

Matertera **PODNIKATELSKÝ PLÁN**

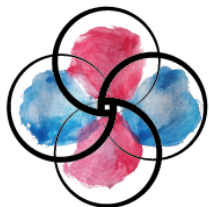
ODPOVĚZTE SI NA OTÁZKY ZJIŠŤUJÍCÍ VAŠI MOTIVACI K PODNIKÁNÍ:

PROČ JSTE SE ROZHODLA JÍT DO PODNIKÁNÍ?

CO PODLE VÁS VŠECHNO OBNÁŠÍ PODNIKÁNÍ? CO VÁM DÁ A CO VÁM VEZME?

JAKÉ VLASTNOSTI DLE VÁS BYSTE MĚLA MÍT JAKO PODNIKATELKA? (SOUSTŘEĎTE SE ROVNOU NA SEBE A CO VÁM JDE NEJLÉPE)

CO POTŘEBUJETE UDĚLAT PŘED ZAČÁTKEM PODNIKÁNÍ? (JAKÁ BUDE VAŠE PŘÍPRAVA)



Matertera PODNIKATELSKÝ PLÁN 2

ODPOVĚZTE SI NA ZÁKLADNÍ OTÁZKY K TVORBĚ BUSINESS PLÁNU

KDO?

KDO JE NOSITELEM MYŠLENKY? (KDO JE VAŠE FIRMA / VÁŠ TÝM? / PROČ USPĚJETE ZROVNA VY? / POTŘEBUJETE DALŠÍ ZAMĚSTNANCE?)

CO?

CO CHCETE PRODÁVAT? / CO JE VÁŠ PRODUKT ČI SLUŽBA A V ČEM JE UNIKÁTNÍ? / V ČEM BUDE PŘÍNOSNÝ PRO ZÁKAZNÍKY? JAK JE JEHO PŘIDANÁ HODNOTA? / JE NĚJAKÝ PROTOTYP K VAŠEMU PRODUKTU / SLUŽBĚ? JAK VYPADÁ?

KOMU?

KOMU CHCETE SVŮJ PRODUKT NABÍZET? / KDO JE VÁŠ ZÁKAZNÍK A PROČ BY MĚL ZA VÁŠ PRODUKT/SLUŽBU PLATIT? JAK JE VELKÁ VAŠE CÍLOVÁ SKUPINA? / JAK VYPADÁ TRH A KOLIK JE POTENCIÁLNÍCH ZÁKAZNÍKŮ? / MÁ VAŠE CÍLOVÁ SKUPINA DOST FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ, ABY SI VÁŠ PRODUKT/SLUŽBU MOHLA DOVOLIT?

JAK?

JAK PŘESVĚDČÍTE ZÁKAZNÍKY, ABY KUPOVALI VÁŠ PRODUKT ČI SLUŽBU? / JAKÁ BUDE VAŠE CENOVÁ A OBCHODNÍ POLITIKA? / JAKOU MARKETINGOVOU STRATEGII ZVOLÍTE? / JAKÉ PROSTORY BUDETE POTŘEBOVAT? / JAK VELKÉ ODHADUJETE TRŽBY?

PROČ?

PROČ SE DO TOHO CHCETE PUSTIT? / MÁTE JASNO PROČ TO DĚLÁTE? / UMÍTE TO LÍP NEŽ KONKURENCE? / JAK SE ODLIŠÍTE?