

Struktura podnikatelského záměru

1. Executive summary
2. Popis projektu
 - Popis produktu společnosti a jeho předností
 - Definice zákaznických segmentů
 - Duševní vlastnictví společnosti
 - Personální zajištění
 - Cíle projektu
3. Analýzy
 - I. Trh
 - Jednotlivé segmenty – cílové skupiny, tržní potenciál, vývoj
 - Konkurenční produkty – obsazené segmenty, cena, kvalita
 - Pozice konkurentů na trhu v jednotlivých segmentech
 - Ostatní faktory podstatné pro vstup na trh – legislativa, certifikace
 - II. Dodavatelé
 - III. Odběratelé
 - IV. Výrobní proces a nákladová rozvaha
 - V. Výzkum a vývoj, obecně platné faktory v oblasti, např. právní normy
4. Shrnutí uvedených faktorů – SWOT
5. Návrhová část
 - I. Stanovení milníků, rozpracování cílů
 - II. Strategie činnosti
 - Produkty
 - Ceny
 - Distribuce
 - Propagace
 - Personální politika
 - Harmonogram a řízení procesů
6. Finance
 - I. Zahajovací rozvaha k datu vzniku společnosti
 - II. Náklady
 - Příprava projektu
 - Průběh projektu
 - Fixní náklady
 - Variabilní náklady
 - III. Výnosy – předpoklad
 - IV. Návrh (odhad) Rozvahy a Výkazu zisku a ztrát vždy k 31.12 po dobu tří let od vzniku společnosti (resp. od okamžiku dosažení kladného hospodářského výsledku)
 - V. Projekce cash-flow
7. Investice
 - I. Požadovaná investice a její struktura
 - II. Pre-investment valuační projektu
 - III. Výnosnost/návratnost investice, exit
8. Identifikace hodnotících faktorů úspěchu, opatření k minimalizaci rizik