



## Příloha č. 7 - PODNIKATELSKÝ PLÁN

Maximálně 15 stránek normostran. Normostranou myslíme 1800 znaků na A4. Níže uvedený vzor reflektuje všechny skutečnosti, které potřebujeme pro vyhodnocení podnikatelského záměru – buďte struční, jasní, výstižní. Vyvarujte se slovního balastu a obecných klišé.

- I. Shrnutí** – mělo by vzbudit ve čtenáři zvědavost, proto mu věnujte velkou pozornost. Zakomponujte do něj klíčové body vašeho podnikatelského záměru – jaké produkty/služby budete poskytovat, jaká je jejich konkurenční výhoda. Doplněte o komentář ohledně tržních trendů (velikost trhu, jeho potenciál a růst, chování zákazníků) a ke konkurenci. Popište přehledně, kdo jsou vaše klíčové osobnosti a kdo jsou vaši stakeholdéři. Obohaťte text také o nejdůležitější kvantitativní finanční informace. Zjednodušeně udělejte extrakt následujících bloků do jednoho. Nejlepší je tento odstavec udělat až nakonec. Maximálně půl A4.
- II. Informace o sociálním podniku** – stručně popište historii Vašeho podniku, vlastnické poměry a motivaci k založení sociálního podniku; definujte stručně Vaše poslání, vize a cíle; uveďte zkušenosti členů týmu ze sociální a podnikatelské oblasti a z oblasti řízení projektů; vyjmenujte stakeholdery a uveďte jejich vztah k Vašemu podnikání a formy spolupráce.
- III. Naplňování principů sociálního podniku v praxi** – popište stručně jejich konkrétní naplňování. V sociálním principu popište skupinu znevýhodněných zaměstnanců.
- IV. Popis vaší podnikatelské příležitosti** – popište váš produkt/službu, příp. vložte fotku produktu; popište provozovnu/prostory pro podnikání/potřebné vybavení; popište alternativní řešení vaší podnikatelské situace pro případ, že vše nepůjde tak, jak jste předpokládali.
- V. 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.
- VI. Marketing** – popište strategii svého podnikání - způsob jakým chcete dosáhnout vytyčených cílů, výběr cílového trhu, jak se o vás dozvědí zákazníci, jaký 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 na začátku i v průběhu podnikání hledat nové zákazníky a jak budete komunikovat se stávajícími. Zapracujte vše do marketingové strategie a harmonogramu.
- VII. Management a lidské zdroje** – představte stručně váš tým, počet pracovníků, jejich úvazků, stručně náplně práce.
- VIII. 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.
- IX. Finanční plán** – zrekapitulujte zde přehledně objem financí, které pro naplnění svých cílů budete potřebovat, náklady, příjmy, zdroje financování – položky okomentujte; Vaše propočty musí být pro hodnotitele srozumitelné.