enterprise europe network

Podpora podnikania na dosah ruky

PODNIKATEĽSKÝ PLÁN

ZÁKLAD ÚSPEŠNÉHO PODNIKANIA

Máte nápad, myšlienku na podnikanie? Chcete, aby Vaše podnikanie dostalo reálne obrysy? Dajte Vašu ideu na papier! Vypracujte podnikateľský plán!

NÁRODNÁ AGENTÚRA PRE ROZVOJ MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA

Dobre spracovaný podnikateľský plán je jedným z predpokladov **úspešného podnikania!**

- Predstavte myšlienku podnikania
- Určite si hlavný cieľ podnikania
- Stanovte si priebežné ciele podnikania

Podnikateľský plán Vám poskytne:

- objektívny pohľad na podnikanie,
- analýzu uskutočniteľnosti cieľov,
- kontrolu podnikateľskej činnosti,
- nevyhnutný podklad pre investora.

Typy podnikateľského plánu:

Rozlišujeme **3 typy** podnikateľského plánu, z ktorých má každý isté špecifiká, ale jednotne odpovedajú na 3 základné otázky:

- kde som? - situácia firmy v súčasnosti
- kam idem? - vychádza zo súčasnej situácie a stanovuje si ciele, zámery do budúcnosti
- ako sa tam dostanem? - nástroje, spôsoby a prostriedky na dosiahnutie týchto cieľov

Európska komisia
Podnikanie a priemysel

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania
Enterprise Europe Network
02/ 50 24 45 00
nadsme@een.sk
www.nadsme.sk

cip competitiveness and innovation framework programme 2007–2013

1. Zakladateľský podnikateľský plán (podnikateľský zámer)

- pripravuje sa pred začatím podnikania, keď podnikateľ ešte nemá k dispozícii údaje o predošlej činnosti firmy, o ktoré by sa mohol oprieť
- pozornosť by sa mala venovať analýze podnikateľa
  - v čom chcem podnikať
  - čo chcem dosiahnuť
  - akými prostriedkami a metódami to chcem dosiahnuť
  - aký kapitál mám k dispozícii
- hodnotia sa schopnosti a skúsenosti v danej oblasti podnikania
- zakladateľský podnikateľský plán má v skutočnosti také isté časti ako strategický podnikateľský plán, len v oveľa menšom a jednoduchšom rozsahu.

2. Strategický podnikateľský plán

- je vnútorný dokument firmy, ktorý je zameraný na to, aký cieľ chce firma dosiahnuť a má pomáhať pri dosahovaní týchto cieľov
- kľúčovými časťami plánu sú:
- analýza trhu
- podnikateľské prostredie
- konkurencia
- ekonomické trendy v danej oblasti
- plán zostavuje sám podnikateľ, vo väčších firmách manažment. Strategické plány sa pripravujú na obdobie 3-5 rokov, každoročne sa ešte pripravuje ročný plán

3. Finančný plán

- od strategického plánu sa líši tým, že nie je len vnútorným dokumentom pripravovaným pre potrebu firmy, ale aj pre banky, prípadne pre investorov, ak chce firma získať úver
- banky sa zaujímajú predovšetkým o:
- podmienky trhu
- očakávaný rast financií
- výšku zisku
- návratnosť investícií

Niekoľko odporúčaní na záver:

- Podnikateľský plán je potrebné písať premyslene a v pokoji, nie na poslednú chvíľu.
- Na úvod je dobré použiť metódu Brainstorming (hádzanie myšlienok a nápadov na papier bez formálnej úpravy) a až nakoniec plán spísať podľa štandardnej štruktúry.
- Podnikateľský plán je dobré poskytnúť k nahliadnutiu, predtým než ho oficiálne predložíte, niekomu objektívnemu s cieľom získať ďalšie podnety, nápady a v neposlednom rade konštruktívnu kritiku.

Ak ste presvedčení o svojom podnikateľskom zámere, o jeho originalite a perspektíve, nenechajte sa odradiť a choďte za svojim cieľom.

V ÚSPECH VÁŠHO PODNIKANIA MUSÍTE VERIŤ NAJMÄ VY SAMI!

www.enterprise-europe-network.sk

Tento leták bol vydaný Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania (NARMSP) v rámci iniciatívy Enterprise Europe Network, spolufinancovanou Európskou komisiou. Slúži na všeobecnú orientáciu slovenských malých a stredných podnikateľov pri začatí podnikania. Obsah tohto letáka nepredstavuje názor ani stanovisko Európskej komisie alebo NARMSP.