



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

INOVATÍVNE VZDELÁVACIE NÁSTROJE



Téma: „**PODNIKATEL'SKÝ PLÁN – ZÁKLADY MARKETINGU**”

Tomasz Załona
Monika Makowiecka

I. Odôvodnenie výberu témy

Cieľom hodín je osvojenie si vedomosti o podnikateľskom pláne a zásadách jeho prípravy.

Žiaci dostanú praktické rady a cvičenia, ktoré im pomôžu pripraviť podnikateľský plán.

II. Všeobecné vzdelávacie ciele

- Získavanie vedomostí o kľúčových otázkach súvisiacich s organizáciou a vedením firmy,
- pochopenie toho, ako môžu byť tieto vedomosti užitočné počas realizácie plánov vlastnej podnikateľskej činnosti,
- dôležitým prvkom bude aj získavanie zručnosti súvisiacich so začatím, fungovaním a rozvojom podnikateľskej činnosti.

III. Tematický rozsah hodín

1. Dôležitosť plánovania pri podnikaní
2. Podstata a príjemcovia podnikateľského plánu
3. Funkcie a vlastnosti podnikateľského plánu
4. Ako napísať podnikateľský plán?
5. Časti podnikateľského plánu
6. Cvičenia

IV. Pracovné metódy

- 1) Miniprednáška (na základe prezentácie)
- 2) Ilustračné materiály – interaktívny film
- 3) Práca pod vedením
- 4) Práca v skupine

1. Význam plánovania pri podnikaní

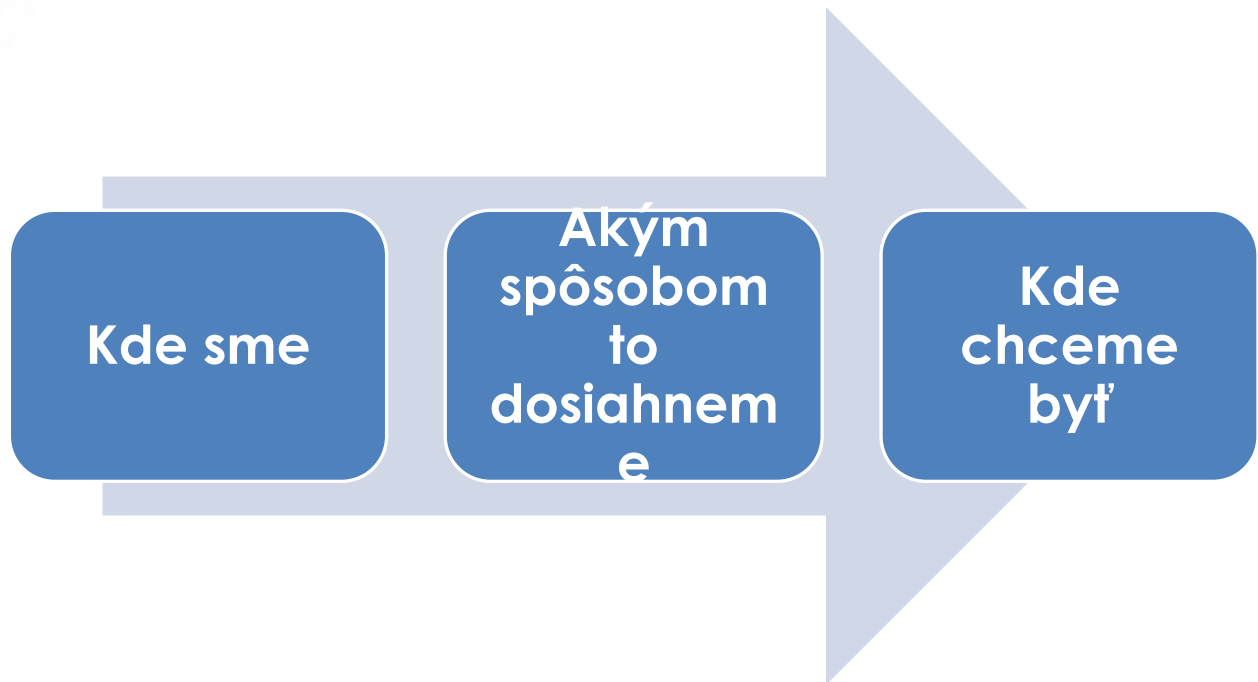
Viete o tom, že plánovanie znamená myslieť predtým, než začnete konať?

Áno!

Tvorba podnikateľských a všetkých strategických plánov je výrazom perspektívneho myslenia o budúcnosti firmy.

1. Význam plánovania pri podnikaní

Správne naplánovanie vášho podnikania, na základe analýzy prostredia a jeho štruktúry, je míľnikom na dosiahnutie trhového úspechu.



1. Význam plánovania pri podnikaní

Plánovanie činnosti musí byť:

- **Vedomé**
- **Racionálne**
- **Musí viesť k zmene**
- **Podriadené rozhodovacej stratégii**
- **Logicky usporiadaný sled reakcií**

1. Význam plánovania pri podnikaní

Prečo je plánovanie činnosti dôležité?

- Je to základ ziskov a rozvoja spoločnosti v dlhej časovej perspektíve.
- Príprava plánu si vyžaduje čas a prácu aspoň niekoľkých osôb a mala by byť využitá pre dobro podniku. Ak dôjde k deaktualizácii obsahu, mal by byť modifikovaný.

2. Význam a príjemca podnikateľského plánu

Podnikateľský plán - opis dlhodobých a krátkodobých cieľov podniku, ponúkaných produktov a služieb, analýza trhových možností a prostriedkov umožňujúcich dosiahnutie cieľov v konkrétnom prostredí (obsahuje dokumenty, analýzy a programy).

2. Podstata a príjemcovia podnikateľského plánu

Podnikateľský plán slúži ako:

- Informačný nástroj nevyhnutný na organizáciu vnútornej práce firmy;
- nástroj na plánovanie, ktorý umožní vytvoriť koncepciu činnosti a vylepšiť stratégiu spoločnosti;
- posúdenie šancí na úspech plánovaného projektu;
- kontrolný nástroj umožňujúci určiť aktuálne výsledky podnikania a realizované plány.

2. Podstata a príjemcovia podnikateľského plánu

Podnikateľský plán tiež pomáha:

- Získať financie pre náš projekt – je nástrojom, pomocou ktorého možno presvedčiť inštitúciu, ktorá projekt financuje;
- overiť myšlienku – tento dokument umožňuje urobiť hĺbkovú analýzu ziskovosti nášho projektu;
- riadiť podnik – podnikateľský plán pripomína, kam smerujeme a pomáha udržať tú správnu cestu.
- Je smernicou a zoznamom vecí, ktoré treba urobiť. 😊

2. Podstata a príjemcovia podnikateľského plánu

Podnikateľský plán je vytvorený:

- ➔ Na interné použitie, na účely definovania presného plánu činnosti, definovania cieľov, úloh a spôsobov a termínov ich realizácie.
- ➔ Na externé použitie, na účely získania externých zdrojov potrebných na realizáciu projektu.

3. Funkcie a vlastnosti podnikateľského plánu

Funkcie podnikateľského plánu:

- Informatívna,
- Kontrolná,
- Vonkajšia informácia.

3. Funkcie a vlastnosti podnikateľského plánu

Vlastnosti správne pripraveného podnikateľského plánu:

- Starostlivo premyslený nápad,
- Jasný a výstižný jazyk,
- Jasná a logická štruktúra,
- Ilustruje Vašu schopnosť uspieť v podnikaní,
- Ukazuje, aké zisky môžete dosiahnuť.

4. Ako napísať podnikateľský plán?

Podnikateľský, plánom dokážeme, že:

- Projekt je technicky, marketingovo a finančne uskutočniteľný,
- projekt má trvalý charakter,
- projekt je ziskový a sociálne opodstatnený (vplyv na pracovné miesta).

4. Ako napísať podnikateľský plán?

Podnikateľský plán by mal spĺňať tri základné kritériá.

Mal by byť:

- jednoduchý,
- presný,
- užitočný.

Cieľom podnikateľského plánu je dokázať, že nápad má rozumné využitie (vedomé a racionálne) existujúcich zdrojov a poskytuje kritéria hodnotenia výsledkov činnosti.

4. Ako napísať podnikateľský plán?

Poslanie, vízia...

Predtým, než začnete s prípravou podnikateľského plánu, je potrebné sformulovať poslanie a víziu jednotky.

Poslanie – je najčastejšie v jednej vete sformulovaná podstata fungovania jednotky.

4. Ako napísať podnikateľský plán?

Vízia by mala obsahovať odpovede a tieto otázky:

- Koho potreby uspokojujete?
- Aký produkt alebo služby vyhovuje týmto potrebám?
- Aká je vaša kvalifikácia, znalosti, zdroje?
- Aké príležitosti vytvára pre Váš produkt alebo službu trh a aké hrozby predstavuje konkurencia?
- Čo Vám prináša najviac spokojnosti?
- Čo by ste chceli dosiahnuť teraz a v budúcnosti?

5. Časti podnikateľského plánu

Časti podnikateľského plánu:

1. Všeobecná charakteristika podniku (údaje o firme);
2. Analýza trhu a marketingový plán;
3. Strategická analýza;
4. Technický plán (aktuálnej činnosti);
5. Organizačná štruktúra a plán zamestnanosti;
6. Finančný plán činnosti a analýza ukazovateľov;
7. Analýza šancí na úspech a riziká, prekážky pri realizácii myšlienky (zhrnutie);
8. Harmonogram činností.

5. Časti podnikateľského plánu

1. Všeobecná charakteristika podniku

(údaje o firme)

- Poslanie, vízia spoločnosti a základné ciele činnosti (zhrnutie projektu spoločnosti)
- Názov firmy a jeho logo
- Organizačná a právna forma
- Údaje o majiteľoch (vlastnícka štruktúra)
- Predmet činnosti (profil a rozsah činnosti firmy)
- Lokalizácia
- Oblasť činnosti

5. Časti podnikateľského plánu

2. Analýza trhu a marketingový plán

- Produkt / služba
- Zjednodušená strategická analýza
- Trh
- Konkurencia na trhu
- Distribúcia, predajné metódy, propagácia
- Cena
- Prognóza predaja
- Príjmy

5. Časti podnikateľského plánu

3. Strategická analýza

1. Analýza SWOT
2. Varianty stratégie rozvoja
3. Stratégia získavania investorov (zdrojov financovania).

5. Časti podnikateľského plánu

4. Technický plán (prevádzkové činnosti)

1. Opis plánovanej investície
2. Súčasná výrobná kapacita
3. Opis výrobnéj technológie alebo procesu poskytovania služieb
4. Kvantitatívny plán výroby/služieb
5. Dodávky materiálov a surovín, spolupráca s dodávateľmi

5. Časti podnikateľského plánu

5. Organizačná štruktúra a plán zamestnanosti

1. Vedenie
2. Personálny plán
3. Platy
4. Organizačná schéma

5. Časti podnikateľského plánu

6. Finančný plán a analýza ukazovateľov

1. Predpoklady v jednotlivých kategóriách činnosti.
2. Výpočet predpokladaných výdavkov súvisiacich so začiatkom podnikania a ich zdrojom financovania.
3. Finančná správa, analýza ukazovateľov.

5. Časti podnikateľského plánu

7. Analýza šancí na úspech a rizika, bariéry pri realizácii nápadu (zhrnutie)

8. Harmonogram činností

5. Časti podnikateľského plánu

Najčastejšie chyby:

- Odkladanie;
- Dostatok finančných prostriedkov;
- Nápady;
- Obavy;
- Mätúce a neurčité ciele;

6. Praktické cvičenia



Ďakujem za pozornosť

