**Špeciálny program pre ženy - začínajúce podnikateľky**

**Prihláška**

**Vyplnenú prihlášku v rozsahu najviac 4 strán pošlite na** [**podnikavezeny@slsp.sk**](mailto:podnikavezeny@slsp.sk) **najneskôr do 30. septembra 2016. Nemusíte odpovedať na každú otázku.   
Venujte sa iba tým, ktoré sú pre vaše podnikanie relevantné.**

**Spolu so zaslaním prihlášky zároveň vyjadrujete súhlas so štatútom súťaže uverejneným na** [**www.slsp.sk**](http://www.slsp.sk)**.**

***Úvod do podnikania***

* Uveďte vaše meno a priezvisko, e-mail, názov a IČO vašej firmy (ak už podnikáte).
* Ako dlho sa svojej podnikateľskej aktivite venujete a ako ste sa k nej dostali?
* Vymenujte vaše silné stránky. Akým spôsobom ste ich spoznali a ako ich využívate pri rozvoji vášho podnikania? Bráni vám niečo v tom, aby ste svoje talenty rozvinuli naplno? Ktorý chýbajúci talent by ste sa chceli naučiť kompenzovať?
* Uveďte linky na webové stránky alebo sociálne siete (facebook, instagram, youtube) alebo priložte fotodokumentáciu, kde sa dozvieme viac o vašich aktivitách.

***Čo ponúkate***

* Aké produkty/služby predávate alebo plánujete ponúkať zákazníkom?
* Čím sú /budú praktické, inovatívne a výnimočné pre zákazníkov?
* Robili ste si prieskum pred ich uvedením na trh?
* Ako plánujete uviesť tieto produkty a služby na trh, príp. ako budete rozširovať výrobu a svoje produktové portfólio?
* Kto sú (sub)dodávatelia vašich produktov a služieb? Zisťovali ste alebo máte dohodnuté konkrétne podmienky obchodnej spolupráce (splatnosť, platba, doprava a pod.)?

***Podnikateľský zámer***

**Tím**

* Vymenujte všetkých členov vášho tímu a popíšte, aké úlohy zabezpečujú.

**Miesto**

* Uveďte miesto, kde vykonávate svoje podnikanie alebo kde ho plánujete reálne vykonávať, napr. obchod, prevádzka, dielňa, sklad a pod.
* Popíšte jeho technické a organizačné zabezpečenie.

**Zákazníci**

* Komu sú/budú určené vaše produkty/služby?
* Aký veľký je trh, na ktorom chcete pôsobiť alebo už pôsobíte?
* Aká je vaša priama konkurencia a aké sú alternatívy vašich produktov/služieb?
* Máte stálych zákazníkov alebo rozrobené zákazky (zmluvy o dielo, objednávky a pod.)?
* Akú máte spätnú väzbu, resp. referencie od zákazníkov?
* Aké rezervy vnímate pri komunikácii s vašimi zákazníkmi?

**Cena**

* Za akú cenu ponúkate/plánujete ponúkať produkty/služby a ako ste ju stanovili?
* Zahŕňa táto cena všetky náklady (suroviny, materiál, energie, poštovné a pod.)?
* Máte akčný plán na úpravu týchto cien v čase (uvádzacie ceny, množstevné zľavy, vernostný program pod.)?

**Reklama a marketing**

* Ako plánujete dať o sebe vedieť/ Ako sa ľudia o vás dozvedajú? Máte konkrétny marketingový plán?
* Akým spôsobom si môžu vaši zákazníci objednať a kúpiť vaše produkty/služby?
* Aké online nástroje/kanály využívate/plánujete využívať vo vašom online podnikaní?
* Akú predpokladáte úspešnosť/koľko klientov za koľko peňazí získate z jednotlivých marketingových nástrojov/kanálov?

**Časový harmonogram**

* Ako si plánujete a realizujete aktivity počas bežného dňa?
* Podľa čoho plánujete podnikateľské aktivity a ich realizáciu v konkrétnom časovom horizonte (napr. týždeň, mesiac, kvartál a polrok) ?

**Riziká**

* Aké problémy predpokladáte, že sa vyskytnú pri vašom podnikaní?
* Na aké problémy ste doteraz narazili a ako ste ich vyriešili, príp. pracujete na ich riešení?
* Čo urobíte, ak sa vám v podnikaní prestane dariť?

**Financie**

* Koľko peňazí ste doteraz investovali do vášho podnikania a čo ste za ne kúpili?
* Máte nejaký harmonogram uhrádzania nevyhnutných výdavkov (osobných a firemných), resp. preklenutia prechodného obdobia, kým vám začnú plynúť príjmy z podnikania?
* Koľko zákazníkov si už kúpilo vaše produkty/služby a ako čisto sa k vám zvyknú vracať?
* Aké ďalšie investície predpokladáte a z akých zdrojov ich budete uhrádzať (úspory, dotácia, úver a pod.)?
* Aký vidíte zmysel tejto investície pre vaše podnikanie do budúcna (vyrobíte viac, predáte viac, zväčšíte si priestory a pod.)?
* Ako dlho si myslíte, že môžete existovať bez príjmu z podnikania?

***Dopad na komunitu***

* Koľko pracovných miest ste už vytvorili alebo predpokladáte, že vytvoríte vaším podnikaním v priebehu najbližšieho roka?
* Zamestnávate alebo plánujete zamestnať ľudí zo znevýhodnených skupín (ľudia so zdravotným postihnutím, dlhodobo nezamestnaní, migranti a pod.)?
* Má/Bude mať vaše podnikanie pozitívny dopad na životné prostredie a na komunitu?

Vyberte si najviac štyri témy podnikateľských raňajok, ktorých by ste sa rady zúčastnili s cieľom posunúť vaše podnikanie dopredu:

* Ako aktivovať svoj potenciál a talenty a naštartovať ním svoje podnikanie (Katarína Zacharová, RealWoman) – 5.10.2016, Bratislava
* Ako sa zbaviť blokov v realizácii nápadov (Stanislava Sobolová, Šťastná žena) – 12.10.2016, Trnava
* Som vhodná na podnikanie? Ako spoznať samu seba, ako pochopiť iných a spoločne vytvoriť podnikanie, kde sa každý venuje tomu, čo ho baví a napĺňa (Sukhi Wahiwala, SukhiWahiwala.com) – 19.10.2016, Bratislava
* Ako identifikovať, rozvíjať a využiť svoje silné stránky (nielen) v prospech svojho podnikania (Ivan Košalko, Košalko Consulting) – 26.10.2016 Nitra
* Obchodný zámer a podnikateľský plán, čo chcem reálne predávať – najvýznamnejšie riziká a lessons learned (Milan Gajdoš, KPMG na Slovensku) – 3.11.2016, Bratislava
* Cyklický time manažment (Dana-Sofie Šlancarová, Cyklická žena) – 9.11.2016, Bratislava
* Nákupná cesta zákazníka na Slovensku a online marketingové kanály (Ľuboš Sabo, VISIBILITY) – 16.11.2016 Bratislava
* Ako overiť finančné zdravie vašej firmy (Rasťo Blažej, Slovenská sporiteľňa) – 23.11.2016, Nitra
* Kde všade už čakajú na vaše produkty a služby? (Martina Vyskočová, MVA – manažérska vzdelávacia akadémia) – 30.11.2016, Trnava