikace,**
- ✿ **tvůrčí schopnost.**

Další vlastnosti

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

Předpoklady úspěchu začínající 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

je písemný dokument, popisující všechny podstatné vnější a vnitřní faktory související se zahájením podnikání nebo fungováním existující firmy. PP 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 podnikatelského plánu?

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

Zásady pro zpracování:

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

Struktura podnikatelského plánu:

- obsah,
- shrnutí,
- všeobecný popis firmy,
- klíčové osobnosti,
- výrobky nebo služby,
- okolí firmy,
- marketing,
- výroba,
- bezpečnost,
- personální otázky,
- finanční plán,
- příloha.

a) Shrnutí

Jedná se o zhuštěnou informaci o tom, co je na následujících stránkách popsáno podrobněji. Nemělo by být kratší než dvě stránky a delší než sedm stránek. Záměrem je podat přesvědčivý obraz o cílech firmy a cestách k jejich dosažení.

- ✓ obor podnikatelské činnosti,
- ✓ vstupní předpoklady (oprávnění k provozování podniku, zkušenosti z oboru),
- ✓ organizačně-právní forma podnikání (PŮ/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...

c) Klíčové osobnosti

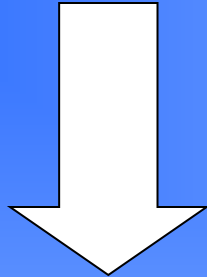
- dosažené vzdělání a praktické zkušenosti vedoucích pracovníků, organizační schéma firmy.



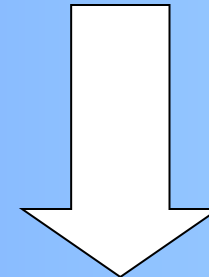
d) Produkty

- popis produktů - služby, výrobky, které produkujeme nebo plánujeme produkovat. Soustředíme se na produkt, od kterého očekáváme v budoucnu nejvyšší obrát. Můžeme porovnat jeho vlastnosti s konkurenčním výrobkem.

e) Okolí firmy



všeobecné okolí



konkurence

SWOT analýza



<p>Silné stránky (strengths)</p> <p>zde se zaznamenávají skutečnosti, které přinášejí výhody jak zákazníkům, tak firmě</p>	<p>Slabé stránky (weaknesses)</p> <p>zde se zaznamenávají ty věci, které firma nedělá dobře, nebo ty, ve kterých si ostatní firmy vedou lépe</p>
<p>Příležitosti (opportunities)</p> <p>zde se zaznamenávají ty skutečnosti, které mohou zvýšit poptávku nebo mohou lépe uspokojit zákazníky a přinést firmě úspěch</p>	<p>Hrozby (threats)</p> <p>zde se zaznamenávají ty skutečnosti, trendy, události, které mohou snížit poptávku nebo zapříčinit nespokojenost zákazníků</p>

e) Marketing

- cenová politika, způsob a plán prodeje, propagace - opatření podporující prodej (reklama, práce s prospekty, účast na výstavách)...

f) Výroba, provozní činnosti

- popis výrobních postupů a především vyzdvižení konkurenčních výhod firmy. Zmínka o strojích, zařízeních, výrobní kapacitě, materiálovém zabezpečení a prostorách.

- objasnění vztahů s dodavateli (počet dodavatelů, dodržování termínů ze strany dodavatelů, dostupnost materiálů a surovin...).

g) Bezpečnost

Bezpečnost v provozech je také spojována s bezpečností a ochranou zdraví pracovníků při práci - doložit odkazem na postupy a zavedený systém péče o bezpečnost.

h) personální otázky

Jasný přehled o personálním zabezpečení běhu firmy (počet a kvalifikace pracovníků).

i) Finanční plán (podnikatelská 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.

j) Příloha

např. výpisy z obchodního rejstříku, životopisy klíčových osob podniku, fotografie, výkresy produktů, články z novin o produktu, reference významných osobností, důležité smlouvy...

DĚKUJI ZA POZORNOST