**Príloha 6**

**Štruktúra a obsah podnikateľského zámeru**

Podnikateľský plán má tri dôležité úlohy:

* Núti podnikateľa premyslieť si dôležité otázky podnikania a logicky posúdiť všetky súvislosti spojené so založením podniku.
* Poskytuje potenciálnemu investorovi, prípadne spoločníkovi informácie, na základe ktorých sa môže rozhodnúť o financovaní alebo o spoluúčasti na projekte ( na základnom imaní firmy, prípadne iných).
* Je použiteľný ako sprievodca podnikateľa pri rozbehu podniku, tiež ako užitočný monitorovací nástroj pre sledovanie chodu podniku.

Spracovanie podnikateľského plánu, jeho obsah a štruktúra budú závisieť od charakteru spoločnosti, preto neexistuje ideálny vzor pre jeho vypracovanie. Podnikateľský zámer by mal obsahovať minimálne tieto časti:

1. **Zhrnutie projektu:**

Cieľ podnikateľského plánu a stručný prehľad o spoločnosti. Požadované finančné zdroje.

* Kľúčové predpoklady úspešnosti projektu.
* Cieľ predkladaného dokumentu – podnikateľského plánu.
* Ako sa produkt / služba líši od konkurencie a akú potrebu uspokojujú.
* Stručný popis podnikateľskej činnosti. Čo sa bude vyrábať/poskytovať.
* Ako firma uspeje v budúcom konkurenčnom prostredí.
* Cieľová skupina hlavých odberateľov (zákazníkov).
* Popis manažérskeho tímu, relatívnych skúseností a špecifických znalostí /zručností.
* Prehľad a štruktúra potrebného kapitálu a jeho použitie (investícia).
* Zhrnutie kľúčových finančných projekcií na najbližšie 3 roky (finančná prognóza podnikania, napr. predikcia Cashflow).

1. **Opis firmy**

V tejto časti je potrebné predstaviť Vašu firmu, jej minulosť, históriu a jej ciele tak, aby bolo možné predpovedať jej budúci vývoj. Opis zamerajte na minulosť podniku ( pokiaľ existoval) a jeho súčasný stav. Potrebné je opísať:

* História firmy, jej účel a právna forma.
* Kedy a prečo bola firma založená.
* Aký je pôvod kapitálu potrebného na rozbeh podnikania (napr. finančné prostriedky od vlastníkov, úvery, fin. prostriedky od investorov a iné).
* Aké výsledky firma dosiahla.
* Súčasný stav firmy (obrat, zisk, produkcia, počet zamestnancov a iné).
* V prípade majetkového a personálneho prepojenia s inými spoločnosťami uviesť najmä výšku majetkového podielu a informáciu o finančnom vývoji týchto spoločností.
* Produkty/služby ktoré spoločnosť vytvorila (predávala na trhu, s akým výsledkom) a súčasný stav produktu/služby.

1. **Opis výrobku alebo služieb**

V opise je potrebné zmieniť sa o dôležitých funkciách výrobku/vlastnostiach služby. Použiť reálne údaje a dokázať ich pomocou čísel. Uveďte, prečo je výrobok najlepší, v čom je porovnateľný a v čom lepší ako konkurenčné výrobky / služby. Ak sú na zdôvodnenie svojich tvrdení k dispozícii výsledky nezávislých testov, použite ich a v prílohe uveďte popis ich záverov.

Táto časť by mala zahŕňať nasledovné informácie:

* Stručný popis výrobku/služby alebo myšlienky, jeho funkciu, prípadne jeho využitie.
* Inovatívnosť, jedinečnosť produktu, služby.
* Terajšiu/ plánovanú produktovú štruktúru, kapacitné pokrytie výroby.
* Prednosti oproti konkurencii.
* Akékoľvek nezávislé ocenenia ( s podrobnosťami uvedenými v prílohe).
* Popis fázy rozvoja, v ktorom sa daný projekt, technológia, resp. riešenie nachádza a aké ďalšie etapy a harmonogram sú potrebné.
* Hlavní odberatelia a ich podiel na celkových tržbách.
* Plánujete nové produkty.

1. **Vlastníci, manažment a zamestnanci**

* Uveďte, kto sú majitelia spoločnosti, výšku ich majetkového podielu, ich skúsenosti, zainteresovanie na chode a výsledkoch spoločnosti.
* Spôsob a výška odmeňovania ( vyplácanie podielov, dividend a pod.).
* Každý člen vedenia, resp. orgánu spoločnosti alebo iní kľúčoví zamestnanci by mali predložiť životopis (do prílohy), v ktorom uvedú najmä svoje skúsenosti v danej oblasti, vzdelanie, pracovné zaradenie, referencie na zrealizované projekty a pod..
* Popíšte organizačnú a riadiacu štruktúru spoločnosti, vrátane riadenia a kontroly finančných záležitostí spoločnosti. Treba sa zmieniť aj o potrebe zamestnancov, o kritériách ich výberu a o ďalších odborných požiadavkách na nich. Táto časť by mala tiež obsahovať charakteristiku platov a spôsob motivácie zamestnancov a manažmentu.

1. **Trh a konkurencia**

Najdôležitejším bodom v tejto časti je zmapovanie a využitie relevantného trhu, ktorý najlepšie zodpovedá Vaším záujmom a možnostiam Vášho podnikania.

* Informácia o odvetví, veľkosti trhu, vývoji, trendoch, sezónnosti.
* Informácie o konkurentoch ( podľa teritória odbytu – v regióne, na Slovensku, v zahraničí).
* Trhový podiel, obrat, silné a slabé stránky.
* Definovanie svojich zákazníkov, odberateľov, uveďte dôvody potenciálneho dopytu po Vašej ponuke a tiež jeho rastu, zmluvy, platobné a dodacie podmienky.

1. **Marketing**

V tejto časti uveďte taktiku, ktorou sa chcete dostať k zákazníkovi a presvedčiť ho, aby kupoval Váš výrobok alebo Vaše služby. V tejto časti treba odpovedať na nasledujúce otázky:

* Ako definujete svojich zákazníkov.
* Ako sa chcete dostať do ich povedomia.
* Aké formy distribúcie mienite uplatniť.
* Akým spôsobom budete predávať.
* Ako uvediete svoj výrobok alebo služby na trh a pod..

1. **Výrobný proces**

V tejto časti popíšte spôsob výroby produktu alebo poskytovania služieb, so zdôraznením jeho inovatívnosti, teda opis výrobného cyklu od vstupu surovín cez výrobu a po distribúciu výrobku, resp. služby k zákazníkovi.

* Dodávatelia a ich štruktúra, závislosť, ceny dôležitých vstupov (aj odhad do budúcna).
* Uveďte stručný popis budov, priestorov, prípadne aj pozemkov, ktoré sa budú využívať na výrobu.
* Aké je strojné a technologické vybavenie, know-how, patenty, licencie a očakávané ďalšie investície.
* Aké sú kapacitné možnosti výroby, etapy a časovanie realizácie projektu.
* Uveďte počet zamestnancov pri začatí výroby a aj ich počet po prípadnom zvýšení predaja.

1. **Dopad na životné prostredie**

Opíšte prípadný vplyv výrobného procesu alebo služieb na životné prostredie – ekologické riziká, nakladanie s odpadmi. Ak výrobný proces alebo dopady z neho budú pre životné prostredie škodlivé, je treba uviesť opatrenia na zníženie nepriaznivého dopadu.

1. **Finančné plány**

Finančnú prognózu zámeru, t. j. nižšie uvedené finančné výkazy spracujte za obdobie najbližších 3 rokov. Finančné plány odporúčame spracovať v nasledujúcej forme:

* Výkaz o toku hotovosti (cash-flow) – zobrazuje oblasť príjmov a výdavkov.
* Výkaz ziskov a strát – udáva prehľad nákladov a výnosov, súvaha – zobrazuje stav majetku a zdrojov jeho krytia.