

OBSAH

- Úvod 7**
- 01 Struktura záměru 22**
Používání příloh 25
- 02 Shrnutí 27**
- 03 Vaše podnikání 31**
O co ve vašem podnikání jde a jak jste k tomu
dospěli 31
Podnikání 31
Jaký nabízíte produkt nebo službu? 32
Trhy 32
Dodávky a zásobování 33
Jak jste se dostali až sem? 34
- 04 Trh 37**
Přehled 37
Struktura trhu 38
Konkurence 39
Zákazníci 40
Distribuce 40
Trendy 43
Konkurenční výhoda 44
Segmentace trhu 46
Diferenciace 46
Tvorba cen 47

	Překážky vstupu	48
	Velké změny a nové technologie	49
	Příklady změn trhu	49
	Smíšené strategie	50
05	Provoz	52
	Odlišnosti	52
	Procesy	53
	Kontrola a řízení	55
	Zkušenosti	55
	Dodávky a zásobování	56
	Systémy	57
	Lokalita a prostředí	57
	Kontrola regulačních orgánů	58
06	Management	60
	Podstatný rozdíl	64
	Jaké dovednosti jsou potřeba?	65
	Organizační struktura	66
	Prokázání kontroly	67
	Management	70
07	Návrh	73
	Vysvětlení	73
	Podstata návrhu	73
	Proč uspějete?	75
	Požádejte o to, co chcete!	76
	Co jste investovali?	78
	Druhé kolo financování	78
	Uzavření dohody	79
	Odchod	79

- 08 Předpověď 81**
Předpověď prodeje 81
Náklady 83
Předpověď na pět let 84
Revize záměru 85
Citlivost 86
Klíčové předpoklady 88
Objasněte důležité body 91
- 09 Finanční údaje 94**
Výkaz zisku a ztráty 95
Předpověď cash flow 98
Citlivost 100
Bod zvratu 101
Financování 102
Sesouhlasení a kontrola 103
Načasování 103
Rozvaha 105
Trendy 110
Některé důležité pojmy 111
- 10 Rizika 114**
Co jsme pokazili? 116
Dlouhodobý a krátkodobý horizont 116
Zaměřte se na velké věci 116
Nezapomeňte na každodenní záležitosti 117
- 11 Právní otázky a zachování důvěrnosti 119**
Zachování důvěrnosti 119

- 12 Prodej vašeho podniku 123**
Vysvětlete, proč prodáváte 123
Zdůrazněte skvělé příležitosti, které podnik má 124
Neztrácejte čas vysvětlováním očekávaného růstu 124
Máte zahrnout předpověď? 125
Kdo je kupující? 126
Zamlčování informací 126
Due diligence 127
Vlastníte to, co prodáváte? 127
- 13 Zlepšení výkonnosti podniku 129**
Plánování není sestavování rozpočtu 129
Strategická vize a činnost 137
Vytváření strategie 139
Plánování pro lidi 149
Praktické záležitosti 151
- 14 Podávání obchodních nabídek 160**
- Přílohy*
Dohoda o mlčenlivosti 163
Sesouhlasení zisku a peněžního toku 165
Předpověď cash flow 167