



## Příloha č. 5

### PODNIKATELSKÝ PLÁN

Doporučujeme maximálně 20 stran bez příloh<sup>1</sup> (přílohou je finanční plán v Excelu a příp. smlouvy s odběrateli/partnerské smlouvy), Níže uvedený vzor reflektuje všechny skutečnosti, které jsou potřebné pro vyhodnocení podnikatelského záměru – buďte struční, jasní, výstižní. Vyvarujte se slovního balastu a obecných klišé. Při zpracování podnikatelského plánu můžete využít Manuál: Jak založit sociální podnik, který je dostupný na [www.ceske-socialni-podnikani.cz](http://www.ceske-socialni-podnikani.cz).

I. Shrnutí – popište klíčové body vašeho projektového záměru – jak rovinu podnikatelskou (nalezení mezery na trhu a její vyplnění Vaším produktem/službou), tak rovinu sociální (řešení aktuální potřeby konkrétní cílové skupiny), případně environmentální (řešení konkrétního environmentálního problému). Maximálně půl stránky A4.

II. Informace o sociálním podniku - jednoznačně popište, o jaký typ nové podnikatelské aktivity ve smyslu výzvy se jedná (viz Příloha č. 3 – Popis podporovaných aktivit – aktivita 4 – Vznik nových a rozvoj existujících podnikatelských aktivit v oblasti sociálního podnikání - definice nové podnikatelské aktivity v bodech a) - e)) - zda se jedná o založení nového (a) či rozvoj stávajícího podniku (b – e); pokud se jedná o novou podnikatelskou aktivitu definovanou v bodech b) – e), je nezbytné činnost stávající a novou jednoznačně oddělit a toto oddělení jednoznačně popsat. Pokud se jedná o rozšíření podniku, popište činnost novou v kontextu činnosti stávající, aby byla zřejmá jejich návaznost a zároveň stručně informujte o dosavadním hospodaření Vašeho podniku. Popište historii Vašeho podniku (včetně vlastnických poměrů) a uveďte zkušenosti členů týmu z oblasti sociální, podnikatelské (včetně zkušenosti s oborem podnikání, které je předmětem žádosti) a z oblasti řízení projektů, případně uveďte, jak bude odbornost v těchto oblastech zajištěna. Uveďte motivaci k založení sociálního podniku. Definujte Vaše hlavní i vedlejší cíle, a to za důsledného dodržení metody SMART - cíle podnikatelské a sociální budou v rovnováze. Vyjmenujte stakeholdery a uveďte jejich vztah k Vašemu podnikání a formy spolupráce.

III. Naplňování principů sociálního podniku v praxi – popište jejich konkrétní naplňování (detailně popište poskytování podpory zaměstnancům z CS). Cílovou skupinu zaměstnanců popište v žádosti, zde uveďte jen doplňující informace, které se do žádosti nevešly. U environmentálního sociálního podniku popište nad rámec projektové žádosti, jakým způsobem budou podnikatelské aktivity naplňovat společensky prospěšný cíl, kterým je řešení konkrétního environmentálního problému a dále také způsoby zohledňování environmentálních aspektů ve všech fázích podnikání.

IV. Popis vaší podnikatelské příležitosti – popište váš produkt, příp. vložte fotku produktu; popište provozovnu/prostory pro podnikání/potřebné vybavení (vč. toho, které není pořizováno v rámci projektu); pořizované vybavení specifikujte, uveďte jeho (technické)

---

<sup>1</sup> V případě, že je zároveň přílohou projektové žádosti v IROP, bude akceptován i větší rozsah a forma doporučená/požadovaná IROP pod podmínkou, že Podnikatelský plán obsahuje informace požadované ŘO OPZ.



parametry a zdůvodněte jeho potřebnost; uveďte provozní dobu, specifikaci prostor (lokace, výměra, počet místností apod.). Z popisu musí být jednoznačné, jak bude fungovat provoz podniku.

V. Analýza trhu – popište prostředí, ve kterém se chcete pohybovat: jak velký je váš trh, na jaké segmenty se hodláte zaměřit, kdo budou vaši zákazníci, kdo budou vaši dodavatelé a odběratelé; proveďte analýzu konkurence a definujte konkurenční výhodu; udělejte přehlednou jednoduchou SWOT analýzu a následně analýzu rizik; uveďte seznam předjednaných zakázek a jejich výši, nebo doložte smlouvy s odběrateli (může být doloženo jako samostatná příloha podnikatelského plánu).

VI. Marketing – popište strategii svého podnikání - způsob jakým chcete dosáhnout vytyčených cílů, výběr cílového trhu, jak se o vás dozvědí zákazníci, jakou nastavíte taktiku - marketingový mix - jakým způsobem budete propagovat vaše výrobky/ služby, jaké marketingové komunikační nástroje budou používány, jaké je načasování propagačních aktivit (zapracujte do harmonogramu), jak budete pracovat navenek s faktem, že jste sociální podnik. Popište způsob, jak budete v na začátku i v průběhu podnikání hledat nové zákazníky a jak budete komunikovat se stávajícími. Zapracujte vše do marketingové strategie a harmonogramu.

VII. Management a lidské zdroje – představte stručně váš tým, počet pracovníků, jejich úvazků, stručné náplně práce (musí být zřejmé, jak budou zaměstnanci zapojeni do provozu podniku). Popište výběrový proces zaměstnanců, kvalifikační předpoklady/pracovní zkušenosti. Pokud máte konkrétní zaměstnance a realizační tým již vybrané, uveďte to, a to včetně jejich kvalifikace/pracovní zkušenosti.

VIII. Harmonogram – vytvořte přehledný a jednoduchý časový sled vašeho sociálního podnikání. Vytyčte si milníky a data, ke kterým se vztahují. Můžete použít rozličné vizuální formy k znázornění - např. časová osa v kombinaci s tabulkou, tabulka se čtvrtletními milníky.

IX. Finanční plán sociálního podniku formou samostatné přílohy v Excelu – uveďte plánované náklady, výnosy alespoň po dobu 3 let (min. 1 rok po skončení projektu), minimálně po čtvrtletích (v případě rozšíření podniku novou činností/nový produkt oddělte); informace ve finančním plánu okomentujte slovně včetně jeho shrnutí; popište zdroje financování (pokud žádáte v IROP, uveďte v jakém objemu a na jaké položky), uveďte bližší informace o tom, co bude z jakého zdroje financováno; vypočítejte bod zvratu<sup>2</sup>; rozepište cash flow; uveďte kalkulaci ceny produktu vč. marže (kalkulaci proveďte u hlavních produktů konkrétně, u zakázkové činnosti doporučujeme uvést vzorovou/é zakázku/y). Vaše propočty musí být pro hodnotitele srozumitelné, dostatečně a důvěryhodně podložené předchozím textem podnikatelského plánu (analýzou trhu a zájmu odběratelů, doložením budoucího odběru atd.) a musí vykazovat předpoklady udržitelnosti. Nezaměňujte finanční plán s

---

<sup>2</sup> Bod zvratu = fixní náklady/(cena mínus variabilní náklady za dané období); příklad výpočtu bodu zvratu je zveřejněn v Manuálu: Jak založit sociální podnik ([www.ceske-socialni-podnikani.cz](http://www.ceske-socialni-podnikani.cz)).



Evropská unie  
Evropský sociální fond  
Operační program Zaměstnanost



rozpočtem projektu (v této kapitole se zabýváte finančním plánem podniku, který může rozpočet projektu přesahovat jak objemově, položkově, časově).