

# Podnikatelský plán

# Obsah bloku

- Postup práce
- Lean Canvas
- Podnikatelský plán
  - Adresáti a účel
  - Obsah, rozsah a struktura
  - Chyby podnikatelských plánů

What People Think  
Success Looks Like:



What success Really  
Looks Like:



# Postup práce

- **Kreativní fáze**
  - rozpracovat nápad do podoby záměru
  - stanovit cíl
  - promyslet souvislosti
- **Analytická fáze**
  - vybrat analytické metody a postupy
  - sesbírat co nejvíc informací
  - rozřídít informace
  - provést analýzy
  - vyvodit závěry
- **Tvůrčí fáze**
  - sepsat podnikatelský plán
- průběžně
  - doplňovat informace
  - upravovat záměr
  - upravovat cíl

# Cíle

- nemáme-li cíl, nemůžeme vědět, jestli jsme ho dosáhli
- **S** – specifický, jasný, přesně formulovaný
- **M** – měřitelný, ne obecný
- **A** – přijatý (accepted) všemi členy týmu
- **R** – reálný, dosažitelný, ale ambiciózní
- **T** – časově vymezený (timed)

# Lean Canvas

- Alexander Osterwalder\*
- [www.leancanvas.cz](http://www.leancanvas.cz)
- stručně, jasně, promyšleně
- provázaně

\* The Business Model Canvas. [nonlinearthinking.typepad.com](http://nonlinearthinking.typepad.com), July 05, 2008. Accessed Feb 25, 2010.

# Lean Canvas

Podnikatelský plán na jedné straně papíru  
Online kurz zdarma na [www.leancanvas.cz](http://www.leancanvas.cz)

Projekt:

Autor:

Datum:

Verze #

<b>Problém</b> Jaké jsou 1-3 nejpalčivější problémy vašich zákazníků?  <b>2</b>	<b>Řešení</b> Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?  <b>3</b>	<b>Unikátní nabídka hodnoty</b> Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?  <b>4</b>	<b>Neférová výhoda</b> Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy?  <b>9</b>	<b>Zákazníci</b> Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?  <b>1</b>
<b>Existující alternativy</b> Jak zákazníci řeší své problémy dnes?  <b>7</b>	<b>Indikátory</b> Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?  <b>7</b>	<b>Srozumitelný opis</b> Jak jednoduše opišete vaše řešení pomocí již existujících?  <b>6</b>	<b>Cesty k zákazníkům</b> Jak se dostanete ke svým zákazníkům?  <b>6</b>	<b>První vlaštovky</b> S kým můžete začít nejdříve?  <b>6</b>
<b>Struktura nákladů</b> Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?  <b>8</b>		<b>Cenový model</b> Jak naoceníte vaše řešení problému?  <b>5</b>		

# Podnikatelský plán

- na několika stranách shrnuje představy o podniku
- dokument s ustálenou formou a strukturou
- liší se podle účelu a adresátů
- musí být
  - jasný
  - stručný
  - přehledný
  - srozumitelný
  - variantní



# Adresáti a účel

- **My sami**

- stanovení cílů
- odhalení bariér, možných překážek
- stanovení časového horizontu

- **Investoři, banky**

- představení možné investice
- podpora při žádosti o finanční prostředky

- **Inkubátory, soutěže, granty**

- podklad pro porovnání různých projektů

- **Klíčoví zaměstnanci**

- představení společnosti a jejích plánů

# Obsah, rozsah a struktura

- z podnikatelského plánu by mělo být jasné
  - co chcete dělat a proč
  - pro koho to budete dělat
  - proč byste to měl/a dělat právě vy
  - jaká je v oblasti konkurence
  - co a koho budete potřebovat
  - kolik to bude stát
  - jak se budou peníze do podniku vracet
  - jaká je perspektiva rozvoje
  - co může bráni dosažení cíle

# Rozsah a forma

- rozsah
  - dostatečný, ne přehnaný
  - takový aby šel základní text přečíst u odpolední kávy
  - s dostatkem vysvětlujících příloh
- forma
  - přehledný
  - „čistý“
  - strukturovaný
  - doplněný grafy a tabulkami

# Struktura

- Titulní strana s představením společnosti
- Shrnutí
- Profesní a osobní údaje o vlastnících firmy
- Popis podniku
  - Popis podnikatelské příležitosti
  - Popis výrobku, služby
  - Zajištění potřebných vstupů a dodavatelů
- Postavení firmy na trhu, konkurence
- Marketingový plán
- Personální zdroje a organizační plán
- Finanční plán
- Rizika projektu
- Přílohy

# Chyby podnikatelských plánů

- z pohledu realizace
- z pohledu investorů

# Chyby z pohledu realizace

- Nejasné cíle
- Nepromyšlený business model
- Nerealistický časový horizont
- Podceňování konkurence
- Neexistující infrastruktura
- Chybějící inovativnost
- Podceňování posuzovatele
- Nerealistické finanční předpoklady

# Chyby z pohledu investorů

- Záměrné zkreslování údajů
- Nerealistické nebo chybějící posouzení poptávky
- Nízká účetní hodnota podniku
- Nezajištěný odbyt
- Investice zvyšuje soukromý majetek
- Minimum prostředků vložených zakladatelem
- Finanční obtíže