

VZOR projektu činnosti (podnikateľského zámeru)

A. Názov vašej organizácie/vášho projektu

B. Obsah podnikateľského plánu:

1. Zhrnutie podnikateľského zámeru
2. Definícia problému
3. Opis produktu, služby, podnikateľská aktivita
4. Spoločenský dopad
5. Finančný plán
6. Predaj, marketing a konkurencia

1. Zhrnutie podnikateľského zámeru

- Čomu sa venuje váš podnikateľský zámer? Vystihnite a v krátkosti napíšte to najdôležitejšie o vašom zámere
- Vymenujte kľúčové zainteresované osoby (ako sú zákazníci, zamestnanci, predstavitelia obce, atď.), inými slovami, kto všetko sa na vašom zámere bude podieľať a bude mať z neho prospech?
- Čím je váš zámer užitočný pre spoločnosť alebo vybranú komunitu? Ako (akým konkrétnym spôsobom) napĺňa pozitívny sociálny vplyv?

2. Definícia problému

Aký spoločenský problém chcete svojim podnikaním riešiť?

- Popíšte konkrétny problém - koho resp. čoho sa týka. V akej geografickej lokalite?
- Prečo vám na ňom záleží? Čo vás motivuje k jeho riešeniu? Prečo si myslíte, že uspejete?

3. Opis produktu, služby, podnikateľská aktivita

- Čo je váš produkt? Aký tovar alebo službu budete ponúkať?
- Akú trhovú medzeru budete vyplňať svojím produktom?
- Uživí sa váš podnikateľský model len z predaja tovarov/služieb, alebo bude musieť byť dofinancovaný z netrhových zdrojov príjmu (dary, granty, dotácie)? Budete potrebovať byť príjemcom kompenzačnej pomoci?
- Opíšte fungovanie svojej podnikateľskej aktivity. Ak ide o nákup a predaj, opíšte od koho kupujete, ako tovar spracúvate, ďalej predávate, atď. V prípade služieb vysvetlite ako chcete tieto služby ponúkať a odkiaľ pochádza vaše know-how. V prípade výroby opíšte výrobný proces, prípadne jednotlivé prevádzky

4. Spoločenský dopad

- V čom bude spočívať spoločenský dopad vašich aktivít? Ako ho budete merať?
- Ako plánujete nakladať s prípadným ziskom?
- Aké iné aktivity plánujete realizovať okrem vášho podnikania? Majú tieto aktivity potenciál prispieť k riešeniu predkladaného problému? Ak áno, ako?

5. Finančný prehľad

	2018	2019	2020	2021
Príjmy				
Prevádzkové náklady (OPEX)				
Náklady na zamestnancov				
Kapitálové výdavky (CAPEX)				
Plánovaný čistý zisk				
Celkové externé financovanie				
Celkové vlastné financovanie				

6. Predaj, marketing a konkurencia

- Kto tvorí cieľový trh pre váš produkt?
- Ktorým (potenciálnym) zákazníkom plánujete predávať svoj produkt? Ak plánujete, pýtali ste sa ich, či by boli ochotní si ho kúpiť? Ako odpovedali?
- Ak plánujete, ako plánujete vstúpiť na trh (cez priamy predaj, dodávateľský reťazec, ...) - ako sa plánujete dostať ku svojmu cieľovému zákazníkovi?
- Za akú cenu predávate alebo chcete ponúknuť svoj produkt? Ako vyzerá vaša cena v porovnaní s cenou konkurencie?
- Aká je veľkosť odvetvia v ktorom chcete podnikat'? Aká je veľkosť trhu?
- Ako vyzerá časový plán implementácie predkladaného podnikateľského zámeru? Kedy plánujete urobiť ktoré úkony a aktivity? Čo možno pokladať za hlavné medzníky v roku 2018?
- Akú finančnú a nefinančnú pomoc by ste potrebovali pre realizáciu svojho podnikateľského zámeru? Akú formu podpory/pomoci budete potrebovať z externého prostredia (napríklad poradenské služby, ...)?

