

TVORBA BIZNIS PLÁNU HROU

Zo všetkých slovenských novozaložených podnikov 25% zanikne po prvom roku a 55% po piatich rokoch. Prečo toľko podnikov zanikne, keď je dnes množstvo dostupných informácií o tom, ako byť úspešný? Ako vnieť do podnikania tvorivú energiu, ktorá vám prinesie stabilnú pozíciu na trhu?



V dnešnom svete nestačí mať len dobrý nápad. Je treba rozplánovať si svoje cesty a sústrediť svoju pozornosť na to, či kráčate podľa plánu a správnym smerom. **Spoločným GPS na vašich podnikateľských cestách je práve dobrý biznis plán.**

Pýtate sa prečo investovať váš drahý čas do prípravy biznis plánu?

V prvom rade kvôli sebe. Možno zakladáte novú firmu, chcete expandovať na nové trhy či rozšíriť svoje portfólio. Alebo potrebujete úver a snažíte sa získať nových investorov a obchodných partnerov. To všetko sú príležitosti, kedy budete potrebovať dobrý biznis plán na prezentovanie svojich podnikateľských ambícií.

Pustite sa do tvorby biznis plánu s radosťou, aj keď si o sebe myslíte, že nie ste žiaden spisovateľ.

Biznis plán by mal byť ľahko čitateľný pre každého. Píšte jednoducho a zrozumiteľne a snažte sa zaujať. Svoj výtvar môžete dať prečítať aj niekomu z rodiny, kolegovi alebo partnerovi, aby vám dal spätnú väzbu.

Taktiež pamätajte, že hodnota dokumentu sa nezvyšuje s jeho dĺžkou. Dlhofungujúca spoločnosť potrebuje rozsiahlejší biznis plán, avšak začínajúcemu podnikateľovi stačí len niekoľko strán.

Základným kameňom dobrého biznis plánu je jasná štruktúra.

Na začiatok si zodpovedajte všetky otázky, ktoré vás v súvislosti s vašim podnikateľským plánom napadnú. Potom vaše nápady jednoducho rozpracujte do jednotlivých kapitol. Môžete postupovať podľa dopredu pripravenej šablóny, ktorú nájdete na nasledujúcej strane.

Inšpirujte sa štruktúrou nášho biznis plánu

1. Manažérske zhrnutie

Stručne popíšte vašu spoločnosť a cieľ vášho biznis plánu. Zhrňte to najpodstatnejšie zo všetkých kapitol.

3. Produkt

Predstavte a popíšte váš produkt alebo službu. Aké sú jeho vlastnosti, cena, výhody a nevýhody? Pre koho je určený? V čom je jedinečný? Aký je plán predaja?

5. Konkurencia

Popíšte vašich konkurentov. Aké sú ich silné a slabé stránky? V čom sa odlišujete? Ako im budete konkurovať?

7. Organizačný plán

Vymenujte kľúčové osoby spoločnosti a projektu, prehľad o ich vzdelaní, skúsenostiach a doterajšej praxi.

9. Prílohy

Priložte akčný plán, životopisy expertov, organizačnú štruktúru, účtovné výkazy, prieskumy trhu a pod.

2. História spoločnosti

Prerozprávajte históriu spoločnosti v nadväznosti na budúcnosť. Kedy a ako spoločnosť vznikla? Ako sa vyvíjala? Kto bol zakladateľom? Aká bola jeho motivácia, schopnosti a skúsenosti?

4. Trhové prostredie

Charakterizujte trh, na ktorom budete pôsobiť. Aká je jeho veľkosť? Ako sa vyvíjal? Aký máte podiel na trhu? Čo hovoria štatistiky o trhu?

6. Marketing

Popíšte ako budete realizovať váš plán predaja. Akú cenovú politiku zvolíte? Aký bude vývoj cien a ziskovosť produktov? Ako budete riešiť objednávky, distribúciu reklamácie a reklamu?

8. Finančný plán

Zanalyzujte vaše účtovné výkazy a naplánujte tržby, náklady, investície a cash flow.

Jedno čínske príslovie hovorí, že aj cesta dlhá tisíc kilometrov sa vždy začína prvým krokom. Urobte aj vy váš prvý krok. Pretavte vaše myšlienky do biznis plánu.

Autor: Martina Marčanová, finančný analytik Centire