**Příloha č.8 - PODNIKATELSKÝ PLÁN**

Maximálně 20 stránek bez příloh (přílohou je finanční plán v Excelu a příp. smlouvy s odběrateli/partnerské smlouvy). Níže uvedený vzor reflektuje všechny skutečnosti, které potřebujeme pro vyhodnocení podnikatelského záměru – buďte struční, jasní, výstižní. Vyvarujte se slovního balastu a obecných klišé. Při zpracování podnikatelského plánu můžete využít Manuál: Jak založit sociální podnik, který je dostupný na www.ceske-socialni-podnikani.cz.

1. **Shrnutí** – popište klíčové body vašeho projektového záměru – jak rovinu podnikatelskou (nalezení mezery na trhu a její vyplnění Vaším produktem/službou), tak rovinu sociální (řešení aktuální potřeby konkrétní cílové skupiny). Maximálně půl stránky A4.
2. **Informace o sociálním podniku** - jednoznačně popište, o jaký typ nové podnikatelské aktivity ve smyslu výzvy se jedná (viz 4.1 výzvy – definice nové podnikatelské aktivity v bodech a) - e)) - zda se jedná o založení nového (a) či rozvoj stávajícího podniku (b – e); pokud se jedná o novou podnikatelskou aktivitu definovanou v bodech b) – e), je nezbytné činnost stávající a novou jednoznačně oddělit a toto oddělení jednoznačně popsat. Pokud se jedná o rozšíření podniku, popište činnost novou v kontextu činnosti stávající, aby byla zřejmá jejich návaznost a zároveň stručně informujte o dosavadním hospodaření Vašeho podniku. Popište historii Vašeho podniku (včetně vlastnických poměrů) a uveďte zkušenosti členů týmu z oblasti sociální, podnikatelské (včetně zkušenosti s oborem podnikání, které je předmětem žádosti) a z oblasti řízení projektů, případně uveďte, jak bude odbornost v těchto oblastech zajištěna. Uveďte motivaci k založení sociálního podniku. Definujte Vaše hlavní i vedlejší cíle, a to za důsledného dodržení metody SMART - cíle podnikatelské a sociální budou v rovnováze. Vyjmenujte stakeholdery a uveďte jejich vztah k Vašemu podnikání a formy spolupráce.
3. **Naplňování principů sociálního podniku v praxi** – popište jejich konkrétní naplňování (detailně popište poskytování podpory zaměstnancům z CS). Cílovou skupinu zaměstnanců popište v žádosti, zde uveďte jen doplňující informace, které se do žádosti nevešly.
4. **Popis vaší podnikatelské příležitosti** – popište váš produkt, příp. vložte fotku produktu; popište provozovnu/prostory pro podnikání/potřebné vybavení (vč. toho, které není pořizováno v rámci projektu); pořizované vybavení specifikujte, uveďte jeho (technické) parametry a zdůvodněte jeho potřebnost; uveďte provozní dobu, specifikaci prostor (lokace, výměra, počet místností apod.). Z popisu musí být jednoznačné, jak bude fungovat provoz podniku.
5. **Analýza trhu** – popište prostředí, ve kterém se chcete pohybovat: jak velký je váš trh, na jaké segmenty se hodláte zaměřit, kdo budou vaši zákazníci, kdo budou vaši dodavatelé a odběratelé; proveďte analýzu konkurence a definujte konkurenční výhodu; udělejte přehlednou jednoduchou SWOT analýzu a následně analýzu rizik; uveďte seznam předjednaných zakázek a jejich výši, nebo doložte smlouvy s odběrateli (může být doloženo jako samostatná příloha podnikatelského plánu).
6. **Marketing** – popište strategii svého podnikání - způsob jakým chcete dosáhnout vytyčených cílů, výběr cílového trhu, jak se o vás dozvědí zákazníci, jakou nastavíte taktiku - marketingový mix - jakým způsobem budete propagovat vaše výrobky/ služby, jaké marketingové komunikační nástroje budou používány, jaké je načasování propagačních aktivit (zapracujte do harmonogramu), jak budete pracovat navenek s faktem, že jste sociální podnik. Popište způsob, jak budete v na začátku i v průběhu podnikání hledat nové zákazníky a jak budete komunikovat se stávajícími. Zapracujte vše do marketingové strategie a harmonogramu.
7. **Management a lidské zdroje** – představte stručně váš tým, počet pracovníků, jejich úvazků, stručné náplně práce (musí být zřejmé, jak budou zaměstnanci zapojeni do provozu podniku). Popište výběrový proces zaměstnanců, kvalifikační předpoklady/pracovní zkušenosti. Pokud máte konkrétní zaměstnance a realizační tým již vybrané, uveďte to, a to včetně jejich kvalifikace/pracovní zkušenosti.
8. **Harmonogram** – vytvořte přehledný a jednoduchý časový sled vašeho sociálního podnikání. Vytyčte si milníky a data, ke kterým se vztahují. Můžete použít rozličné vizuální formy k znázornění - např. časová osa v kombinaci s tabulkou, tabulka se čtvrtletními milníky.
9. **Finanční plán sociálního podniku** formou samostatné přílohy v Excelu – uveďte plánované náklady, výnosy alespoň po dobu 3 let (min. 1 rok po skončení projektu), minimálně po čtvrtletích (v případě rozšíření podniku novou činnost/nový produkt oddělte); informace ve finančním plánu okomentujte slovně včetně jeho shrnutí; popište zdroje financování (pokud žádáte v IROP, uveďte v jakém objemu a na jaké položky), uveďte bližší informace o tom, co bude z jakého zdroje financováno; vypočítejte bod zvratu[[1]](#footnote-1); rozepište cash flow; uveďte kalkulaci ceny produktu vč. marže (kalkulaci proveďte u hlavních produktů konkrétně, u zakázkové činnosti doporučujeme uvést vzorovou/é zakázku/y). Vaše propočty musí být pro hodnotitele srozumitelné, dostatečně a důvěryhodně podložené předchozím textem podnikatelského plánu (analýzou trhu a zájmu odběratelů, doložením budoucího odběru atd.) a musí vykazovat předpoklady udržitelnosti. Nezaměňujte finanční plán s rozpočtem projektu (v této kapitole se zabýváte finančním plánem podniku, který může rozpočet projektu přesahovat jak objemově, položkově, časově). Finanční plán je doložen jako samostatná příloha podnikatelského plánu. Příklad finančního plánu je umístěn na <https://forum.esfcr.cz/> v diskuzním fóru, klubu Podpora sociálního podnikání, složce Dokumenty.
1. Bod zvratu = fixní náklady/(cena mínus variabilní náklady za dané období); příklad výpočtu bodu zvratu je zveřejněn v Manuálu: Jak založit sociální podnik (www.ceske-socialni-podnikani.cz). [↑](#footnote-ref-1)