

# PODNIKATELSKÝ PLÁN

HANA SOLAROVÁ

VEDOUČÍ PRÁCE: doc. Ing. Lenka Švecová, Ph.D.

STUDIJNÍ OBOR: Projektové řízení inovací v podniku

AKADEMICKÝ ROK: 2018/2019



MASARYKŮV ÚSTAV VYŠŠÍCH STUDIÍ

ČESKÉ VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V PRAZE

## ABSTRAKT

Diplomová práce se zabývá vypracováním podnikatelského plánu pro založení podniku s rychlým občerstvením. Cílem práce je sestavení plánu, na jehož základě je možné začít podnikat. Současně je zjištěna jeho proveditelnost.

Práce obsahuje teoretický přehled, Canvas Business Model, analýzy vnitřního a vnějšího prostředí, marketingovou strategii, HR plán a projektový realizační plán. Finanční stránku projektu hodnotí finanční plán, hlavní kritéria pro hodnocení projektu a analýza rizik.

## ABSTRACT

The diploma thesis is focused on setting up a fast food company. The main objective of this business plan is to find out how is the project feasible.

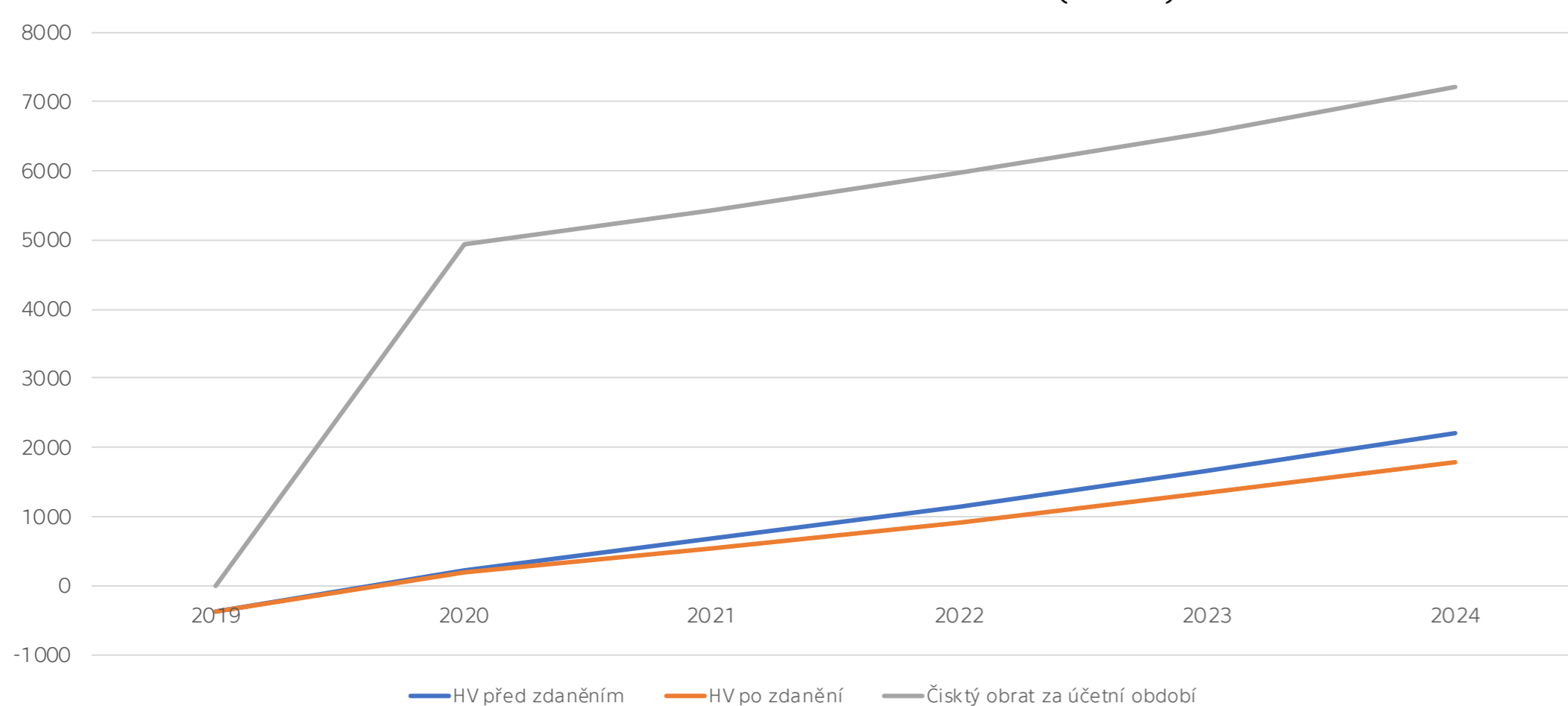
The thesis consists of theoretical overview, Canvas Business Model, internal and external environment analysis, marketing strategy, HR plan and project schedule. The financial section focuses on financial plan, main capital budgeting criteria and risk analysis.

**CÍL:** Cílem diplomové práce je sestavení podnikatelského plánu pro založení podniku.

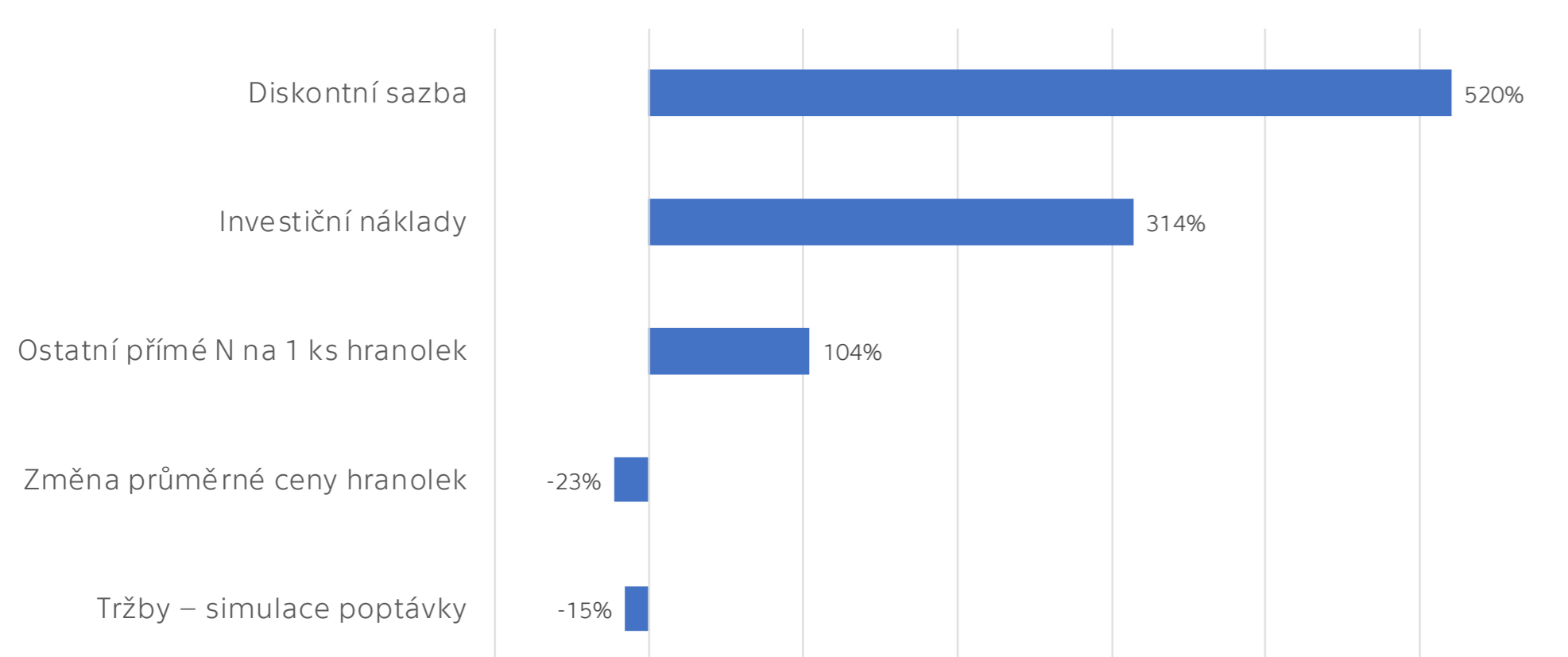
**PŘÍNOS:** Ověření proveditelnosti, šablona pro jiný podnikatelský záměr, začít na základě tohoto plánu podnikat.



HV A ČISTÝ OBRAT ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ (tis. Kč)



BREAK EVEN ANALÝZA



PROBLÉM	ŘEŠENÍ	POSKYTOVANÁ HODNOTA
Vnímání fastfoodů, neexistence hranolkárny. Nekvalitní suroviny. Zátěž životního prostředí plastem. Hranolky polité omáčkou.	Změna přístupu fastfoodů. Vybudování hranolkárny. Kvalitní suroviny z Jižních Čech. Obaly z kompostovatelných materiálů, vlastní nádoby. Vedle kornoutu na hranolky připojený malý kornout na omáčku.	Pravidlo myslet globálně, jednat lokálně. Z obyčejných věcí neobyčejné. Nabídka kvality za přiměřenou cenu. Ekologičtější řešení obalu. První hranolkárna v Praze.
ALTERNATIVY	KLÍČOVÉ METRIKY	KONKURENČNÍ VÝHODA
Domácnosti, McDonald's, KFC, Bageterie Boulevard, Burger King, OC Quadrio.	Prodej 100 ks/den, navýšení prodeje o 5 % měsíčně v 1. roce, o 10 % ročně. Pokrytí investice do 2,5 let. Vracející se zákazníci. Po 3. roce nová pobočka. 95 % pozitivní recenze.	Kvalitní suroviny, rychlost, chuť, vyškolený personál. Příjemné posezení. Pobočka v centru Prahy. Ekologické obaly.

KANÁLY	ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY
Přímé: pobočka, webové stránky, sociální síť, popř. účast na festivalech. Nepřímé (možnost): Dáme jídlo.	Obyvatelé/návštěvníci centra Prahy, všechny generace, se zájmem o kvalitu a ekologii.

STRUKTURA NÁKLADŮ	STRUKTURA VÝNOSŮ
Počáteční: investice, zřizovací N, drobný majetek, poradenství, marketing. Fixní: nájem prostor, mzdy, energie, software, leasing, marketing, účetní, HR a IT služby, pojištění, ostatní fixní plat-by. Variabilní: přímý materiál (suroviny, obaly), podíly na zisku, popř. festivaly.	Prodej produktů a doplňků, hotovostní a bezhotovostní platby, věrnostní program, spolupráce s jinými podniky, případně po 5. roku odkoupení budovy včetně pozemku, kde bude hranolkárna a pronajímání ostatních prostor v budově.

Scénáře	Optimistický	Realistický	Pesimistický
c	12%	12%	12%
NPV	7 627 989	2 262 005	-3 526 748
IRR	276%	74%	0%
PB	0,36	1,82	
DPB	0,40	2,06	
PI	11,6	4,1	-3,9

Projekt vznikne především z důvodu touhy změnit přístup a vnímání rychlého občerstvení, nabízet čerstvé, lokální produkty v kompostovatelných obalech, které nezatěžují životní prostředí. Vzhledem k předpokládané vysoké kupní a pracovní síle byla zvolena ulice Lazarská v centru Prahy.

Marketingová strategie bude zaměřena na pět základních segmentů, které se v tržním prostředí nachází, na které bude cíleno nediferencovaným marketingem. V kapitole hodnocení úspěšnosti projektu a analýze rizik se vychází z NPV, která je téměř 2,3 mil. Kč, IRR je ve výši 74 % a návratnost investice je do 2 let. U optimistického, který simuluje 25 % nárůst poptávky a 10 % nárůst ceny vychází NPV zhruba 7,6 mil. Kč a IRR 276 %, investice by byla splacena během prvního roku podnikání. U pesimistického scénáře, kdy naopak poptávka klesne o 25 % a cena o 10 % by cash flow bylo ve všech 5 letech záporné. NPV by byla v mínusu zhruba 3,5 mil. Kč a investice by nebyla do 5 plánovaných let splacena. Jsou to však scénáře, na které bude podnik případně reagovat obrannými opatřeními, např. marketingem.

Závěrem, po sestavení a zhodnocení podnikatelského plánu na založení hranolkárny, lze konstatovat, že má podnik vysoký potenciál. Cíl práce byl splněn.