

## Podnikatelský plán - otázky

---

• Níže uvedené otázky slouží pouze jako vodítko k tomu, abyste neopomněli žádný důležitý aspekt svého podnikatelského plánu. Ne všechny otázky musí být zodpovězeny – záleží na charakteru vašeho nápadu.

• Otázky nemusíte zpracovávat písemně – slouží pouze pro vaši potřebu. Podobné otázky však může klást porota, proto pokud si zodpovíte otázky níže uvedené, neměla by vás žádná z otázek poroty zaskočit.

### VÝROBEK/SLUŽBA

1. Jaký výrobek nebo službu nabízíte?
2. Jaká je jedinečnost vašeho výrobku/služby?
3. Jakou konkrétní potřebu zákazníků váš výrobek nebo služba řeší?
4. Jakým způsobem je daná potřeba uspokojována v současnosti?
5. Jaké jsou nevýhody současných řešení na trhu?
6. Proč by měl zákazník začít využívat váš výrobek nebo službu?
7. Jaký je současný stav vývoje vašeho výrobku/služby?
8. Jak budete chtít vyvíjet váš výrobek/službu v budoucnu?
9. Jak vypadá výroba vašeho výrobku/služby?
10. Jakou plánujete ochranu duševního vlastnictví na daný výrobek/službu?

### TÝM

11. Kdo tvoří dnes váš tým?
12. Jaké má váš tým zkušenosti s oborem, ze kterého pochází váš výrobek/služba?
13. Jsou jasné pravomoci a zodpovědnost mezi členy vašeho týmu?
14. Jaké zkušenosti, znalosti a dovednosti vašemu týmu schází?
15. Jak navrhujete tyto nedostatky řešit?

### ZÁKAZNÍK

16. Kdo je konkrétně váš zákazník?
17. Kolik je na českém, případně na zahraničních trzích vašich zákazníků?
18. Jak se bude vyvíjet počet vašich zákazníků do budoucna?
19. Kolik z těchto zákazníků chcete při startu a v budoucnu uspokojovat?
20. Jak se bude vyvíjet chování vašeho zákazníka do budoucna?



#### **KONKURENČNÍ FIRMY**

21. Jaké společnosti jsou dnes vašimi konkurenty?
22. Jaké jsou silné a slabé stránky vašich konkurentů?
23. Jaký je jejich tržní podíl a očekávaný vývoj v daném výrobku/službě?
24. Jaká je současná velikost celkového prodeje vašeho výrobku/služby?
25. Jaké jsou vaše konkurenční výhody a jak si je udržíte?

#### **KONKURENČNÍ VÝROBKY/SLUŽBY**

26. Jaké konkurenční výrobky/služby jsou dnes na trhu?
27. Jaká je jejich cena, kvalita, přidaná hodnota, historie?
28. Jaké jsou silné a slabé stránky těchto výrobků?
29. Jaké má váš výrobek/služba substituty na trhu?
30. Jaká je/bude cena, kvalita, přidaná hodnota vašeho výrobku/služby?

#### **DODAVATELÉ, ODBĚRATELÉ**

31. Kdo jsou vaši dodavatelé (např. pro výrobu)?
32. Kteří z nich jsou pro váš výrobek/službu klíčoví a v čem?
33. Jak si s těmito klíčovými dodavateli zajistíte spolupráci?
34. Kdo jsou vaši potenciální odběratelé (např. zprostředkovatelé, velcí zákazníci)?
35. Jsou někteří z nich pro vás klíčoví a v čem?
36. Jak si s těmito klíčovými odběrateli zajistíte spolupráci?

#### **PRODEJ**

37. Přes koho budete vaše výrobky/službu prodávat?
38. Jaké jsou prodejní cíle vašeho výrobku/služby v čase?
39. Jaké budou celkové tržby z prodeje vašeho výrobku/služby na příští rok (odhad)?
40. Jaká je sezónnost prodeje?
41. Budete své výrobky/služby prodávat i do zahraničí, kdy?
42. Jaký poprodejní servis svým zákazníkům nabízíte?
43. Jak tento servis zajistíte?



#### **PROPAGACE**

44. Jakým konkrétním způsobem budete propagovat váš výrobek/službu při startu?
45. Kolik peněz bude třeba na tuto propagaci?
46. Co všechno je třeba udělat, než začnete váš výrobek/službu propagovat?
47. Jak budete sledovat reakce konkurentů, až začnete propagovat a následně prodávat váš výrobek/službu?

#### **FIRMA**

48. Jaké máte cíle s firmou, která bude nabízet vaše výrobky/služby a v jakém čase?
49. Jaká je vaše strategie dosažení těchto cílů?
50. Kde vidíte firmu za 3 roky?
51. Kolik jste ochotni dnes dávat firmě času, a do budoucna?
52. Jak dlouho jste ochotni pracovat ve firmě zadarmo?
53. Jaké jsou klíčové body pro úspěšný start firmy?
54. Jak zajistíte realizaci těchto bodů?
55. Jaká jsou rizika pro firmu do budoucna?
56. Jak dlouho ve firmě vydržíte, nebude-li se jí dařit?

#### **INVESTOR**

57. Kolik potřebujete peněz na úspěšný start a na co konkrétně je potřebujete?
58. Kolik do realizace nápadu vložíte vlastních peněz?
59. Kdo kromě vás a investora bude do realizace nápadu vkládat peníze?
60. Jak si na začátku představujete spolupráci s investorem?
61. Jak si představujete spolupráci s investorem do budoucna?

