



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

**Vytvořeno v rámci projektu
Nové výzvy, nové příležitosti, nová škola**

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky

Význam a struktura podnikatelského plánu

Výukový materiál

Význam a struktura podnikatelského plánu

Podnikatelský plán je písemný materiál, který popisuje všechny klíčové vnější i vnitřní faktory související se založením a chodem podniku (kde jsme nyní, kam chceme jít a jak se tam chceme dostat).

3.skupiny uživatelů podnikatelského plánu

- manažeři (vyjasnění námětu, vytvoření týmu...)
- majitelé (tvorba cílů, určení životaschopnosti, kalkulace potřeby peněz)
- investoři (ohodnocení rizika, ocenění kvality managementu)

Důvody pro přípravu podnikatelského plánu

- 1.minimalizuje podnikatelské riziko
je provedena řádná analýza a víme co se stane, když...
dopředu máme ověřeny varianty budoucího vývoje
- 2.zvyšuje obrat a zisk firmy
členění zákazníku, stávající a noví, tvorba strategie, jak uspokojit stávající a získat nové
- 3.hodnocení úspěšnosti
kontrola zda se naplňují předpoklady
- 4.zapojení zaměstnanců
zaměstnanci budou vědět, kde podnik je a kam směřuje, jaké jsou priority a budou směřovat své úsilí k naplnění cílů
- 5.zvýší se prestiž a důvěryhodnost podniku
předloží-li se obchodnímu partnerovi kvalitní podklady, ze kterých je zřejmé, že je podnik finančně zdravý a má jasno o své budoucnosti přispěje to k jeho důvěře

Struktura podnikatelského plánu

Titulní strana

- název a sídlo společnosti
- jména podnikatelů a spojení na ně
- popis společnosti a povaha podnikání
- způsob financování a jeho struktura

Exekutivní souhrn

zpracovává se až na konec, stručné shrnutí nejdůležitějších aspektů – hlavní myšlenka, silné stránky, očekávání

Analýza odvětví

Konkurence, významní konkurenti (silné a slabé stránky), vývojové trendy, analýza zákazníku, segmentace trhu a stanovení cílového trhu pro podnik

Popis podniku

- výrobky a služby
- umístění podniku a jeho velikost
- přehled personálu a organizační schéma
- veškeré vybavení (kancelářské a technické)
- průprava podnikatele (znalosti a praxe)

Výrobní plán

- zachycení celého výrobního procesu
- dodavatelů a subdodavatelů
- popisy strojů a zařízení
- pokud nepůjde o výrobní podnik pak obchodní plán

Marketingový plán

- jakým způsobem budou výrobky a služby distribuovány, oceněny a propagovány
- odhady objemu produkce

Organizační plán

- forma vlastnictví
- informace o managementu
- schéma organizace

Hodnocení rizik

řada rizik, které je nutno zhodnotit, plynou :

- z konkurence
- ze slabých stránek
- z výroby, manažerského týmu, z technologického vývoje

Finanční plán

- objem investic, který podnik potřebuje
- předpoklad příjmů a výdajů s výhledem na 2 - 3 roky
- vývoj Cash – flow
- odhad rozvahy

Přílohy

- korespondence se zákazníky, dodavateli
- informace z primárních výzkumů

Obsah podnikatelského plánu

Exekutivní souhrn

1. Marketingový plán

1.1. Analýza výchozí situace

1.1.1. Informace o trhu

1.1.1.1. Celkový trh

1.1.1.2. Cílový trh

1.1.2. Analýza konkurence

1.1.3. SWOT analýza

1.2. Marketingové cíle

1.3. Marketingové strategie

1.3.1. Strategie vůči zákazníkům

1.3.2. Strategie vůči konkurenci

1.4. Marketingový mix

1.4.1. Výrobek

1.4.2. Cena

1.4.3. Distribuce

1.4.4. Marketingová komunikace

2. Organizační plán

2.1. Popis firmy

2.1.1. Název a právní forma podnikání

2.1.2. Místo podnikání

2.1.3. Vlastní popis firmy

2.2. Popis činností

2.2.1. Popis hlavní činnosti

2.2.2. Popis vedlejších činností

2.2.3. Odhad obrátu

2.3. Organizace a řízení firmy

2.4. Pořízení majetku

2.4.1. Pořízení dlouhodobého hmotného majetku

2.4.2. Pořízení drobného hmotného majetku

2.4.3. Zásoby

2.5. Pracovněprávní vztahy, systém odměňování

2.5.1. Pracovně právní vztahy

2.5.2. Požadavky na zaměstnance

2.5.3. Systém odměňování

2.6. Realizace prodeje

2.7. Časový harmonogram

3. Finanční plán

3.1. Startovací kapitál

3.1.1. Rezerva na měsíc

3.1.2. Potřeba úvěru

3.1.3. Splátkový kalendář

3.2. Zakladatelský rozpočet

3.3. Rozbor nákladů

3.3.1. Variabilní náklady

3.3.2. Fixní náklady

3.3.3. Odpisový plán

3.4. Roční obrat

3.5. Bod zvratu

3.6. Výsledovka, rozvaha, cash flow

3.6.1. Výsledovka v 1. roce podnikání

3.6.2. Rozvaha v 1. roce podnikání

3.6.3. Cash flow v 1. roce podnikání

3.6.4. Výsledovka ve 2. roce podnikání

3.6.5. Rozvaha ve 2. roce podnikání

3.6.6. Cash flow ve 2. roce podnikání

3.7. Finanční analýza

3.8. Analýza citlivosti