

Podnikateľský plán spin-off spoločnosti

1. Zhrnutie

- Dôvody, prečo je založenie spin-off spoločnosti najvhodnejšou formou komercializácie
- Cieľ spoločnosti (napr. účel /odlišnosť na trhu/sektor)
- Zhrnutie vízie rozvoja spoločnosti (na 5 rokov)
- Zhrnutie kľúčových aspektov spin-off spoločnosti a dôkazy (fakty) poukazujúce na jej úspešné presadenie na trhu

2. Štruktúra spoločnosti

- Rozdelenie kmeňového kapitálu
- Zamestnanci spoločnosti a ich pozícia
- Kľúčové aktíva potrebné na fungovanie spin-off spoločnosti

3. Poskytovaná služba a/alebo produkt

- Výnimočnosť ponuky – čím sa odlišuje od existujúcich podobných produktov alebo služieb na trhu
- Udržateľná konkurenčná výhoda – čo zamedzí konkurencii vás dobehnúť
- Zoznam výhod a nevýhod produktu alebo služby
- Zoznam minimálnych požiadaviek/parametrov trhu na daný produkt alebo službu
- Doteraz nedoriešené technické otázky

4. Marketing

- Čo môže byť iniciátorom zmeny pre daný produkt alebo službu
- Náklady na uplatnenie produktu alebo služby na trhu (napr. testovanie, konkurencia)
- SWOT analýza (Silné stránky, slabé stránky, príležitosti, hrozby)
- Porovnanie s konkurenciou
- Aká odozva konkurencie sa očakáva a ako sa jej bude čeliť ?
- Cesta na trh – postup krokov
- Cieľový trhový segment
- Želaný podiel na trhu a odhad veľkosti potenciálneho trhu pre daný produkt/službu
- Cieľový geografický segment trhu
- Kľúčoví potenciálni klienti a ich prípadná spätná väzba na službu/produkt
- Potenciálna plánovaná cena produktu/služby
- Porovnanie plánovanej ceny s konkurenciou , dôvody ak je medzi cenami rozdiel
- Predpokladaný objem predaja a hodnota počas prvých 5 rokov podnikania
- Popis ideálnej situácie, keby sa všetko vyvíjalo vo váš prospech
- Popis najhoršej možnej situácie
- Exit stratégia
- Čo v prípade neúspechu
- Čo v prípade úspechu – predaj väčšej spoločnosti ?

5. Duševné vlastníctvo (DV)

- Potvrďte vlastníctvo a uveďte akékoľvek problémy
- Potvrďte, že neporušujete práva iných
- Načrtnite stratégiu využitia DV
- Ktoré aspekty budú patentované a ktoré budú registrované ako obchodné tajomstvo ?
- Aká iná ochrana DV je vhodná (napr. registrácia dizajnu, autorských práv atď.)
- Uveďte zoznam predmetov DV, ktorým bola udelená ochrana a zoznam žiadostí o ochranu DV spolu s uvedením krajín a hlavných nárokov.

6. Výroba

- Môže byť produkt vyrobený využitím existujúcich prostriedkov ?
- Načrtnite plány na výrobu produktu
- Uveďte zoznam potrebných materiálov, zariadení, ich dodávateľov, ceny a času dodania
- Špecifikujte, ktoré aspekty výroby môžu byť outsourcované/zadané subdodávateľovi
- Máte dohodnuté dodávateľské vzťahy ?
- Uveďte možné problémy, dá sa spoľahnúť na jedného dodávateľa alebo je ich potrebných viacero ?

7. Finančné údaje

- Načrtnite plán na získanie potrebných prostriedkov
- Do akého času od založenia spoločnosti predpokladáte začať predaj ?
- Ako bude spoločnosť financovaná do tohto času ?
- Poskytnite Cash Flow s uvedením príjmov a výdavkov na prvé 3 roky prevádzky spoločnosti spolu s predpokladmi.

8. Analýza rizík

- Uveďte neistoty alebo riziká s tým, ako je možné ich riešiť, redukovat', predovšetkým tie najškodlivejšie
- Bude potrebné realizovať/získať: testovanie, schvaľovanie, klinické testy, exportné licencie, atď. ?

9. Dlhodobá vízia - vo vzťahu k:

- Trhu a podielu na trhu
- Objemu predaja, hodnote a zisku
- Geografickým lokalitám
- Počtu zamestnancov
- Aké sú vaše vlastné dlhodobé ciele ?