|  |
| --- |
| **Podnikateľský zámer**  |
| ***Čím konkrétnejšie odpovede napíšete v tomto podnikateľskom zámere, tým rýchlejšie ho posúdime.*** |

# Základné informácie

1. Základné informácie o rozhodujúcich osobách (ak ich je viac, doplňte riadky):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Meno a priezvisko** | **Rok****narodenia** | **Email** | **Mobil** | **Ste už klientom SLSP?** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. Informácie o vašej firme a prehľad ďalších firiem, ak ste vy alebo ostatné rozhodujúce osoby v minulosti podnikali (ak ich je viac, doplňte riadky):

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Názov****firmy**  | **IČO, ak** **už existuje** | **Dátum** **založenia****(plánovaný)** | **(Plánované) sídlo alebo adresa prevádzky (ulica, mesto/obec)** | **V ktorej banke máte účet na podnikanie?** | **Čomu sa hlavne venuje / bude sa venovať?** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

1. Aká je vaša motivácia v podnikaní, prečo ste sa rozhodli pre vlastný biznis?

…

1. Ako máte zabezpečené vedenie účtovníctva vašej firmy (jednoduché, podvojné, paušálne výdavky, daňová evidencia)? Ste/budete platiteľ DPH? Ak áno, odkedy?

…

1. Predstavte váš tím a priložte životopisy hlavných členov tímu.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Meno a priezvisko** | **Vzdelanie** | **Skúsenosti** | **Zodpovednosti** | **Prečo sú títo ľudia pre vás kľúčoví** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. Máte vlastné priestory alebo ide o priestory v prenájme? Na čo slúžili tie priestory predtým? Popíšte ich veľkosť/kapacitu, technické a organizačné zabezpečenie a nevyhnutné úpravy, ktoré plánujete realizovať v interiéri alebo exteriéri. Ak plánujete rekonštrukciu, máte súhlas prenajímateľa?

…

# Čo ponúkate, komu a akú máte konkurenciu

1. Aký produkt či službu už predávate alebo plánujete ponúkať svojim zákazníkom a v čom sú pre nich výnimočné a atraktívne?

…

1. Popíšte vašich (potenciálnych) zákazníkov čo najpodrobnejšie.

…

1. Máte už predbežné objednávky? Ak áno, konkretizujte.

…

1. Aká je vaša konkurencia (vymenujte) a čím ste lepší/odlišní? Aké sú ďalšie alternatívy vášho produktu/služby?

…

1. Ako plánujete rozšíriť výrobu, svoje portfólio (ponuku) výrobkov? Aké ďalšie služby chcete poskytovať?

…

# Stanovenie predajnej ceny

1. Ako ste stanovili cenu vašich produktov / služieb (napr. vzorec, postup)? Máte k dispozícii už cenník? Ak áno, priložte k biznis plánu.

…

1. Vymenujte všetky náklady, ktorá zahŕňa táto cena (napr. suroviny, materiál, balné, dodanie, poštovné, provízia za platbu kartou, clo, náklady na opravy v rámci záruky)?

…

1. Ako prijímate / budete prijímať platby (napr. v hotovosti, prevodom na účet, platobnou kartou cez POS terminál alebo platobnú bránu)?

…

1. Vymenujte dodávateľov vašich produktov a služieb:
2. Ako ste si ich preverovali? Čo ste o/od nich zistili?
3. Máte na dodávateľov získané referencie. Máte s nimi prediskutované konkrétne podmienky (napr.  dodacie lehoty, platobné podmienky, splatnosti)? Priložte zmluvy alebo dohody, ak existujú.

…

1. Ako máte nastavené záručné a pozáručné služby? Kto (u)hradí náklady na opravy - vy alebo dodávateľ?

…

# Ako oslovíte a získate zákazníka

1. Akým spôsobom a kedy ste zisťovali záujem o vaše produkty/služby? Akú máte spätnú väzbu resp. referencie od zákazníkov? Koľko ľudí ste oslovili a koľko z nich by bolo ochotných zaplatiť/kúpilo si vaše produkty/služby?

…

1. Aký máte marketingový plán? Ktorými konkrétnymi marketingovými aktivitami získate/plánujete prilákať nových klientov napr. do svojho obchodu, na web, do e-shopu a aký máte na to rozpočet?

…

1. Koľko peňazí už išlo / potrebujete ešte investovať do marketingových aktivít pri rozbehu?

…

1. Ako si chcete klientov dlhodobo udržať?

…

# Zdroje financovania podnikania a súkromné financie

1. Akú celkovú investíciu vyžaduje vaše podnikanie investovať na začiatku?

…

1. Z akých zdrojov budete financovať štart podnikania / celkovú investíciu? Koľko viete vložiť vlastných zdrojov (úspor) a aký vysoký úver potrebujete?

…

1. Konkretizujte všetky investície, ktoré boli a sú nevyhnutné na začatie vášho podnikania. Zaraďte ich v tabuľke podľa toho, z akých zdrojov budú uhrádzané.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Položka** | **Vaše úspory v €** | **Žiadaný úver v SLSP v €** | **Ine zdroje v €** | **Spolu v €** |
| založenie firmy |  |  |  |  |
| rekonštrukcia priestorov |  |  |  |  |
| depozit / záloha za nájom / nájomné |  |  |  |  |
| stroje a zariadenie |  |  |  |  |
| poplatky za povolenia |  |  |  |  |
| prvý nákup zásob |  |  |  |  |
| vozidlá |  |  |  |  |
| marketing/reklama |  |  |  |  |
| e-shop alebo webová stránka |  |  |  |  |
| ďalšie položky (doplniť) |  |  |  |  |

1. Ak ste už začali podnikať, uveďte aké boli vaše doterajšie príjmy z podnikania po mesiacoch. Priložte, mesačné uzávierky alebo priebežné účtovné výkazy.

…

1. Aké sú vaše predpokladané príjmy a ako ste ich vypočítali (napr. objem dennej tržby x počet dní, kedy máte otvorené)?

…

1. Aké je minimálne množstvo zásob, ktorým potrebujete disponovať? Akú časť z vašich príjmov použijete na nákup materiálu a surovín?

…

1. Je vaša podnikateľská aktivita/ poznačená sezónnosťou? Ak áno, ktoré sú slabšie a silnejšie mesiace?

…

1. Aké lehoty splatnosti poskytujete / plánujete poskytovať vašim zákazníkom?

…

1. Vyčíslite / odhadnite očakávané mesačné výdavky/náklady podnikania:

|  |  |
| --- | --- |
| **Mesačné výdavky** | **€** |
| nájomné |  |
| energie |  |
| marketing a reklama |  |
| telefón, mobil, internet |  |
| účtovníctvo |  |
| úroky z podnikateľských úverov a lízingov |  |
| splátky istiny podnikateľských úverov a lízingov |  |
| iné ............... |  |
| iné ............... |  |
| **SPOLU výdavky/náklady mesačne** |  |

1. Budete podnikať sami alebo plánujete zamestnať aj ďalších ľudí?

…

1. Koľko ľudí už zamestnávate alebo plánujete zamestnať, odkedy a akým spôsobom (napr. trvalý pracovný pomer, dohoda, brigáda, živnosť)?

…

1. Aká bude hrubá mzda jednotlivých zamestnancov (počet ľudí x hrubá mzda)?

…

1. Koľko predstavujú vaše (plánované) odvody do zdravotnej poisťovne a sociálnej poisťovne ako samostatne zárobkovo činnej osoby (napr. živnostník, farmár).

…

1. Aký hrubý zisk mesačne cca očakávate z podnikania? Koľko peňazí vám mesačne zostáva/zostane z podnikania po úhrade všetkých nákladov?

…

1. Aké potrebujete mať minimálne mesačné tržby, resp. aký objem tovaru alebo služieb potrebujete predávať mesačne, aby ste mohli zaplatiť všetky výdavky spojené so svojou  firmou (tzv. nulový bod)?

…

1. Môžete začať so splácaním úveru(istiny a úrokov) ihneď po načerpaní úveru alebo potrebujete odklad? Ak áno, upresnite na koľko mesiacov.

…

1. Akú finančnú rezervu potrebujete na začiatok podnikania, aby ste mali finančnú pohodu pri štarte?

…

1. Aký máte vy a ostatní spolumajitelia iný príjem, ktorý bude pretrvávať aj počas podnikania (napr. mzda, odmena, príspevok, výživné, dôchodok, resp. iné benefity alebo zvýhodnenia)?

…

1. Aké máte mesačné súkromné výdavky a záväzky vy, ostatní spolumajitelia?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mesačné výdavky** | **Vaše výdavky €** | **Výdavky ostatných spolumajiteľov v €** |
| hypotéka/úver na bývanie |  |  |
| spotrebný úver |  |  |
| lízing |  |  |
| náklady na domácnosť  |  |  |
| auto/doprava |  |  |

1. Aké veľké sú vaše preukázateľné finančné rezervy? Koľko z nich ešte plánujete použiť na podnikanie?

…

# Ako ste ošetrili riziká podnikania

1. Na aké najväčšie problémy ste doteraz narazili v podnikaní a ako ste ich (vy)riešili?

…

1. Aké potenciálne problémy/riziká predpokladáte v podnikaní, aká je ich miera (napr. extrémne vysoké, vysoké, stredné, nízke) a ako ich budete riešiť?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Popis rizika** | **Miera rizika** | **Ako ich budete riešiť** |
| obchodné riziko |  |  |
| riziko na tovare (napr. nedostupný tovar, nekvalitný tovar) |  |  |
| riziko finančného hospodárenia alebo nezaplatenia faktúr (načas) |  |  |
| predajné riziká (málo klientov/nízky predaj) |  |  |
| personálne riziko (napr. fluktuácia klientov, nekompletný tím, absencia zručností a skúseností) |  |  |
| strata motivácie v podnikaní |  |  |

1. **Máte „plán B“?** Čo urobíte, ak vám bude biznis rozbiehať pomalšie, ak sa vám nebude/prestane dariť alebo stratíte motiváciu/chuť do podnikania? Máte premyslené:
	* za akú cenu a komu by ste mohli odstúpiť vašu prevádzku, ambulanciu, e-shop alebo biznis?

...

* + aký konkrétny majetok a v akej cca sume dokážete speňažiť?

...

* + ako ľahko si viete nájsť zamestnanie a za akú približne budete môcť vaše podnikateľské záväzky splácať ako zamestnanec alebo z iného príjmu?

....

1. Zisťovali ste si informácie alebo už máte všetky potrebné povolenia (napr. RÚVZ, mesto a pod.) a ošetrené povinnosti plynúce zo zákona v oblasti BOZP, požiarnej ochrany, pracovnej zdravotnej služby či ochrany osobných údajov? Viete akú dokumentáciu potrebujete mať spracovanú a aké obhliadky pracoviska sú povinné zo zákona?

…

# Ak máte záujem o financovanie vášho nového biznisu prostredníctvom Programu pre začínajúcich podnikateľov a podnikateľky, je potrebné predložiť aj tieto povinné prílohy.

* + - Žiadosť o úver
		- Oprávnenie na podnikateľskú činnosť, ak už podnikáte a ak zároveň nie ste ešte klientom Slovenskej sporiteľne (napr. originál výpisu z obchodného, živnostenského alebo iného príslušného registra. Vytlačený výpis z [www.orsr.sk](http://www.orsr.sk/) a [www.zrsr.sk](http://www.zrsr.sk/) nestačí)
		- Doklady totožnosti štatutára/majiteľa firmy, ak nie ste ešte klientom Slovenskej sporiteľne
		- Životopisy rozhodujúcich osôb
		- Finančný plán (cash flow predikcia)
		- Informáciu alebo výpis z registrov bankových a nebankových informácií na rodné číslo majiteľa firmy a rozhodujúcich osôb (žiadosti dostupné na [www.sbcb.sk](http://www.sbcb.sk/), [www.nbcb.sk](http://www.nbcb.sk/), [www.moje-financie.sk](http://www.moje-financie.sk)). U klientov so spotrebným alebo iným súkromným úverom zo Slovenskej sporiteľne sa tento výpis nevyžaduje
		- Iné napríklad: nájomná zmluva; daňové priznanie a účtovnú závierku za rok 2018 (ak ju už máte), mesačné uzávierky za rok 2019; výpisy z účtu, ak nie ste klientom Slovenskej sporiteľne; fotodokumentácia priestorov prevádzky/produktov; prípadné existujúce objednávky, dodávateľské alebo odberateľské zmluvy, referencie; cenník produktov a služieb

# Kto vám pomôže s biznis plánom, jeho zreálnením a financovaním, s otázkami z oblasti práva, účtovníctva, daní a marketingu?

V Slovenskej sporiteľni máme špecialistov, ktorí vám radi pomôžu s biznis plánom, jeho zreálnením a financovaním.

**Prehľad špecialistov pre začínajúcich podnikateľov a podnikateľky:**

**Katarína Ľauková**

pre región: Banská Bystrica
Nám. Š. Moysesa 8

 974 01 Banská Bystrica

 **Roman Boda**

 pre región: Bratislava
 Tomášikova 48

 832 37 Bratislava

 podnikam@slsp.sk

**Ján Žovin**

pre regióny: Žilina a

Trenčín

A. Bernoláka 55

010 01 Žilina

 **Soňa Šulková**

 pre región: Trnava
 Vajanského 24

 917 01 Trnava

 [www.zacinamepodnikat.sk](http://www.zacinamepodnikat.sk)

**Viktória Pagurková**

pre regióny: Prešov a Košice
Masarykova 10

080 64 Prešov

**Laura Veľká**

pre región: Nitra
Štefánikova 10

949 01 Nitra

[www.slsp.sk](http://www.slsp.sk)

**Prehľad špecialistov pre neziskové organizácie a subjekty sociálnej ekonomiky:**

**Richard Fekete**

Tomášikova 48

832 37 Bratislava

neziskovky@slsp.sk

**Jana Vlašičová**

Tomášikova 48

832 37 Bratislava

neziskovky@slsp.sk

## *Vaše konkrétne podnikateľské problémy z oblasti práva, účtovníctva, daní a marketingu môžete bezplatne prekonzultovať aj s odborníkom zo Slovak Business Agency. Viac informácií získate kliknutím na tento* [*LINK*](https://www.npc.sk/sk/services/poradenstvo-a-konzultacie/poradenstvo-a-konzultacie/__bratislava__podnikatelia-nad-3-roky__podnikatelia-do-3-rokov__/).

# Odpovedali ste na vyššie uvedené otázky alebo potrebujete pomoc?

1. Vyplnený podnikateľský zámer alebo video s odpoveďami pošlite na *podnikam@slsp.sk* alebo priamo špecialistovi banky, s ktorým ste už v kontakte. E-mail môžete použiť aj na prípadné návrhy na vylepšenie našich aktivít.
2. Následne sa s vami skontaktuje špecialista z Programu pre začínajúcich podnikateľov a podnikateľky alebo z Programu pre neziskové organizácie. V prípade potreby vás, na základe vyššie uvedených odpovedí, usmerní pri vypracovaní vášho biznis plánu a pomôže s jeho zreálnením. Tiež poradí s určením tzv. nulového bodu, to znamená, koľko najmenej potrebujete predať, aby vás podnikanie uživilo.
3. Ak má váš nápad malú šancu na úspech, náš špecialista vám to povie. Budeme však spolu hľadať cesty, ako ho vylepšiť. Ak to nepôjde, radšej vás od podnikania odhovoríme.
4. Náš špecialista vám môže pomôcť aj s nastavením vhodného spôsobu financovania rozbehu podnikania, vyčíslením sumy, ktorú si potrebujete požičať a aj určením vhodnej formy a prípadnej kombinácie financovania (napr. povoleného prečerpania a investičného úveru).
5. Presvedčte nášho špecialistu o svojom podnikaní a pozveme vás na stretnutie do Slovenskej sporiteľne, kde budete môcť obhájiť svoj biznis plán pred hodnotiacou komisiou a získať ďalšie zdroje na začatie/rozšírenie nových podnikateľských aktivít.

*Ešte stále potrebujete poradiť s podnikateľským zámerom? Vyberte si konkrétny termín individuálnej konzultácie vo vašom meste na* [*www.zacinamepodnikat.sk*](http://www.zacinamepodnikat.sk) *(v sekcii kalendár podujatí) a prihláste sa na osobné stretnutie s naším špecialistom. Na stránke nájdete aj užitočné tipy a rady, ako začať vlastný biznis, ako aj príbehy podnikateľov, ktorým Slovenská sporiteľňa pomohla v rozbehu.*