|  |
| --- |
| **Príloha I. - Profil 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)