Název společnosti

PODNIKATELSKÝ PLÁN

Vytvořil:

Datum:

1. [Představení společnosti](#_Představení_společnosti)
   1. Základní údaje o společnosti a její popis
   2. Management společnosti
2. [Představení podnikatelského záměru](#_Představení_podnikatelského_záměru)
3. [Výrobek](#_Výrobek)
   1. Popis
   2. Srovnání výrobku s konkurencí
   3. Silné a slabé stránky výrobku
4. [Realizace a výroba](#_Realizace_a_výroba)
   1. Plán
   2. Tým
5. [Klienti](#_Klienti)
   1. Popis cílové skupiny
6. [Konkurence](#_Konkurence)
   1. Analýza konkurence
   2. Hrozby konkurence
   3. Potencionální konkurence
   4. Největší konkurence na trhu
   5. Srovnání s konkurencí
7. [Finanční plán](#_Finanční_plán)
   1. Zdroje financování
8. [Marketingový plán](#_Marketingový_plán)
   1. Analýza trhu
   2. Marketingová strategie a taktika
   3. Komunikační a distribuční mix
   4. Cenová politika
9. [SWOT analýza](#_SWOT_analýza)
   1. Silné stránky
   2. Slabé stránky
   3. Příležitosti
   4. Hrozby
10. [Časový plán](#_Časový_plán)

# **Představení společnosti**

## Základní údaje o společnosti a její popis

Název společnosti:

Adresa:

IČ:

*Základní popis společnosti, čím se v současné době zabývá, nebo zda se jedná o právě založenou společnost bez historie*

## Management společnosti

Jednatel společnosti:

Tel.:

Email:

Společník společnosti:

Tel.:

Email:

Podíl v % ve společnosti:

Společník společnosti:

Tel.:

Email:

Podíl v % ve společnosti:

# **Představení podnikatelského záměru**

*Popište svůj podnikatelská záměr, čemu se chcete věnovat a proč právě tomuto. Co vás vedlo k tomuto rozhodnutí, čím bude váš výrobek pro trh zajímavý a inovativní.*

# **Výrobek**

## Popis výrobku nebo služby

*Představení služby nebo výrobku*

## Srovnání s konkurencí

*Pokud už podobný produkt nebo služba na trhu už existuje, v čem se bude lišit?*

## Silné stránky výrobku

*Popište*

## Slabé stránky výrobku

*Popište*

# **Realizace a výroba**

## Plán

Popište, jakými kroky dojde k výrobě produktu. Jaké potřebujete vstupy atd.

## Tým

*Jací lidé se budou starat o výrobní proces, jakou jsou jejich zkušenosti v oboru, případně vzdělání*

# **Klienti**

*Popište svoji cílovou skupinu a potencionální zákazníky*

# **Konkurence**

## Analýza konkurence

Seznam a popis konkurenčních společností

## Hrozby konkurence

Čím může konkurence ohrozit vaše podnikání?

## Potencionální konkurence

Mohou přijít na trh další společnosti?

## Největší konkurence na trhu

Jaký váš konkurent je na trhu největší, čím je ve srovnání s ostatními nejlepší, jak se mu povedlo dostat na vrchol

## Srovnání s konkurencí

Jak si podle vás váš výrobek povede ve srovnání s konkurencí

# **Finanční plán**

## Vlastní zdroje financování

Popište

## Cizí zdroje financování

Popište

## Náklady

Popište všechny fixní a variabilní náklady

## Marže

Rozdíl mezi celkovými náklady a prodejní cenou. Ideální stav by měl být okolo 30 %

## Srovnání cen u konkurence

Srovnání vaší ceny a ceny konkurence

# **Marketingový plán**

## Analýza trhu

Jaký marketing používá konkurence, jak komunikuje směrem k zákazníkovi

## Marketingová strategie a taktika

Jaké cílové skupiny budete oslovovat

## Komunikační a distribuční mix

Jakou reklamní kampaň budete dělat, jakými cestami se chcete dostat k zákazníkům

## Cenová politika

Za kolik budete produkty prodávat a proč právě za tuto cenu.

# **SWOT analýza**

## Silné stránky

Ve srovnání s konkurencí, například: patenty, inovace atd.

## Slabé stránky

Ve srovnání s konkurencí, například: vysoké náklady, nízké povědomí značky na trhu atd.

## Příležitosti

Příležitosti pro rozvoj vašeho podnikání, zlepšení pozice na trhu atd.

## Hrozby

Hrozby a rizika které je potřeba eliminovat

# **Časový plán**

Jak je nastavený časový harmonogram prací