**Údaje o spoločnosti**

|  |  |
| --- | --- |
| **Obchodné meno spoločnosti** |   |
| **Dátum vzniku** |   |
| **IČO** |   |
| **Sídlo spoločnosti** |   |
| **Web stránka** |   |
| **Hlavný predmet podnikania** |   |

**Kontaktné údaje**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kontaktná osoba** |   |
| **Funkcia** |   |
| **Telefónne číslo** |   |
| **Email** |   |
| **Kontaktná adresa** |   |

**Vlastnícka štruktúra spoločnosti**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Obchodné meno / meno a priezvisko spoločníka** | **Výška podielu v %** | **Výška podielu v EUR** |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |

**Financovanie**

|  |  |
| --- | --- |
| **Celková potrebná suma investície** |   |
| z toho vlastné zdroje |   |
| z toho cudzie zdroje |   |
| **Špecifikácia účelu použitia investície**  |   |
| **Doposiaľ vynaložené finančné prostriedky**  |  |
| **Štádium financovania** (*seed, start-up, expanzia...)* |   |

**Identifikácia produktu / myšlienky**

1. Popíšte Váš produkt / myšlienku. Aký problém chcete s daným produktom / myšlienkou vyriešiť?
2. Ako sa daný problém rieši v súčasnosti?

**Štádium vývoja produktu**

1. V akom štádiu vývoja sa produkt nachádza (napr. prototyp, beta verzia atď.)? Ako dlho pracujete na jeho vývoji?
2. Je už pripravené niečo hmotné, čo by sa už mohlo prezentovať prípadnému investorovi?
3. Ak nie je nič hmotné, čo by sa prezentovalo, máte spracovaný základný (podnikateľský) plán ako chcete Váš nápad realizovať? *(bližšie konkretizovať)*
4. Aký počet ľudí pracuje na danom projekte?
5. V prípade hmotného produktu, má spoločnosť platiacich / neplatiacich zákazníkov?

**Inovatívnosť produktu**

1. V čom je Vaše riešenie unikátne v porovnaní s existujúcimi produktmi konkurencie?
2. Vysvetlite, v akom rozsahu je Váš produkt úspešný pri riešení daného problému (napr. úspora času, jednoduchšie / lacnejšie riešenie atď.)? V akých odvetviach je produkt využiteľný?
3. Aké sú základné funkcie a akú technológiu produkt využíva?
4. Ako sa dá daný produkt v budúcnosti ďalej modernizovať?
5. Aké sú základné faktory komerčného úspechu Vášho produktu? V akom rozsahu môže konkurencia napodobniť Vaše technologické riešenie problému?

**Popis a analýza trhu**

1. V ktorých geografických regiónoch chcete pôsobiť a aký trhový podiel chcete dosiahnuť? Uveďte dôvody orientácie na dané trhy a aj zdroje dát, z ktorých ste vychádzali pri analýze trhu.
2. Veľkosť, dynamika a výhľad cieľového trhu na najbližšie obdobie, vrátane očakávaných zmien (napr. legislatívne zmeny, nové regulačné predpisy....)
3. Bariéry vstupu a trhové príležitosti na danom trhu.

**Popis konkurencie**

1. Špecifikujte svoju konkurenciu, či už priamu, nepriamu alebo budúcu a ich pozíciu na trhu.
2. V čom sa odlišuje Váš produkt od konkurencie? Má Váš produkt výnimočné vlastnosti?
3. Z akého dôvodu by sa mal zákazník rozhodnúť pre Váš produkt a nie pre produkt od konkurencie, t.j. aká je konkurenčná výhoda Vášho produktu?

**Definícia zákazníkov, odberateľov**

1. Popíšte, kto je Váš cieľový zákazník a aké využíva v súčasnosti alternatívne / dostupné produkty.
2. Spresnite, kto bude platiacim zákazníkom a kto bude koncovým užívateľom produktu.
3. Uveďte či má Váš produkt / služba osloviť zákazníkov, ktorí využívajú podobný produkt konkurencie alebo nových zákazníkov.
4. Aký je očakávaný zdroj príjmov pre spoločnosť? Aká je štruktúra tržieb?
5. V akej fáze sú rokovania s odberateľmi? Ak má spoločnosť podpísané zmluvy / záväzné objednávky s odberateľmi produktu, uviesť základné informácie v číselnom vyjadrení.

**Marketingová stratégia a plán predaja**

1. Popíšte marketingovú stratégiu spoločnosti a plán predaja produktu / služby. Komunikovali ste s cieľovými zákazníkmi? Ak áno, aká je spätná väzba, hodnotenie a spokojnosť s produktom?
2. Ako sa chcete dostať do povedomia svojich potenciálnych zákazníkov?
3. Aké formy marketingu chcete využiť? Aký predajný kanál chce spoločnosť využiť a prečo?
4. Popíšte cenovú a distribučnú stratégiu.

**Harmonogram projektu**

1. Uveďte smerovanie a časovú os projektu, vrátane potreby financií. Kedy spoločnosť očakáva dosiahnutie bodu zvratu (break-even point), t.j. celkový obrat pokryje vynaložené náklady? Aké dôležité míľniky očakávajú spoločnosť v nasledujúcich 12 mesiacoch?

**Úroveň manažmentu**

1. Charakterizujte manažérsky tím z hľadiska úloh, ktoré vykonávajú v súčasnosti v spoločnosti a do budúcna.
2. Základné informácie o manažmente spoločnosti, odborné skúsenosti, prax v oblasti predmetu podnikateľských aktivít – stručný profesijný životopis, záväzky členov manažmentu (napr. súkromné, pracovné, študijné atď.).

**Ochrana duševného vlastníctva**

1. Je dané riešenie chránené právami duševného vlastníctva? *(ak áno, uviesť druh duševného vlastníctva a komu patrí)*

**Doplňujúce otázky**

1. Čo očakávate od potenciálneho investora?
2. Uveďte identifikované riziká projektu.
3. Uvažujete o predaji (exite) spoločnosti? Ak áno, v akom časovom horizonte a kto je potenciálny záujemca o spoločnosť.
4. Podieľa sa na financovaní projektu investor? Ak áno ako formou a výškou?