

Od nápadu k úspěchu

Podnikatelský plán jako cesta k úspěchu

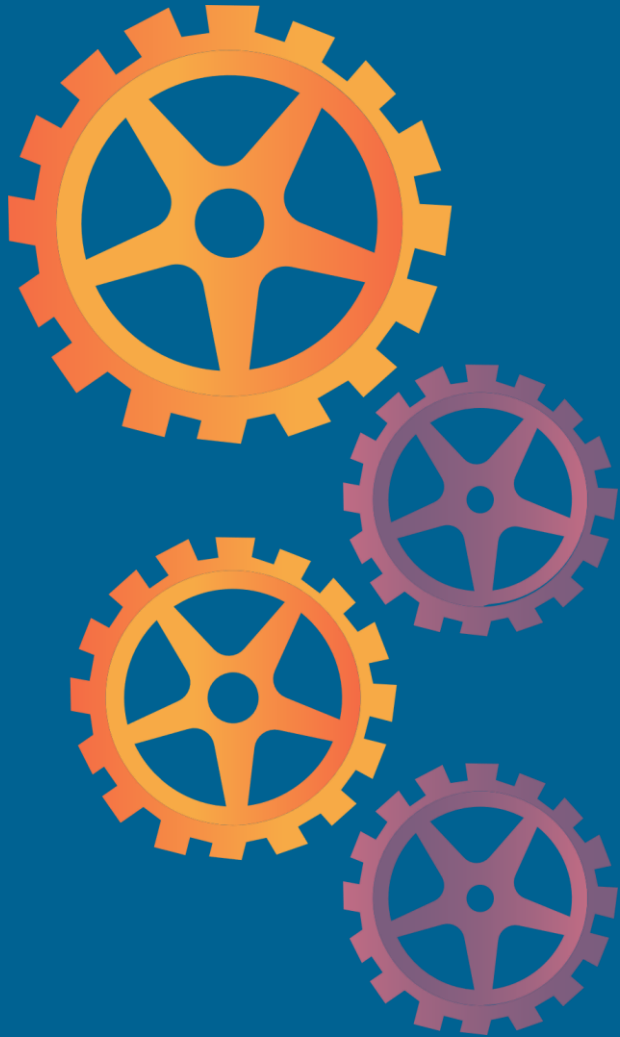


Stačí k úspěchu podnikatelský nápad nebo nápad na produkt?

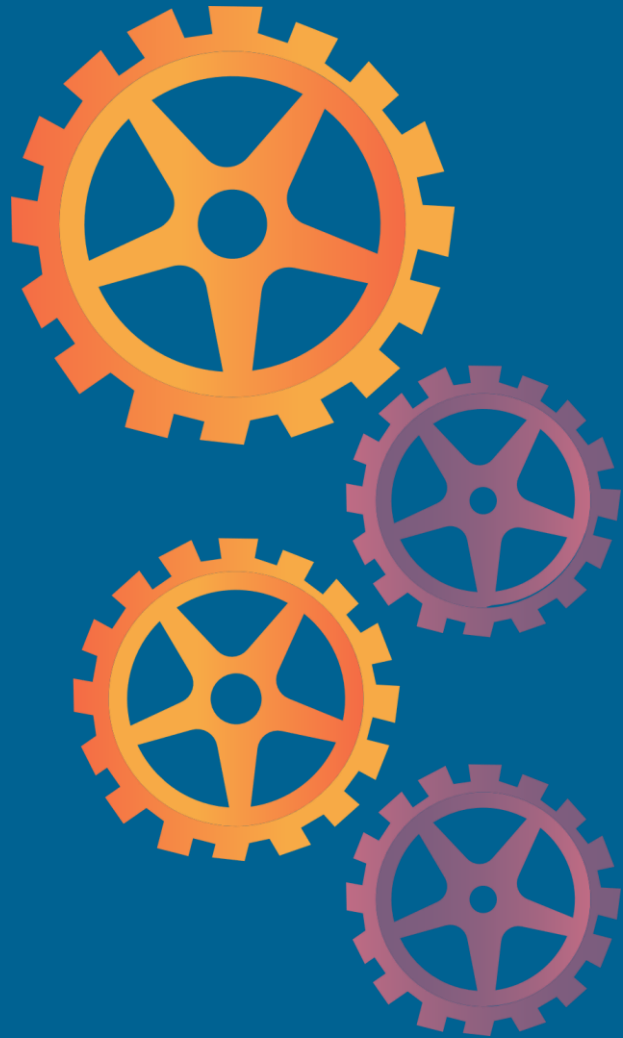
Ne

- Zákazník si nekoupí myšlenku, ale produkt/slужbu.
- Podnikatel musí vytvořit nebo mít:
 - Efektivní organizaci aby byl schopen dodávat výrobky/slужby
 - Účinnou strategii
 - Finanční podporu projektu a
 - Příznivou situaci na trhu.

Obchodní
Plán



Co je to obchodní plán a jak napsat obchodní plán, který přesvědčí ostatní, aby investovali?

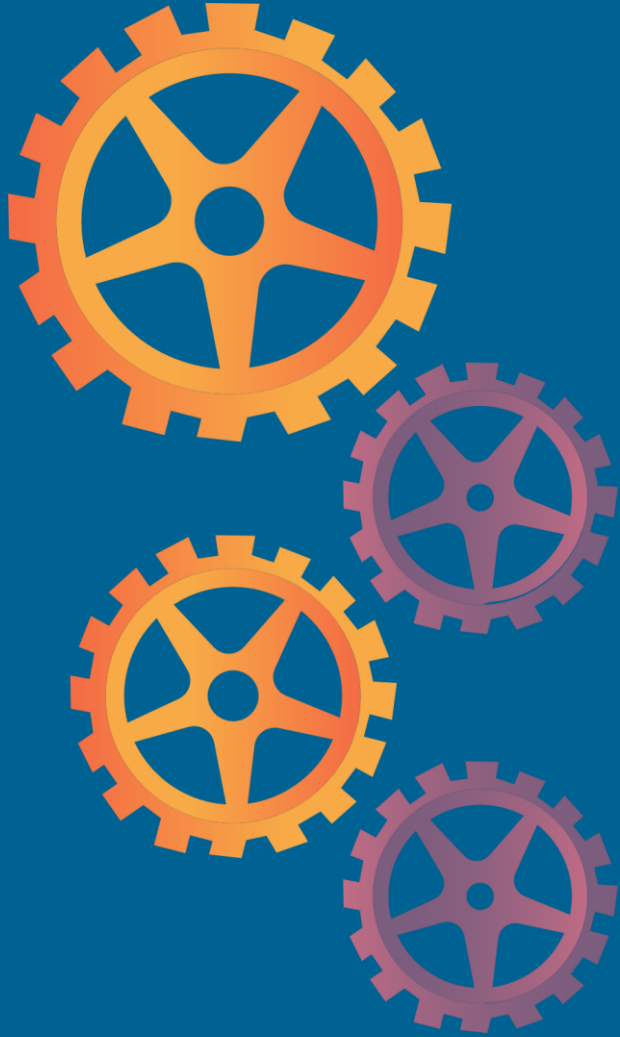


- Obchodní/podnikatelský plán je podrobný návrh, který popisuje nový podnik nebo rozšíření stávajícího podniku. Obchodní plán slouží k:
 - Zaměření na účely a využití plánu
 - Identifikaci a podpoře klíčových předpokladů
 - Zdůraznění kritických faktorů úspěchu nebo neúspěchu
 - Vymezení milníků, aby uživatelé mohli vyhodnotit úspěch.
 - Zahrnutí finanční projekce, abyste otestovali plán, zainteresovali podnikatele a usnadnili vyjednávání.

Jaká je struktura obchodního plánu?

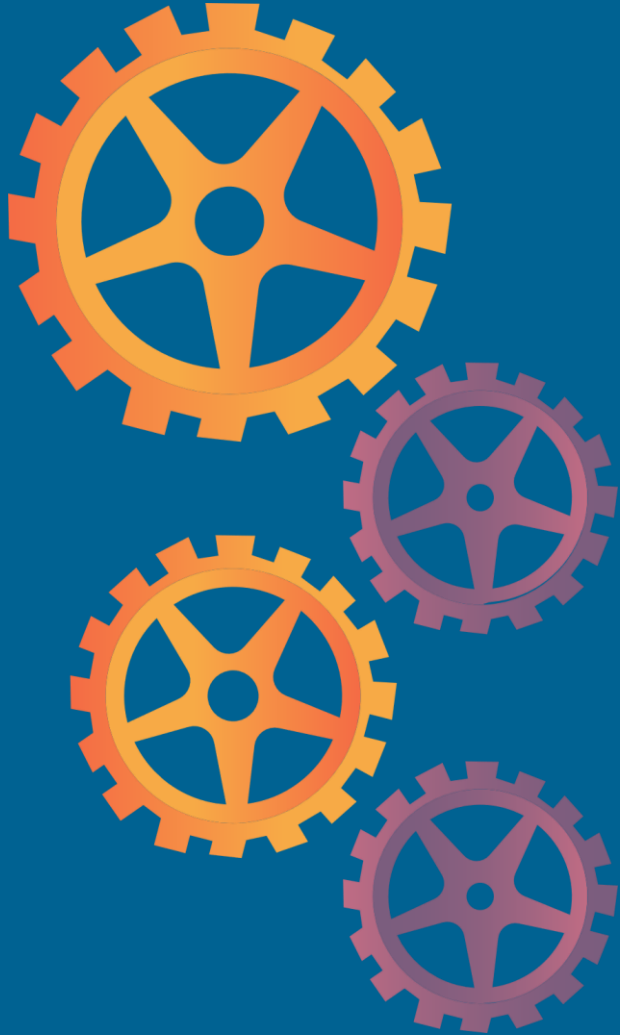
- Shrnutí
- Plán produktu/služby
- Plán manažerského týmu (lidské zdroje)
- Analýza odvětví / trhu - analýza konkurence / zákazníků / trhu
- Operační plán
- Organizační plán
- Marketingový plán
- Plán růstu
- Finanční plán

A ... spousta dalšího



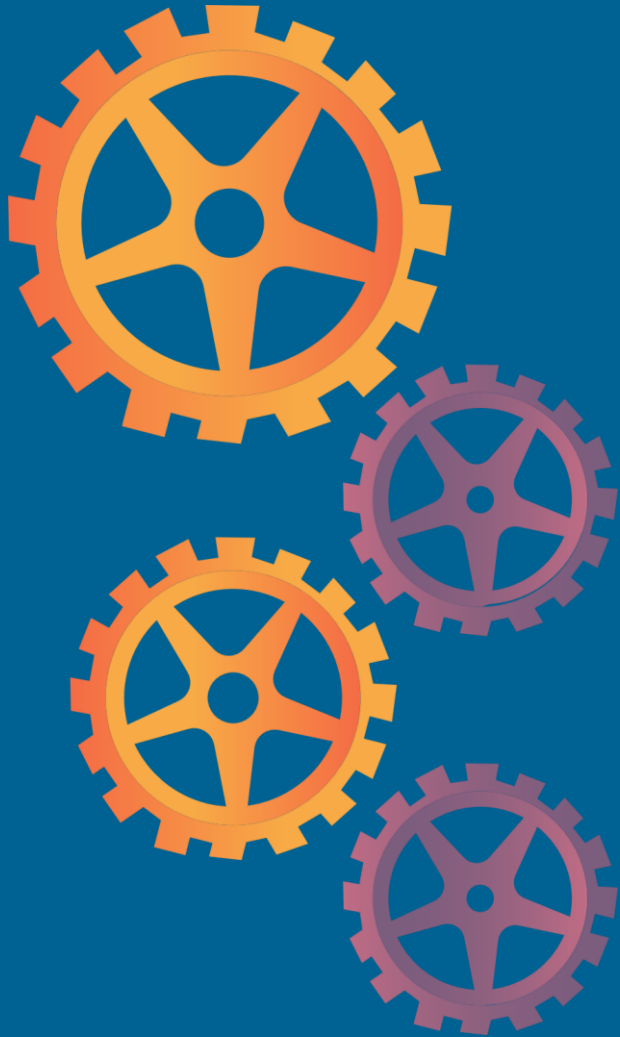
Dobrý obchodní plán ...

- přesvědčí lidi, že podnikatelský nápad a jeho realizace jsou proveditelné a mají potenciál růstu. Aby byl plán přesvědčivý, musí:
 - Prokázat znalost technologie, trhu, rizik a potřeb zákazníků.
 - Obhajovat předpoklady, které vedou k ověřitelným hypotézám.
 - Poskytnout věrohodný důkaz trvalého závazku
 - Být dokladem o pověsti a certifikaci
 - Signalizovat kvalitu a schopnosti týmu



Úskalí obchodních plánů

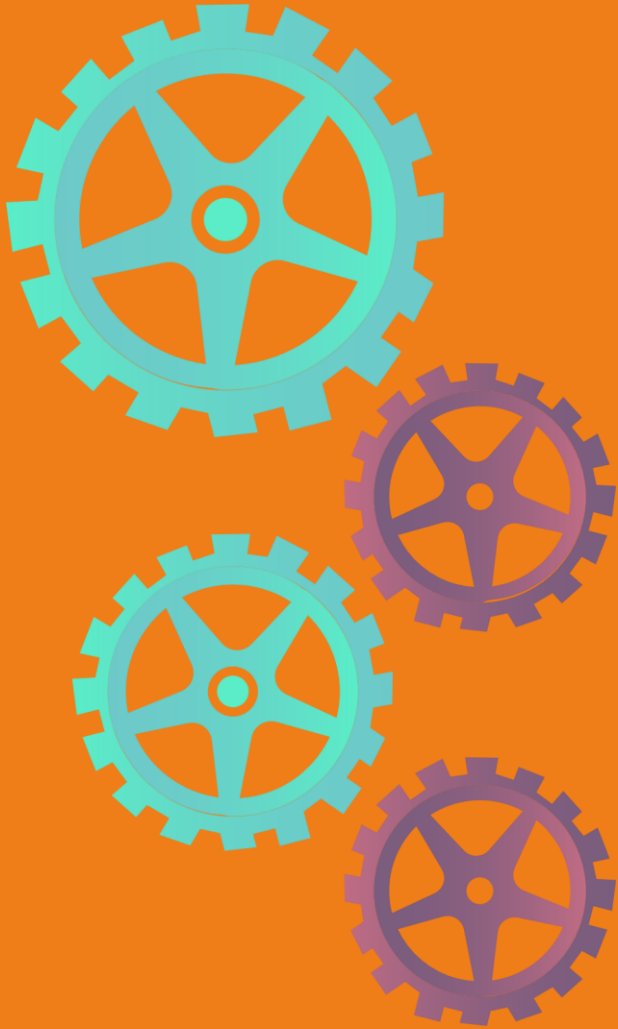
- Nebyl jasně identifikován problém/nedostatek zákazníka, který by měl podnik řešit.
- Nedokážete jasně určit úzký cílový trh
- Spoléháte se na obchodní model, který nedává ekonomický smysl.
- Spoléháte se na vysoce kvalifikovaný tým, kterému chybí kritické odborné znalosti, které podnik potřebuje.
- Nepoznáte hrozby a potenciální problémy



Jsou finanční výkazy důležité pro podnikatelský plán?

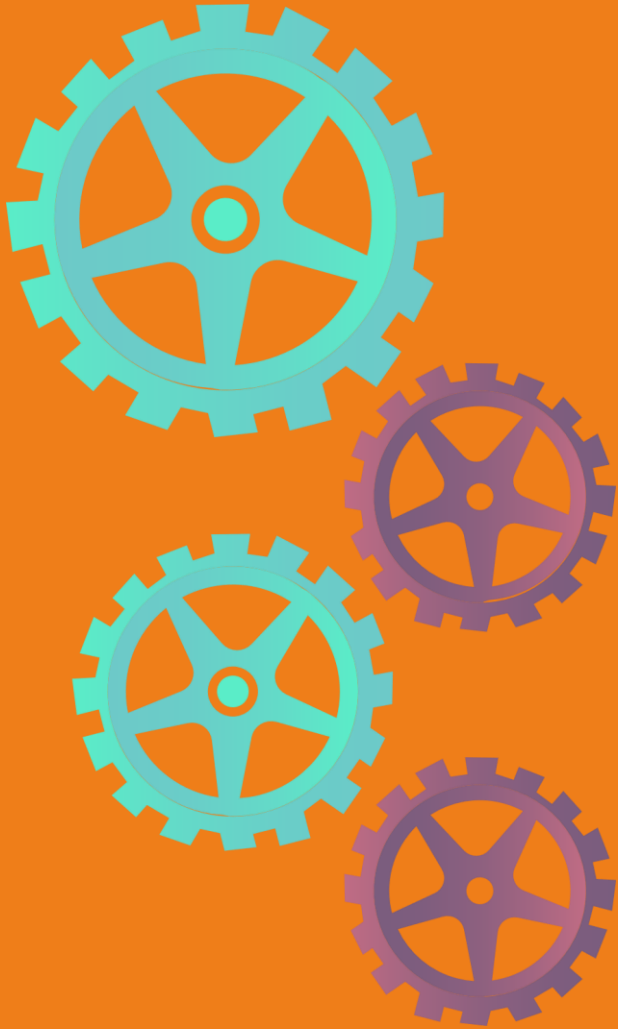
Ano

- ✓ Reprezentují finanční zdraví, transakce a situaci podniku.
- ✓ Jsou to komunikační kanály mezi manažery/vlastníky, akcionáři, bankami atd. Jsou v nich obsaženy informace jako zisky, tržby, investice, zásoby, úvěry atd.
- ✓ Analyzuje je mnoho zúčastněných stran.
- ✓ Jsou tak důležité, že jsou velmi dobře regulovány z hlediska formy, přesnosti, doby zveřejnění atd.



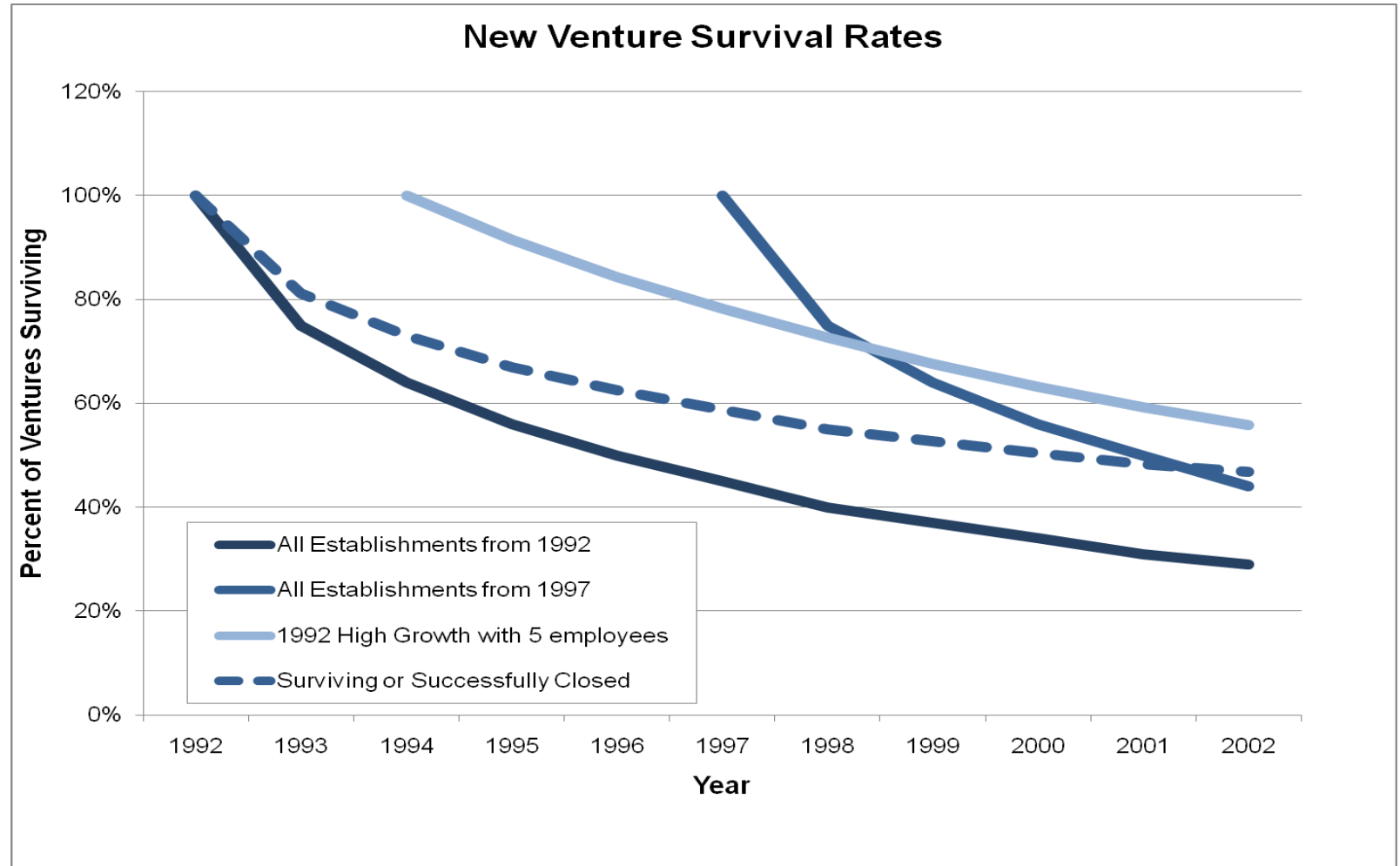
Kdo může financovat můj podnikatelský nápad?

- ✓ Rodina a přátelé
- ✓ Ostatní podniky
- ✓ Zaměstnanci
- ✓ Hedgeový fond
- ✓ Rizikový kapitál
- ✓ Banky
- ✓ Hromadné financování
- ✓ A další



Mohou začínající podniky být neúspěšné? (1)

Ano



Graf procentuální úspěšnosti nových podniků. Zdroj: Řada sledování obchodních informací z let 1998-2002. Údaje jsou k dispozici v publikaci "Small Business Growth: Working Paper Small Business Administration, 2007, zpracovali Brian Headd a Bruce Kirchhoff.

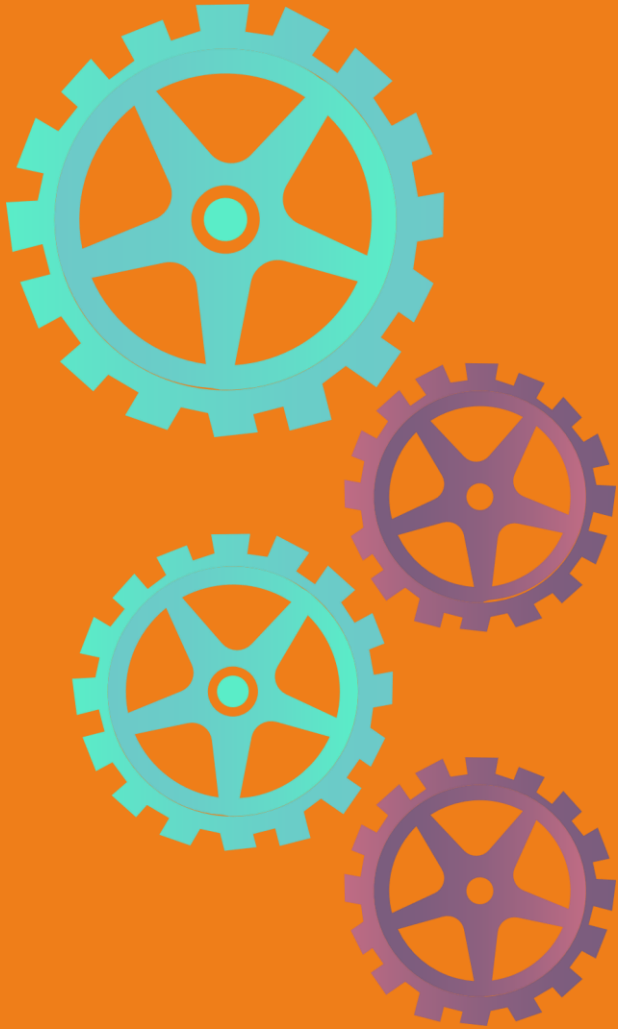
Proč začínající podniky neuspějí?

✓ **Neúspěch**

- ✓ Špatné řízení
- ✓ Zanedbávání
- ✓ Slabé kontrolní systémy
- ✓ Nedostatečný kapitál

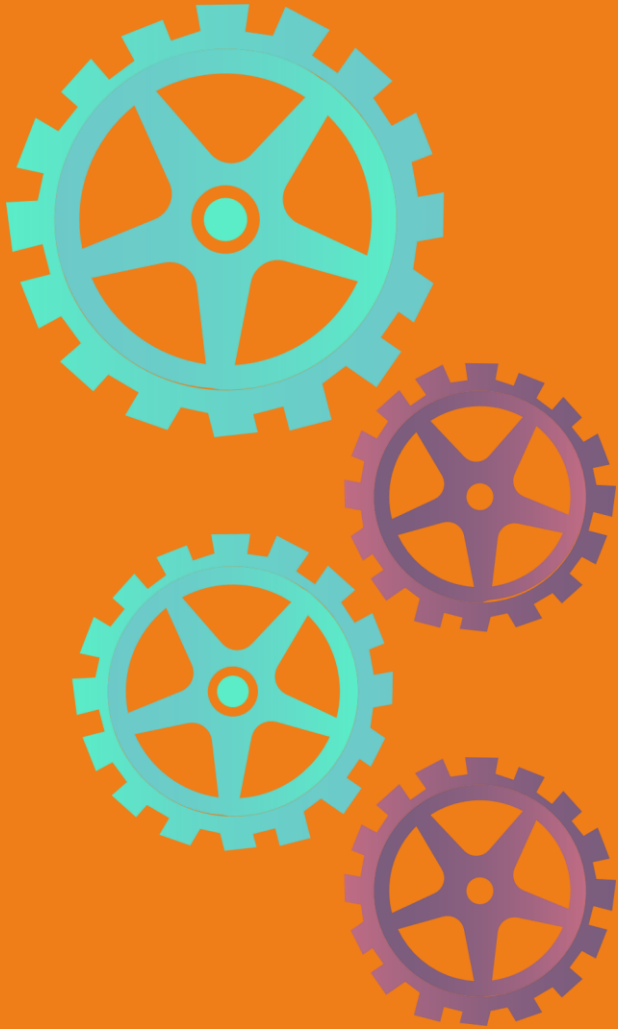
✓ **Úspěch**

- ✓ Tvrdá práce, odhodlání a obětavost
- ✓ Poptávka na trhu
- ✓ Manažerské schopnosti
- ✓ Štěstí!!!



Je mezinárodní - globální prostředí důležité pro formulaci obchodní strategie?

- ✓ Žádné hranice
- ✓ Klíčový faktor úspěchu: Vnitřní a vnější logistika
- ✓ Podnik nekonkuruje místním podnikům, ale podnikům po **celém světě**.



The project „Agile2Learn was financed with the support of the Erasmus+ Programme of the European Commission under the Grant No.: 2021-1-CZ01-KA220-VET-000025558

[Agile2learn.eu](https://agile2learn.eu)