Název projektu  
  
PODNIKATELSKÝ PLÁN

**Jméno a příjmení**

Datum:

Verze #:

[1. SHRNUTÍ – MANAGEMENT SUMMARY 4](#_Toc529559880)

[2. PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI 5](#_Toc529559881)

[2.1. ZÁKLADNÍ ÚDAJE 5](#_Toc529559882)

[2.2. POPIS SPOLEČNOSTI 6](#_Toc529559883)

[2.3. KLÍČOVÍ LIDÉ VE FIRMĚ 6](#_Toc529559884)

[3. POPIS PODNIKATELSKÉ PŘÍLEŽITOSTI 7](#_Toc529559885)

[4. PRODUKT 8](#_Toc529559886)

[4.1. POPIS VÝROBKU NEBO SLUŽBY 8](#_Toc529559887)

[4.2. SILNÉ A SLABÉ STRÁNKY PRODUKTŮ 8](#_Toc529559888)

[4.3. SROVNÁNÍ PRODUKTU S PRODUKTY KONKURENCE 8](#_Toc529559889)

[4.4. JEDINEČNOST VÝROBKU/SLUŽBY 8](#_Toc529559890)

[4.5. DOPADY NA ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ 8](#_Toc529559891)

[4.6. VIZE DO BUDOUCNA 8](#_Toc529559892)

[5. REALIZACE 9](#_Toc529559893)

[5.1. VÝROBNÍ PLÁN 9](#_Toc529559894)

[5.2. REALIZAČNÍ TÝM 9](#_Toc529559895)

[5.3. ZAJIŠTĚNÍ POTŘEBNÝCH VSTUPŮ A DODAVATELŮ 9](#_Toc529559896)

[6. ZÁKAZNÍCI 10](#_Toc529559897)

[6.1. CÍLOVÁ SKUPINA 10](#_Toc529559898)

[6.2. PRVNÍ VLAŠTOVKY 10](#_Toc529559899)

[6.3. CESTA K ZÁKAZNÍKOVI 10](#_Toc529559900)

[6.4. POPIS IDEÁLNÍHO PRODUKTU DLE ZÁKAZNÍKA 10](#_Toc529559901)

[7. KONKURENCE 11](#_Toc529559902)

[7.1. POPIS KONKURENCE, JEJÍ ANALÝZA 11](#_Toc529559903)

[7.1.1. PŘÍMÁ/NEPŘÍMÁ KONKURENCE 11](#_Toc529559904)

[7.1.2. POTENCIÁLNÍ KONKURENCE 11](#_Toc529559905)

[7.1.3. HROZBY OD KONKURENCE 11](#_Toc529559906)

[7.1.4. NEJSILNĚJŠÍ HRÁČI V ODVĚTVÍ 11](#_Toc529559907)

[7.1.5. ANALÝZA KONKURENCE 11](#_Toc529559908)

[7.2. SROVNÁNÍ SE S KONKURENCÍ 16](#_Toc529559909)

[7.3. POSITIONING SPOLEČNOSTI 16](#_Toc529559910)

[7.4. IDENTIFIKACE KONKURENČNÍ VÝHODY 17](#_Toc529559911)

[8. MARKETINGOVÝ PLÁN 18](#_Toc529559912)

[8.1. ANALÝZA TRHU 18](#_Toc529559913)

[8.1.1. BCG MATICE 18](#_Toc529559914)

[8.2. MARKETINGOVÁ STRATEGIE 18](#_Toc529559915)

[8.3. MARKETINGOVÁ TAKTIKA 18](#_Toc529559916)

[8.3.1. PROVÁZÁNÍ VLASTNOSTÍ PRODUKTU S HODNOTOU PRO ZÁKAZNÍKA 18](#_Toc529559917)

[8.3.2. CENOVÁ POLITIKA 18](#_Toc529559918)

[8.3.3. KOMUNIKAČNÍ MIX 19](#_Toc529559919)

[8.3.4. DISTRIBUČNÍ MIX 19](#_Toc529559920)

[9. FINANČNÍ PLÁN 20](#_Toc529559921)

[9.1. ZDROJE FINANCOVÁNÍ 20](#_Toc529559922)

[9.1.1. VLASTNÍ ZDROJE 20](#_Toc529559923)

[9.1.2. CIZÍ ZDROJE 20](#_Toc529559924)

[9.2. PŘEHLED NÁKLADŮ 20](#_Toc529559925)

[9.2.1. VSTUPNÍ NÁKLADY 20](#_Toc529559926)

[9.2.2. PROVOZNÍ NÁKLADY 20](#_Toc529559927)

[9.3. CENOTVORBA 20](#_Toc529559928)

[9.3.1. STANOVENÍ NÁKLADŮ 20](#_Toc529559929)

[9.3.2. STANOVENÍ MARŽE 20](#_Toc529559930)

[9.3.3. CENOVÝ MODEL 20](#_Toc529559931)

[9.3.4. SROVNÁNÍ CEN S KONKURENCÍ 20](#_Toc529559932)

[9.4. REALISTICKÝ ODHAD FINANČÍHO PLÁNU 21](#_Toc529559933)

[9.4.1. VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT 21](#_Toc529559934)

[9.4.2. CASHFLOW 21](#_Toc529559935)

[9.4.3. ROZVAHA 21](#_Toc529559936)

[9.5. OPTIMISTICKÝ ODHAD FINANČÍHO PLÁNU 21](#_Toc529559937)

[9.5.1. VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT 21](#_Toc529559938)

[9.5.2. CASHFLOW 21](#_Toc529559939)

[9.5.3. ROZVAHA 21](#_Toc529559940)

[9.6. PESIMISTICKÝ ODHAD FINANČÍHO PLÁNU 21](#_Toc529559941)

[9.6.1. VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT 21](#_Toc529559942)

[9.6.2. CASHFLOW 22](#_Toc529559943)

[9.6.3. ROZVAHA 22](#_Toc529559944)

[10. SWOT ANALÝZA PODNIKÁNÍ 23](#_Toc529559945)

[10.1. SILNÉ STRÁNKY PODNIKÁNÍ 23](#_Toc529559946)

[10.2. SLABÉ STRÁNKY PODNIKÁNÍ 23](#_Toc529559947)

[10.3. PŘÍLEŽITOSTI NA TRHU 23](#_Toc529559948)

[10.4. HROZBY TRHU 23](#_Toc529559949)

[11. ČASOVÝ HARMONOGRAM 24](#_Toc529559950)

[11.1. PŘÍPRAVNÁ FÁZE PODNIKÁNÍ 24](#_Toc529559951)

[11.2. TESTOVÁNÍ TRHU 24](#_Toc529559952)

[11.3. RŮST PODNIKÁNÍ 24](#_Toc529559953)

[11.4. EXPANZE DO ZAHRANIČÍ / NA DALŠÍ TRHY 24](#_Toc529559954)

[12. PŘÍLOHY 25](#_Toc529559955)

# Shrnutí – Management summary

# Představení společnosti

## Základní údaje

Název společnosti:

Sídlo společnosti:

Právní forma:

Identifikační číslo:

Kontaktní osoba:

Telefonní číslo:

Jednatel:

Společník:

Podíl (%):

Společník:

Podíl (%):

Společník:

Podíl (%):

## Popis společnosti

## Klíčoví lidé ve firmě

Jméno, příjmení, tituly

Profesní životopis:

Ve firmě bude odpovědný/odpovědná za:

Jméno, příjmení, tituly

Profesní životopis:

Ve firmě bude odpovědný/odpovědná za:

Jméno, příjmení, tituly

Profesní životopis:

Ve firmě bude odpovědný/odpovědná za:

# Popis podnikatelské příležitosti

# Produkt

## Popis výrobku nebo služby

## Silné a slabé stránky produktů

## Srovnání produktu s produkty konkurence

## Jedinečnost výrobku/služby

## Dopady na životní prostředí

## Vize do budoucna

# Realizace

## Výrobní plán

Potřebné vstupy:

Postup výroby:

## Realizační tým

## Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů

# Zákazníci

## Cílová skupina

## První vlaštovky

## Cesta k zákazníkovi

## Popis ideálního produktu dle zákazníka

# Konkurence

## Popis konkurence, její analýza

### Přímá/nepřímá konkurence

### Potenciální konkurence

### Hrozby od konkurence

### Nejsilnější hráči v odvětví

### Analýza konkurence

**Konkurence 1**

Shrnutí:

Popis:

* Bod 1
* Bod 2
* Bod 3 atp.

Regionální působnost a cílové trhy:

* Bod 1
* Bod 2
* Bod 3 atp.

Silné stránky daného řešení:

* Silná stránka 1
* Silná stránka 2
* Silná stránka 3 atp.

Slabé stránky daného řešení:

* Slabá stránka 1
* Slabá stránka 2 atp.

Klíčová konkurenční výhoda na trhu:

Zajímavé vlastnosti (inspirace pro nás):

* Vlastnost 1
* Vlastnost 2 atp.

V čem si primárně konkurujeme:

* Vlastnost 1
* Vlastnost 2 atp.

Naše výhoda nad konkurencí:

* Naše výhoda 1
* Naše výhoda 2 atp.

Ceník:

* Varianta 1
* Varianta 2

Klienti, velikost a podíl na trhu:

* Klient 1
* Velikost:
* Podíl na trhu:
* Klient 2
* Velikost:
* Podíl na trhu:
* Klient 3
* Velikost:
* Podíl na trhu:

Segment trhu – na jaké zákazníky cílí?

* Segment 1
* Segment 2

Marketingová strategie:

Plánují něco nového?

Finanční výsledky konkurentů:

**Konkurence 2**

Shrnutí:

Popis:

* Bod 1
* Bod 2
* Bod 3 atp.

Regionální působnost a cílové trhy:

* Bod 1
* Bod 2
* Bod 3 atp.

Silné stránky daného řešení:

* Silná stránka 1
* Silná stránka 2
* Silná stránka 3 atp.

Slabé stránky daného řešení:

* Slabá stránka 1
* Slabá stránka 2 atp.

Klíčová konkurenční výhoda na trhu:

Zajímavé vlastnosti (inspirace pro nás):

* Vlastnost 1
* Vlastnost 2 atp.

V čem si primárně konkurujeme:

* Vlastnost 1
* Vlastnost 2 atp.

Naše výhoda nad konkurencí:

* Naše výhoda 1
* Naše výhoda 2 atp.

Ceník:

* Varianta 1
* Varianta 2

Klienti, velikost a podíl na trhu:

* Klient 1
* Velikost:
* Podíl na trhu:
* Klient 2
* Velikost:
* Podíl na trhu:
* Klient 3
* Velikost:
* Podíl na trhu:

Segment trhu – na jaké zákazníky cílí?

* Segment 1
* Segment 2

Marketingová strategie:

Plánují něco nového?

Finanční výsledky konkurentů:

## Srovnání se s konkurencí

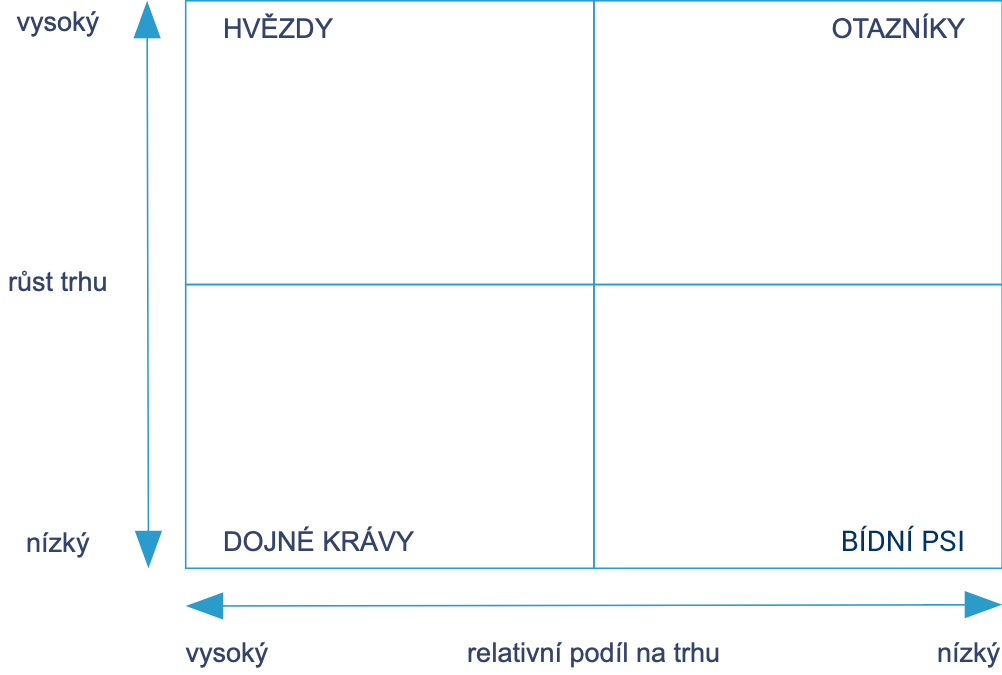
## Positioning společnosti

## Identifikace konkurenční výhody

# Marketingový plán

## Analýza trhu

### BCG matice



## Marketingová strategie

## Marketingová taktika

### Provázání vlastností produktu s hodnotou pro zákazníka

### Cenová politika

### Komunikační mix

### Distribuční mix

# Finanční plán

## Zdroje financování

### Vlastní zdroje

### Cizí zdroje

## Přehled nákladů

### Vstupní náklady

### Provozní náklady

Fixní náklady

Variabilní náklady

## Cenotvorba

### Stanovení nákladů

### Stanovení marže

### Cenový model

### Srovnání cen s konkurencí

## Realistický odhad finančního plánu

### Výkaz zisku a ztrát

1. Tržby z prodeje:
2. Výrobní náklady:
3. Hrubá marže:
4. Seznam provozních nákladů:
5. Hrubý zisk:
6. Čistý zisk:

### Cashflow

### Rozvaha

## Optimistický odhad finančního plánu

### Výkaz zisku a ztrát

1. Tržby z prodeje:
2. Výrobní náklady:
3. Hrubá marže:
4. Seznam provozních nákladů:
5. Hrubý zisk:
6. Čistý zisk:

### Cashflow

### Rozvaha

## Pesimistický odhad finančního plánu

### Výkaz zisku a ztrát

1. Tržby z prodeje:
2. Výrobní náklady:
3. Hrubá marže:
4. Seznam provozních nákladů:
5. Hrubý zisk:
6. Čistý zisk:

### Cashflow

### Rozvaha

# SWOT analýza podnikání

## Silné stránky podnikání

## Slabé stránky podnikání

## Příležitosti na trhu

## Hrozby

# Časový harmonogram

## Přípravná fáze podnikání

## Testování trhu

## Růst podnikání

## Expanze do zahraničí / na další trhy

# Prílohy

Děkujeme za váš čas.

Rádi vám poskytneme více informací.

**Jméno a příjmení**

Telefon:

E-mail: