|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Príloha I. - Profil MSP (do 3 rokov od založenia MSP)** | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Informácie o Žiadateľovi** | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Obchodné meno / Názov spoločnosti: | |  | | | | | | | |
| IČO: | |  | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **I. Súčasný stav firmy** | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1. Popíšte a predstavte Vašu firmu:** | | | | | | | | | |
| Stručne charakterizujte Váš podnik, jeho obchodné zameranie a aktuálne štádium, v ktorom sa nachádza (napr. rastúca pozícia na trhu, stabilná pozícia s možnosťou rozšírenia na iný trh, stagnujúca atď.):  *(max. 300 slov)* | |  | | | | | | | |
| Kľúčové produkty a aké potreby zákazníka nimi napĺňate[[1]](#footnote-1):  *(max. 150 max)* | |  | | | | | | | |
| Cieľoví zákazníci t.j. pre koho sú produkty určené? Charakterizujte svojho zákazníka pomocou napr. veku, pohlavia, socio-ekonomického statusu alebo v prípade firiem pomocou veľkosti firmy, odvetvia, regiónu a pod.)  *(max. 150 slov)* | |  | | | | | | | |
| **2. Vyplňte hodnoty nasledujúcich trhových veličín za predchádzajúci rok Vášho pôsobenia na trhu. Ak ešte na trhu uvedené obdobie nepôsobíte, do tabuľky zadajte údaje za aktuálny rok.[[2]](#footnote-2)** | | | | | | | | | |
|  | | **Rok n -1** | | | | | | | |
| Ročný počet zákazníkov/odberateľov | |  | | | | | | | |
| Celkový výsledok hospodárenia za dané obdobie | |  | | | | | | | |
| Počet zamestnancov | |  | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3. Kto je Vaša najväčšia konkurencia na trhu?** | | | | | | | | | |
| Vymenujte a popíšte Vašich najväčších konkurentov na trhu. Čím je produkcia Vašej konkurencie iná oproti Vašim produktom?  *(max. 150 slov)* | |  | | | | | | | |
| **4. Akú širokú zákaznícku základňu má v súčasnosti Vaša firma?** | | | | | | | | | |
| Zákaznícka základňa na celonárodnej úrovni | | | | | | | | | |
| Zákaznícka základňa na regionálnej úrovni | | | | | | | | | |
| Zákaznícka základňa na lokálnej úrovni | | | | | | | | | |
| Ešte nemáme zákazníkov | | | | | | | | | |
| **5. Ako často realizujete plánovanie v rámci Vášho podnikania na domácom trhu?** | | | | | | | | | |
| Pravidelne (napr. raz mesačne, raz ročne) | | | | | | | | | |
| Nepravidelne (napr. podľa potreby alebo dostupných prostriedkov) | | | | | | | | | |
| Nikdy (napr. nepovažujem to za dôležité, nemám na to zdroje, atď.) | | | | | | | | | |
| Bližšie popíšte spôsob realizácie, ak plánovanie realizujete: | |  | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **II. Profil MSP** | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **6. Produkt** | | | | | | | | | |
| **1. Je Váš produkt konkurencieschopný na domácom trhu?** | | áno | | | | | | | |
| nie | | | | | | | |
| Ak ste odpovedali áno, popíšte konkurenčnú výhodu(y) Vášho produktu: | |  | | | | | | | |
|
| **2. Aké formy predaja využívate pri svojom podnikaní?** | | Kamenný obchod, maloobchod | | | | | | | |
| Veľkoobchod, priamy predaj iným firmám (tzv. B2B) | | | | | | | |
| E-shop | | | | | | | |
| Iné: | |  | | | | | |
| **3. Aké  distribučné kanály využívate pri svojom podnikaní?** | | Vlastných predajcov | | | | | | | |
| Regionálnych distribútorov | | | | | | | |
| Nemáme zatiaľ predajnú/distribučnú sieť | | | | | | | |
| Iné | |  | | | | | |
| **7. Rast a rozvoj MSP** | | | | | | | | | |
| **4. Exportujete v súčasnosti svoju produkciu do zahraničia?** | | áno | | | | | | | |
| nie | | | | | | | |
| Ak ste odpovedali áno, uveďte krajinu a typ produktu, ktorý exportujete. | |  | | | | | | | |
| Ak ste odpovedali áno, uveďte veľkosť podielu vyvážanej produkcie na celkovej produkcii v %. | |  | | | | | | | |
| **5. Plánujete v blízkej dobe inovovať produkt alebo výrobný proces?** | | áno | | | | | | | |
| nie | | | | | | | |
| Ak ste odpovedali áno, uveďte, čoho konkrétne by sa mala inovácia týkať a spôsob, akým by ste ju chceli zrealizovať: | |  | | | | | | | |
|
| **6. Čo očakávate, že sa zmení vo Vašej firme po prijatí služby? Stručne popíšte Vaše očakávania a budúce ciele.**  *(max. 150 slov)* | |  | | | | | | | |
|
| **7.  Čo ohrozuje Vaše súčasné podnikateľské aktivity a čo predpokladáte, že môže ohroziť naplnenie Vašich budúcich cieľov v podnikaní?[[3]](#footnote-3)**  *(max. 150 slov)* | |  | | | | | | | |
|

1. Produktom sa rozumie tovar (výrobok) alebo služba. [↑](#footnote-ref-1)
2. Ak neviete presné hodnoty veličín, uveďte aspoň približne.

   [↑](#footnote-ref-2)
3. Popíšte, akým aktuálnym rizikám čelíte, ako ovplyvňujú napr. externé a interné faktory Vaše podnikanie v súčasnosti? Z pohľadu Vašich budúcich cieľov, aké riziká predpokladáte , že budú spojené s ich realizáciou? [↑](#footnote-ref-3)