



ŠTRUKTÚRA PODNIKATEĽSKÉHO PLÁNU



MANAŽÉRSKE ZHRNUTIE

Stručný popis spoločnosti a cieľ biznisu. Zhrnutie toho najpodstatnejšieho zo všetkých kapitol a zároveň zaujatie čitateľa.



HISTÓRIA SPOLOČNOSTI

Prerozprávanie histórie spoločnosti od vzniku a zároveň nadväznosť na jej budúcnosť.

- Kedy a ako spoločnosť vznikla?
- Ako sa spoločnosť vyvíjala?
- Kto bol zakladateľom?
- Aká bola motivácia založenia spoločnosti?



PRODUKT

Predstavenie a popis produktu alebo služby, jeho vlastnosti, kvalita, cena a výhody.

- Pre koho je určený?
- V čom je jedinečný?
- Aký je plán predaja?

Okrem toho ako je možné produkt používať je vhodné opísať aj dĺžku výrobného procesu a množstvo potrebného materiálu na výrobu.

TRHOVÉ PROSTREDIE

Charakteristika
trhu pôsobenia



Veľkosť trhu

Vývoj trhu



Podiel na trhu



KONKURENCIA

Popis konkurencie na trhu.

V čom sa budeme odlišovať od konkurencie a ako jej budeme konkurovať?

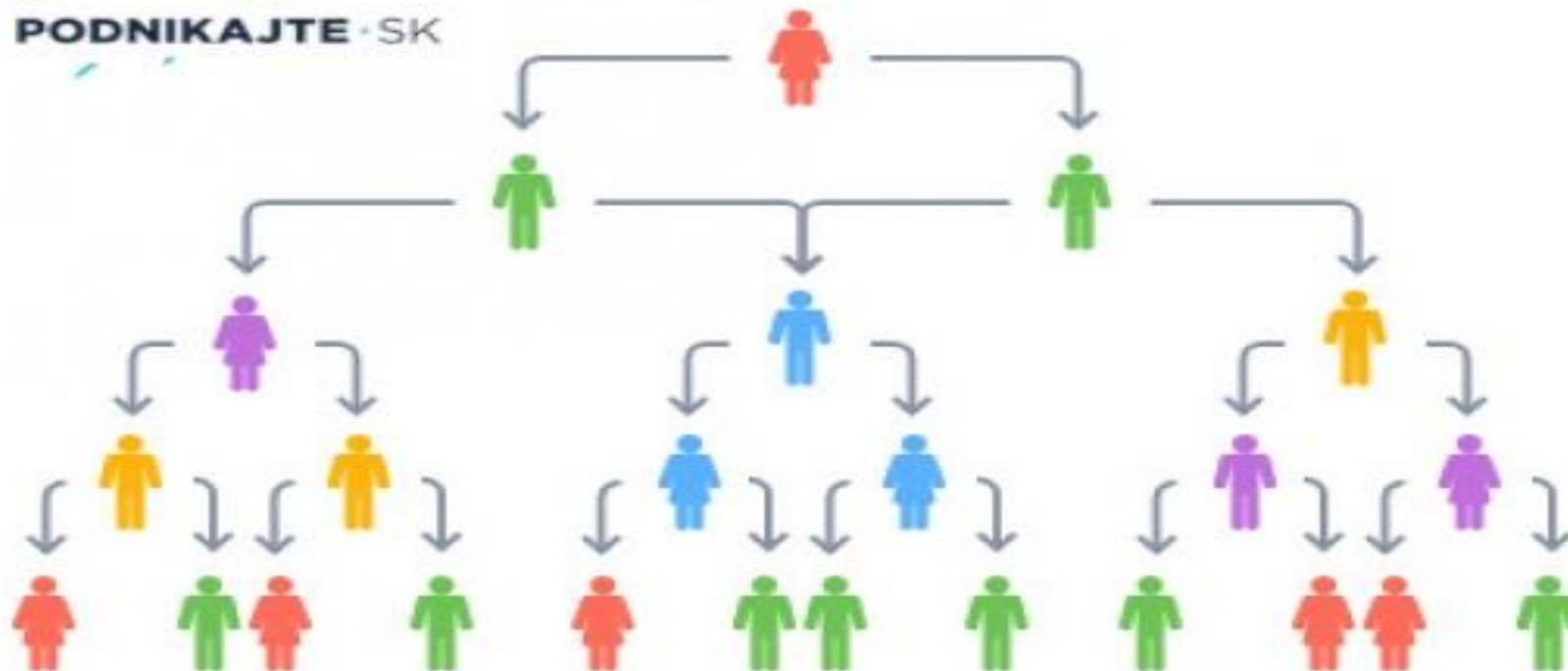
MARKETING

- Popis plánu predaja.
- Zvolenie vhodnej cenovej politiky
- Aký bude vývoj cien a ziskovosť produktov?
- Ako budeme riešiť objednávky, distribúciu a propagáciu?



SWOT ANALÝZA

Príležitosti:	Hrozby:
<ul style="list-style-type: none">▪ <i>Všetko čo nás zvonku podniku môže</i>▪ <i>podporiť: napr., zahraniční investori,</i>▪ <i>vládne nariadenia, obchodné</i>▪ <i>združenia, legislatíva, zákony,</i>▪ <i>zákaznícke chovanie, móda, trendy</i>▪ <i>podpora začínajúceho podnikateľa z ÚPSVaR</i>	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>Naopak - všetko, čo nás môže z</i>▪ <i>vonkajšieho okolia podniku ohroziť:</i>▪ <i>konkurencia, legislatívne obmedzenia atď.</i>
Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none">▪ <i>V čom sme dobrí, lepší ako ostatní:</i>▪ <i>žiadaný produkt, dobrá kvalita,</i>▪ <i>nízka cena, vynikajúca distribúcia,</i>▪ <i>vzdelaný personál, zaujímavá a</i>▪ <i>úspešná reklama, osobný kontakt</i>▪ <i>so zákazníkom a pod.</i>	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>V čom sme slabí, čo nás brzdi</i>▪ <i>v rozvoji: zastaralá technológia,</i>▪ <i>vysoká cena, nedostatok investícií,</i>▪ <i>informácií, know-how, vzdelania</i>▪ <i>a pod.</i>



ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA

Vymenujte kľúčové osoby v spoločnosti a prehľad. Vysvetlite spôsob riadenia spoločnosti, zabezpečenie výroby a podporných aktivít.

FINANČNÝ PLÁN

7. FINANČNÁ PROGNOZA (v €)

	<i>Príjmy</i>	2015	2016	2017
1.	Predaj tovaru	0		
2.	Predaj výrobkov a služieb	0		
3.	Ostatné príjmy	0		
4.	Príjmy z príspevku			
5.	Príjmy celkom (r1 až 4)	0	0	0

	<i>Výdavky</i>	2015	2016	2017
6.	Nákup materiálu a tovaru	0		
7.	Mzdy a platby do fondov	0		
8.	Odvody podnikateľa	0		
9.	Nájomné	0		
10.	Doprava, cestovné, PHM	0		
11.	Energie	0		
12.	Údržba a opravy	0		
13.	Dlhodobý majetok do spotreby	0		
14.	Ostatná prevádzková réžia	0		
15.	Odpisy majetku			
16.	Sociálny fond			
17.	Výdavky celkom (r6 až r11)	0	0	0
18.	Príjmy - výdavky = ZISK	0	0	0



RIZIKÁ

Identifikácia všetkých relevantných rizík, ktoré môžu zhoršiť alebo ohroziť podnikanie.
Odhadnutie pravdepodobnosti vzniku rizika a spôsob minimalizácie vplyvu na podnikanie.



PRÍLOHY



AKČNÝ PLÁN



ORGANIZAČN
Á ŠTRUKTÚRA



ÚČTOVNÉ
VÝKAZY



ŽIVOTOPISY
KLÚČOVÝCH
ĽUDÍ



PRIESKUM
TRHU