

Doporučená osnova podnikatelského záměru do soutěže „Nápad mě napad“ (rok 2017)

Podnikatelský záměr (podnikatelská myšlenka, podnikatelský záměr, podnikatelský projekt) bude předložen ve formátu doc, popř. pdf na jiri.stepan@tchk.cz

Doporučený obsah podnikatelského záměru, rozsah a forma zpracování

- Popis a charakter produktu
- Odlišnost od konkurence
- Znalost trhu, konkurence, zákaznických potřeb
- Komunikační strategie
- Cenová politika a kalkulace nákladů
- Zdroje a způsoby financování
- Harmonogram
- Personální zajištění

Osnova podnikatelského záměru:

Podnikatelský projekt (rozsah max. 5 stran)

Identifikační údaje a představení žadatele

Základní informace o předkladateli/studentském týmu s uvedením konkrétních kompetencí pro realizaci záměru.

Charakteristika projektu

Produkt - uveďte co a kde budete nabízet (popis vašeho výrobku/služby/zboží, zdůrazněte, jaký užitek z této vaší činnosti budou mít spotřebitelé, uveďte konkrétně, jaké potřeby zákazníků uspokojuje, jaké má přednosti a jaké nevýhody ve srovnání s obdobnými výrobky/službami na trhu.

Podrobný popis projektu

Zaměřte se na detailní a srozumitelný popis srovnatelných produktů. Zároveň uveďte, zda a za jakých předpokladů je ve Vašich silách záměr realizovat a máte zájem na záměru dále pracovat, případně za jakých předpokladů a podmínek.

Technický popis řešení projektu

Detailní popis technického řešení projektu.

Rozpočet projektu

Finanční náklady projektu (uveďte vynaložené/předpokládané náklady na realizaci vašeho projektu, rozdělte je dle druhů financování – vlastní zdroje.

Harmonogram – časový plán realizace projektu.

Podrobný harmonogram časově a logicky na sebe navazujících kroků od období před realizací projektu, v etapě realizace, vstup na trh, etapa růstu a etapa udržitelnosti.

Organizační zajištění projektu

Popište projektový tým s vymezením kompetencí jednotlivých členů, aktuální stav řešení projektu. Co již máte, co připravujete a co není ještě zajištěno, ale řeší se.

Znalost trhu (prokázání mezery na trhu)

Analýza konkurence, znalost trhu, požadavku zákazníka. Provedte popis analýzy zákazníků a jejich potřeb, definování cílové skupiny. informace o trhu (trh obecně – popište trh vašich výrobků/služeb, zda je rostoucí, stagnující nebo ustupující, jaké je jeho geografické rozložení apod. – údaje uvádějte republikově i místně, cílový trh – charakterizujte segment trhu, na který se soustředíte, podle významu pro vaši podnikatelskou aktivitu charakterizujte zákazníka z hlediska toho, jestli jde o firmy či spotřebitele a dále dle věku, pohlaví, místa, výdělku, povolání, zájmů, životního stylu.

Marketing projektu

Popište, jakým způsobem připravíte vstup na trh, jak oslovíte zákazníky, jakou formu publicity zvolíte, zda zahájení činnosti bude spojeno s konkrétní zákaznickou akcí (slevy, dárky), v čem spatřujete svoji výraznou konkurenční výhodu.)



Ekonomika projektu

Finanční plán nákladů a výnosů. Zdroje a způsoby financování.

Shrnutí a závěr

Zpracujte formou shrnutí předcházejících částí a sdělte osobní stanovisko k ambicím projektu.

Pro více informací, prosím, kontaktujte:

Mgr. Jiří Štěpán

Konzultant TC HK

jiri.stepan@tchk.cz

