

# Podnikatelský plán

Manažerská ekonomie HF JAMU

# Podnikatelský plán je dokument, který plní tři základní funkce.

1. Základní podnikatelský dokument, který donutí podnikatele promyslet a posoudit své podnikatelské záměry.
2. Zdroj informací pro potenciální investory (banky) k posouzení, zda se účastnit finančního projektu podnikatele či nikoliv.
3. Provozní průvodce podnikatelských činností a zpětná kontrola jejich naplňování.

Podnikatelský plán by měl poskytnout veškeré informace o podniku, jeho produktech, dalších podnikatelských záměrech a jejich finančních aspektech.

# Struktura podnikatelského plánu

- Přehled a shrnutí
- Podnikatelský subjekt
- Produkt
- Konkurence na trhu
- Odbyt a marketing
- Provozní záležitosti
- Finanční záměry
- Rizika
- Závěr

# 1. Přehled a shrnutí

- Na samostatné stránce by měl být souhrn informací krátce popisující podstatu celého podnikatelského plánu.
- Měl by obsahovat identifikační údaje podnikatele (tj. obchodní firmu, statut firmy, kontakty) a dále
- shrnovat hlavní body plánu
  - podnikatelské cíle,
  - stěžejní výrobky či služby,
  - nejdůležitější zákazníci,
  - účel, pro který je plán sestavován,
  - množství požadovaných finančních prostředků.

## 2. Podnikatelský subjekt

- podnik, právní forma, jeho historie a cíle;
- důvod založení, autor myšlenky;
- způsob získání počátečního kapitálu;
- současný stav podniku (počet zaměstnanců, obrat a zisk, produkty)
- nejdůležitější součásti firemního majetku jako jsou zpracovatelské a montážní haly, vybavení a stroje, kancelářské vybavení, automobily, inventář, materiální součásti
- Popis minulého a přítomného stavu zaměstnanosti (počet zaměstnanců, druh práce)

# 3. Produkt

- popis výrobku;
- kdo bude výrobek používat;
- k jakým účelům slouží;
- důvody vedoucí k nákupu výrobku;
- nejdůležitější údaje pro zákazníka - cena, záruka, servis, kvalita apod.;
- Popis technologického postupu výroby;
- popis patentů nebo vlastnictví technologií;

# 4. Trh

- Průzkum trhu
  - Oficiální statistiky;
  - Pozorování podniků, které prodávají podobné výrobky nebo služby;
  - Databáze podniků;
  - Dotazování zákazníků.
- Konkurence
  - popis současného stavu konkurenčního prostředí;
  - způsob prodeje a propagace konkurence;
  - mínění zákazníků o konkurenci;
  - Silné stránky konkurence;
  - slabé stránky konkurence;
  - riziko vzniku nové konkurence a opatření proti němu.



# 5. Odbyt a marketing

- Distribuce
- Reklama
- Ceny

## 6. Provozní záležitosti

- zajišťování dodávek materiálů a surovin pro výrobu – způsob zajišťování a od jakých dodavatelů;
- Popis materiálů a surovin potřebných k výrobě;
- popis výroby produktu, výrobního cyklu;
- popis strojů a zařízení nezbytných pro výrobu;
- pracovní síla, její kvalifikace, případné školení pracovníků.

# 7. Finanční záměry

- Výkaz zisku a ztráty – výsledovka
- Finanční rozvaha
- Přehled o peněžních tocích (cash flow statement)

# 8. Rizika

- Podnikatelské riziko = určitá pravděpodobnost, že skutečné hospodářské výsledky se budou odlišovat od těch naplánovaných.
- Odchylky mohou být v pozitivním i v negativním směru.
- Je potřeba si uvědomit veškerá rizika, která mohou ohrozit realizaci.
- Nejdůležitější je určení rizik, které může podnik ovlivnit.
- Následně se plánují opatření na eliminaci výskytu rizik.
- V případě rizik, které podnik nemůže ovlivnit je potřeba stanovit strategii postupu.

# 9. Závěr

- Závěrečné zhodnocení podnikatelského záměru.
  - Shrnutí poznatků za jednotlivé kapitoly.
  - Vyzdvižení silných stránek podnikatelského záměru.
  - Popsání způsobů řešení slabých stránek.
- Shrnutí realizovatelnosti podnikatelského plánu.
- Návratnost prostředků vložených do realizace.
- Na základě závěru by měl být investor schopen posoudit, zda poskytne své finanční prostředky.