

BusinessCanvas

programu Podpora podnikání v Moravskoslezském kraji 2018 RRC/09/2018 (dále jen „program“)

(schváleno usnesením rady kraje č. 40/3601 ze dne 12. 6. 2018)

Pozn.: Vyplňujte pouze bílá pole!

ZÁKLADNÍ INFORMACE O FIRMĚ/PROJEKTU

Název firmy/projektu	
Stručný popis produktu/služby	
Forma podnikání	

1. PROČ CHCETE PODNIKAT?

Uveďte své osobní i profesní důvody. Buďte upřímní, žádná odpověď není špatně.

- Popište, čeho chcete dosáhnout v oblasti osobních cílů (např. zisk větší samostatnosti než v zaměstnaneckém poměru, zvýšení příjmu atd.)

- Popište, čeho chcete dosáhnout v oblasti problémů/potřeb zákazníků či výzev společnosti

2. JAK BUDE VAŠE PODNIKÁNÍ VYPADAT PO 1. ROCE, 3 LETECH A 5 LETECH?

Uveďte své plány dle uvedených let, buďte realističtí!

	na konci 1. roku	na konci 3. roku	na konci 5. roku
Výše obrátu (v tis. CZK)			
Počet zaměstnanců			
Výše zisku (v tis. CZK)			

3. KDO JE VÁŠ ZÁKAZNÍK?

Ptáme se obecně na potřeby a touhy zákazníků, na jejichž řešení/uspokojení cílí vaše produkty/služby.

- Popište zákaznické segmenty, na které cílíte
- Pokud cílíte na více typů zákazníků, uveďte prosím ty, které budou tvořit rozhodující

objem příjmů

- **Jaké potřeby těchto zákazníků řeší váš produkt/služba**

- **Jaké touhy těchto zákazníků uspokojuje váš produkt/služba**

4. PROČ MAJÍ ZÁKAZNÍCI PLATIT ZA VÁŠ PRODUKT NAMÍSTO KONKURENČNÍHO PRODUKTU NEBO NAMÍSTO ALTERNATIVNÍHO ŘEŠENÍ JEJICH POTŘEB?

Ptáme se, čím je právě váš produkt/služba jiný nebo čím je jiná vaše firma. Jak se váš produkt/služba liší od konkurenčního produktu/služby (v čem je lepší, zajímavější, hodnotnější, v čem spočívá jeho přidaná hodnota) nebo v čem se liší vaše firma od konkurence.

5. ANALÝZA KONKURENCE

Ptáme se obecně na potřeby a touhy zákazníků, na jejichž řešení/uspokojení cílí vaše produkty/služby.

- **Jaké současné produkty/služby na trhu tuto zákaznickou potřebu řeší**
V této odpovědi se zaměřte obecně na podobné produkty/služby, které řeší zákaznickou potřebu/zákazníkův problém.

- **Kdo nabízí podobný produkt/službu**
Znáte dobře svou konkurenci? Uveďte, kdo nabízí stejný produkt/službu nebo alternativní řešení.

- **Uveďte, čím byste se od své konkurence chtěli inspirovat a čemu byste se chtěli vyvarovat**

6. JAK JSTE OVĚŘILI ZÁJEM CÍLOVÝCH ZÁKAZNÍKŮ O VÁŠ PRODUKT?

Dotaz na "první vlašťovky", na první potenciální klienty.

- **S kolika potenciálními zákazníky jste váš produkt/službu ověřili**

- **Jaká byla jejich zpětná vazba**
- **Co konkrétně doporučili změnit/dělat jinak**

- **Jaká byla jejich představa o ceně a způsobu nákupu**

- **Jak jste se k vašim prvním zákazníkům dostali**
Zajímá nás, jestli jste se ptali pouze v okruhu svých přátel a známých nebo zda jste „vyšli do ulic“ a ptali se cizích lidí.

7. UVEĎTE KONKRÉTNÍ TYPY ZÁKAZNÍKŮ, KTERÉ OSLOVÍTE A ZPŮSOB, JAKÝM SE K NIM DOSTANETE.

Otázkou zjišťujeme, jestli znáte své potenciální klienty a zda už jste uvažoval/a jak se k těmto klientům dostanete, jak je oslovíte.

8. JAKÉ JEDNOTLIVÉ KROKY MUSÍTE UDĚLAT PRO ROZJEZD VAŠEHO PODNIKÁNÍ?

Sepište v bodech, uveďte termíny a časovou posloupnost jednotlivých kroků. Pro přehlednost si vytvořte vlastní tabulku.

9. JAKÉ PARTNERY BUDETE POTŘEBOVAT?

Otázkou zjišťujeme, zda si uvědomujete, koho budete potřebovat, ať už interně nebo externě, abyste rozjeli své podnikání. Dodavatelé, spolupracující firmy, zaměstnanci, experti, apod.

10. JAKÁ VNÍMÁTE RIZIKA PŘIJETÍ VAŠEHO PRODUKTU/SLUŽBY CÍLOVÝMI ZÁKAZNÍKY? JAK HODLÁTE ŘEŠIT TATO RIZIKA?

Ptáme se na úzká místa, rizika a na váš „plán B“. Uved'te reálná rizika vztahující se k podnikání, uvedení produktu na trh, apod. a na Vámi promyšlené náhradní řešení.

11. UVEĎTE, KOLIK UŽ JSTE DO ROZJEZDU TOHOTO PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚRU VLOŽILI FINANCI.

Otázka se týká zboží i služeb. Uved'te vždy položku a částku. Např. Založení s.r.o. - 200.000Kč, nákup kancelářské IT techniky - 20.000Kč, Výroba funkčního vzorku - 15.000Kč, Konzultace výroby, 8hod. - 10.000Kč, apod. Vycházejte z otázky č. 9 a rozdělte odpověď na vlastní finance a finance z externích zdrojů.

• **Vlastní finance**

• **Finance z externích zdrojů**

12. JAKÉ PLÁNUJETE CELKOVÉ NÁKLADY NEŽ DOSÁHNETE BODU ZVRATU/ZISKU?

Započítejte sem veškeré vaše náklady, které víte, že vynaložíte, než vaše firma/projekt začne „vydělávat“. Nezapomínejte na měsíční náklady (životní, firemní) a fixní náklady (jednorázově

vynaložené náklady např. koupě prodejny, vybavení obchodu, tvorba značky, webových stránek, nákup IT techniky atd.).

13. ZA KOLIK PLÁNUJETE PRODÁVAT VÁŠ PRODUKT/SLUŽBU?

Nyní vypočítejte, jaké musíte mít výnosy. Za kolik tedy budete muset prodávat svůj produkt/službu? Vynásobte si počet (kusů produktu/služeb) * cena.

14. INDIKATIVNÍ ROZPOČET STARTUP VOUCHERU

Vycházejte, prosím z otázky č. 12. Ještě jednou se zamyslete nad tím, kolik z předpokládaných celkových nákladů tvoří fixní náklady a jestli jsou opravdu nezbytné.

Fixní náklady seřad'te dle důležitosti. Pokuste se u jednotlivých bodů uvést kromě časové posloupnosti také co nejpřesnější částky. K tomuto bodu si vytvořte tabulku, ve které uvedete jednotlivé body, částky a návrh termínů, do kdy je třeba daný bod splnit, abyste mohli přejít k dalšímu.

Na tomto bodě si dejte speciálně záležet, protože z něj budeme vycházet při určování výše Start up Voucheru. Tento bod je také nejvíce ze všech reálnou představou o tom, zda uvažujete jako podnikatel, zda chápete rozjezd svého podnikání v širších souvislostech a zda jste schopni se hned v úvodu podnikání vyvarovat chybám, aby byl váš projekt životaschopný.

15. PROSTOR PRO DOPLŇUJÍCÍ INFORMACE A POZNÁMKY

Uved'te cokoliv, co může podpořit Vaši žádost.

OSOBNÍ ÚDAJE

Jméno autora Business Canvasu

Věk autora (k datu zpracování)

Adresa trvalého bydliště autora

Korespondenční adresa autora	
E-mail autora	
Telefon autora	

Vyplněním a zasláním tohoto podkladu pro BusinessCanvas uchazeč o pilotáž projektu PODREG potvrzuje, že se jedná o jeho/její podnikatelský záměr. MSIC se zavazuje k mlčenlivosti a zachování obchodního tajemství.

Místo a datum zpracování	Jméno a podpis zpracovatele