

Souhrn

Úvod: Bakalářská práce se zabývá podnikatelským plánováním a zhotovením business plánu, který předchází založení podniku. Business plán představuje podnikatelský záměr podnikatele o směřování jeho podniku. Je důležitý nejen pro samotného podnikatele, aby věděl, jestli je jeho zamýšlený záměr vhodný k realizaci, ale business plán také vyžadují banky či potenciální investoři, kteří poskytují finanční zdroje k realizaci plánu.

Cíl: Cílem práce bylo vypracovat business plán fiktivní stomatologické praxe, který by mohl posloužit jako předloha pro začínající podnikatele – lékaře, kteří chtějí založit svou vlastní stomatologickou praxi. Samotnému sestavení business plánu předcházela analýza vnějšího a vnitřního prostředí podniku, která zahrnovala průzkum trhu prostřednictvím dotazníku určeného obyvatelům Prahy.

Metodika: Praktická část mojí bakalářské práce vycházela z dotazníkového šetření. Dotazník, který obsahoval celkem 13 otázek, jsem rozeslala prostřednictvím sociálních sítí mezi obyvatele Prahy. Výsledky dotazníku mi poskytly informace o preferencích obyvatel Prahy při výběru zubního lékaře. Tyto informace jsem následně použila v rámci marketingové analýzy. Druhou částí práce bylo sestavení business plánu nové stomatologické praxe, a to včetně plánu finančního, který měl za úkol prokázat realizovatelnost projektu z ekonomického hlediska.

Výsledky: Výsledkem praktické části bylo především potvrzení realizovatelnosti business plánu. Dospěla jsem k tomu na základě marketingových analýz, které vycházeli právě z dotazníkového průzkumu, ale také z analýzy vnějšího a vnitřního prostředí podniku (SWOT a PEST analýza) a v neposlední řadě na základě finančního plánu. Další výsledky vycházely z dotazníkového šetření. Na základě odpovědí od respondentů jsem zjistila, že naprostá většina pacientů je ochotna dojíždět za službami zubního lékaře, při výběru ošetřujícího lékaře upřednostňují doporučení od známého, přičemž cena za ošetření se vyskytuje na druhém místě. Pro víc jak tři čtvrtiny dotazovaných je důležité, aby jejich zubní lékař měl uzavřenou smlouvu s pojišťovnou.

Závěr: Svou bakalářskou prací jsem prokázala, že zubní lékař je podnikatelem a pro svou práci musí disponovat nejen medicínským vzděláním, ale musí mít přehled také o ekonomickém řízení podniku, účetnictví, řízení zaměstnanců a dalších aspektech, které jsou spojené s řízením podniku. V rámci praktické části se mi podařilo postavit business plán, který by podle mě měl být přijat potenciálními investory zamýšleného projektu.