# **Podnikatelský plán**

Správně vypracovaný podnikatelský plán umožňuje ověřit, jestli podnikání může z finančního pohledu fungovat. Pokud ano, pak strukturovaně rozvíjí myšlenky podnikatele a formuje budoucí aktivity.

**Jak začít?**

Při tvorbě podnikatelského plán je potřeba se opřít o **dobrý nápad**. Jen samotný nápad však nestačí. Je nezbytné mít jasno v tom, **kdo jsou zákazníci**, **jakou jejich potřebu nové podnikání řeší** a proč by měli zákazníci svůj problém řešit právě **prostřednictvím „mé“ firmy** a ne konkurence. Jinak byznys pravděpodobně nebude fungovat. Se zákazníky souvisí **důsledný průzkum cílového trhu**, který bývá mezi začínajícími podnikateli často opomíjen. Neověří **stav konkurence** ve zvolené oblasti, **její silné a slabé stránky, velikost cílové skupiny zákazníků/klientů, trendy,** které ve zvolené oblasti podnikání probíhají, **zájem cílové skupiny o produkty/služby**, míru restrikce dané oblasti podnikání apod. Jejich uvažovaný záměr pak následně nemusí odpovídat aktuálním potřebám trhu.

Při tvorbě podnikatelského plánu je především potřeba si ujasnit vlastní podnikatelský záměr podnikatele a odpovědět si minimálně na **základní otázky CO, KOMU, JAK, KDE, ZA KOLIK a především PROČ prodávám,** a dále tyto myšlenky rozvést hlouběji.

**Co nesmí chybět?**

Neexistuje žádný ideální a správný formát podnikatelského plánu a každý podnikatel i firma jej může mít jiný. Podstatné je srozumitelně vysvětlit, o čem to celé je, jak bude podnikání fungovat a proč budou zákazníci chtít platit za produkty či služby. Nelze opomíjet ani analýzu trhu, především otázku: Kdo jsou naši zákazníci a čím se vyznačují? Následně by se měl podnikatel strukturovaně zamyslet také nad ekonomikou záměru a sestavit finanční plán.

Odhad příjmů a nákladů v nějaké časové ose je věc, na kterou by se každý podnikatel měl soustředit, protože vše ostatní je méně důležité. Když má firma dostatečné příjmy a daří se jí prodávat svoje produkty nebo služby, ostatní se dá doběhnout později. Ale jak je nemá, tak ani sebedokonalejší účetnictví nebo zákaznický servis ji pravděpodobně nezachrání. **V podnikatelském plánu by neměl chybět komplexní rozbor segmentu podnikání, SWOT analýza projektu včetně ujasnění si nástrojů/prostředků k eliminaci rizik a hrozeb a finanční analýza.** Ta by měla minimálně obsahovat rozpočet záměru a další relevantní finanční analýzy, jako jsou projekce příjmů a výdajů v jednotlivých letech, provozní a finanční cash flow projektu.

Zdroj: <https://www.podnikatel.cz/clanky/spravny-podnikatelsky-plan-vyzaduje-cas-ale-posune-vas-dal/>