

I. Realizátor projektu

Údaje o žiadateľovi

Uvádza sa názov spoločnosti alebo fyzickej osoby so základnými identifikačnými údajmi; Ako dlho už pôsobí na trhu práce, resp. aké má skúsenosti v danej oblasti; aké sú jeho skúsenosti v oblasti spolupráce s partnermi, koľko zamestnancov a s akou úrovňou vzdelania sa bude venovať predmetnej činnosti.

II. Predmet podnikania –

Je dobré zamyslieť sa nad týmito otázkami a zostaviť jasné odpovede: Čo je výrobkom alebo službou, ktoré chcem ponúkať (či už vyrábať alebo predávať)? Čím sú moje ponúkané služby výnimočné? Ako chcem realizovať službu?

III. Trh a konkurencia

Aký je dopyt po mojich službách? Aká je cieľová skupina, ktorá bude využívať moje služby? Kto bude mať záujem o služby? Ako budem služby distribuovať („posúvať“) mojim zákazníkom? Aká je konkurencia v tejto oblasti? Kto sú hlavní konkurenti? V čom sa líšime? V čom som lepší? Aké sú silné a slabé stránky môjho produktu a biznisu? Aké sú príležitosti a hrozby, ktorým budem čeliť?

IV. Príjmy a výdavky

A. Investície a zdroje

Najprv čo potrebujem (investície/majetok): Aké vybavenie potrebujem pre štart podnikania? Čo je úplne nevyhnutné pre realizáciu predaja služieb a bez čoho sa (zatiaľ) zaobídem? Potrebujem auto, počítač, mobil a kanceláriu alebo investujem do stroja, web stránok, reklamy a získavania kontaktov? Ďalej, za čo to kúpim (zdroje): Koľko peňazí viem vložiť do podnikania (dať dokopy)? Investujem do podnikania okrem vlastných peňazí aj peniaze niekoho iného (brata, tety, banky, známeho, spoločníka)? Čo môj spoločník očakáva? Musím platiť spoločníkovi alebo niekomu inému výnos (úrok)? Bude sa aktívne podieľať na biznise?

Ak si urobíme jednoduchú tabuľku s dvomi stĺpcami, kde do ľavého stĺpca napíšeme majetok, ktorý potrebujeme na podnikanie a do pravého stĺpca zapíšeme zdroje, ktoré nám slúžia na úhradu kúpy tohto majetku, získame takú základnú improvizovanú súvahu (nazývanú tiež bilancia). Je to jeden zo základných nástrojov vnímania firmy z profesionálnejšieho pohľadu – napríklad z pohľadu banky. Vaša súvaha možno bude vyzerat' nejako takto (v zátvorke uvádzam pár odbornejších výrazov):

Majetok (aktíva)		Zdroje (pasíva)	
Stroj, počítač, auto (dlhodobý hmotný majetok)	200.000 Sk	Vlastné prostriedky (základné imanie)	150.000 Sk
Zásoby (obežný majetok)	20.000 Sk	Peniaze od brata, tety, banky, známeho (cudzíe zdroje)	150.000 Sk
Hotovosť a môj účet v banke (finančné účty)	50.000 Sk	Môj dlh dodávateľom (záväzky)	70.000 Sk
Čo mi zaplatia odberatelia (pohľadávky)	100.000 Sk		
Suma:	370.000 Sk	Suma:	370.000 Sk

Ako vidíme, majetok (aktíva) sa rovná zdrojom (pasívam). Teda všetko čo potrebujem pre biznis (majetok) musím mať kryté (zaplatené) nejakými zdrojmi (peniazmi) – či už vlastnými alebo cudzími. V súvahe sú tiež pre kompletnosť uvedené zásoby (ak potrebujem mať nejaký materiál potrebný pre podnikanie vopred na sklade), hotovosť a účet v banke (pár korún chcem mať po ruke vždy), a tiež pohľadávky a záväzky, ktoré však vzniknú až v priebehu podnikania. Myslím, že je podstatné mať aspoň nejaký prehľad o týchto veciach a snažiť sa udržiavať rovnováhu v súvahe. V rámci biznis plánu je vhodné zostaviť súvahu na začiatku podnikania a potom po konkrétnych obdobiach (napr. po roku, dvoch a viacerých rokoch).

B. kalkulácia nákladov – za čo vyrobím a za čo predám

Je vhodné zostaviť si najpodrobnejší súpis všetkých nákladových položiek, teda všetkých vstupov, ktoré potrebujem na realizáciu produktu. Treba tiež vyčíslieť ich výšku. Takto môžem zistiť koľko ma bude stáť výroba alebo poskytnutie jednej jednotky produktu alebo služby. To mi dá predstavu, kde by sa asi mala hýbať cena... Odtiaľ je už len krôčik k spísaniu výsledovky (odborne: výkaz ziskov a strát), ktorá kalkuluje alebo odhaduje tržby, náklady a zisk podnikania . Vaša výsledovka bude vyzeráť možno takto:

Výsledovka		Poznámky
+ Tržby:	1.000.000	
- Materiál a priame náklady	-500.000	
- Mzdy	-200.000	
- Nájomné / odpisy	-100.000	
- Telefón	-60.000	
- Iné náklady	-40.000	
Hospodársky výsledok:	+ 100.000 Sk	

*Od presnosti výsledovky, resp. od Vášho správneho odhadu alebo kalkulácie jednotlivých položiek výsledovky závisí hospodársky výsledok (zisk alebo strata). **Dosiahnuť zisk je Vaším cieľom**, takže na zostavení výsledovky si treba dať záležať.*

V. Právna stránka – čo to bude a ako sa to bude volať

Možno chcete podnikáť ako živnostník, možno ako s.r.o. atď. Možno budete mať v názve vaše meno, možno kľúčovú črtu vášho produktu, možno vymyslené slovo. Názov je dôležitý a treba si na ňom tiež dať záležať.

Špecifiká:

- pri SZÚ rozpísať postup pri sprostredkovaní zamestnania za úhradu do Slovenskej republiky alebo do zahraničia.

- pri ADZ rozpisat' postup pri dočasnóm zamestnávaní zamestnancov do Slovenskej republiky.

- pri APZ rozpisat' zameranie služieb poskytovaných občanom so zdravotným postihnutím, dlhodobo nezamestnaným občanom a zamestnávateľom zamerané na uľahčenie získania zamestnania alebo na udržanie zamestnania alebo, na uľahčenie získania zamestnanca za radov občanov so zdravotným postihnutím a dlhodobo nezamestnaných občanov.

VI. Produkt a personál – všetko ostatné nespomenuté vyššie plus jedna veta nakoniec

Možno budete chcieť pridať do plánu i náčrt vášho produktu, postup a podobne. Je vhodné tiež priložiť podkladové dokumenty. Biznis plán tak získa väčšiu vypovedaciu schopnosť a kompaktnosť. Zároveň s odstupom času budete môcť evidovať pokrok a zmeny i v samotnom produkte a náhlade naň. Ak plánujete spolupracovať s ďalšími ľuďmi alebo zamestnať personál, je vhodné načrtnúť úlohy, počet pracovníkov, náplne práce, odmeňovanie atď. Nezabudnite tiež uviesť vetu začínajúcu sa takto: „Moje služby sú najlepšie, lebo ...“ :)