

## [004] Sedem rád ako vytvoriť dobrý biznis plán

**Biznis plán** (alebo aj podnikateľský plán, obchodný plán či business plán) je dokument, ktorý **mapuje kroky** podnikateľa od jeho začiatkov až po prvé príjmy, prípadne i ďalej. Je akosi **analýzou** celého podnikateľského počínu a opisuje všetko, čo súvisí so založením a chodom podniku.

Podnikateľský plán ti pomôže:

### 1. Stanoviť si priority.

Ak už vieš, v čom chceš podnikáť, mal by si si urobiť **prieskum trhu** a taktiež stanoviť postupnosť práce a časový **harmonogram**.

### 2. Odhadnúť vklady a výnosy

Mal by si vedieť odhadnúť vstupné náklady a tiež sumu, ktorú očakávaš, že získaš predajom. Zameraj sa aj na množstvo predaných produktov/služieb v termíne, ktorý si určíš. Ak si nespľnil cieľ, **reviduj svoje snahy**.

### 3. Identifikovať cieľovú skupinu

Cieľová skupina určuje formu a spôsob komunikácie, propagácie, marketingu a mnoho iného. Čím viac o cieľovej skupine vieš, tým efektívnejšie ju dokážeš **osloviť a niečo jej predáť**.

### 4. Odhaliť príležitosti a riziká

Ak sa v niečom líšiš od konkurencie, dáva ti to príležitosť stavať na tejto výhode kampane či prezentáciu. Je ale potrebné poznať aj prekážky, svoje obmedzenia či miesta možného zlyhania a byť na ne pripravený.

### 5. Pripraviť dobrý marketing

Znalosť cieľovej skupiny ťa navedie správnym smerom. Musíš sa však rozhodnúť, kde všade sa chceš propagovať - reklamou v TV či rádiu, online prostredníctvom internetu, plagátmi na zastávke autobusu, v obchodných centrách či inde. A aj ako často to urobíš.

### 6. Získať chýbajúce peniaze

Predložením kvalitného podnikateľského plánu môžeš získať **investora, partnera** či **grant**. Je však dôležité dobre sa odprezentovať. Aj nápad so skvelým potenciálom môžeš zničiť v zárodku nedostatočnou prípravou.

### 7. Získať kritický pohľad na svoj nápad

Poctivo vypracovaný plán ti ukáže, či to má zmysel. Buď k sebe tvrdý. Pamätaj, že plán je **dynamický**, neustále sa meniaci dokument. Ovplyvňuje ho vývoj situácie, preto je potrebné ho **aktualizovať** a prispôbovať okolnostiam.

*Nezabudni na svoju virtuálnu identitu hneď na začiatku, napr. **doménu**, aby si neskôr neľutoval. Keď budeš úspešný na trhu, tvoja identita už bude prakticky naisto obsadená a jej získanie môže byť pre teba ďaleko zložitejšie a drahšie.*

Na internete je dostatok rád a tipov, ako urobiť dobrý plán, no tiež nástroje či programy, ktoré ti pomôžu s kalkuláciami, alebo plánovaním nákladov na reklamu, či výpočtom minimálnej ceny produktu.