

BIZNESPLAN

POJĘCIE BIZNESPLANU

POJĘCIE BIZNES PLAN JEST BEZPOŚREDNIM TŁUMACZENIEM ANGIELSKIEGO OKREŚLENIA BUSINESS PLAN, KTÓRE SKŁADA SIĘ Z DWÓCH SŁÓW:

- **BUSINESS** – OZNACZAJĄCEGO FIRMĘ, PROBLEM, SPRAWĘ
- **PLAN** – OZNACZAJĄCEGO PROGRAM, PROJEKT, ZAMIERZENIE.

CZYM JEST BIZNESPLAN?

BIZNESPLAN TO ZESTAWIENIE ODPOWIEDNICH INFORMACJI I DOKUMENTÓW ZŁOŻONYCH Z ANALIZ, OCEN I PROPOZYCJI, KTÓRE PO ZŁOŻENIU W JEDNĄ CAŁOŚĆ - STANOWIĄ SWEGO RODZAJU KOMPENDIUM ODPOWIADAJĄCE NA PYTANIE:

W JAKI SPOSÓB KONKRETNA FIRMA POWINNA PROWADZIĆ SWOJE DZIAŁANIA, ABY W PRZYSZŁOŚCI PRZYNIOSŁY ONE OKREŚLONE CELE?

CEL TWORZENIA BIZNESPLANU

DOBRZE OPRACOWANY BIZNESPLAN JEST W STANIE
SPRAWIĆ, ŻE WYPEŁNIAJĄC PUNKT PO PUNKCIE
KOLEJNE ZAŁOŻONE KROKI, PRZEDSIĘBIORSTWO W
KOŃCOWEJ FAZIE ODNIESIE ZAŁOŻONY UPRZEDNIO
SUKCES.

RODZAJE BIZNESPLANU

- BIZNESPLAN PRZEDSIĘBIORSTWA
- BIZNESPLAN PRZEDSIĘWZIĘCIA GOSPODARCZEGO

BIZNESPLAN PRZEDSIĘBIORSTWA

- TWORZONY PRZY POWSTAWANIU PRZEDSIĘBIORSTWA
- **POZYSKANIE ZEWNĘTRZNYCH ŚRODKÓW FINANSOWYCH:**
 - DOFINANSOWANIA,
 - KREDYTY,
 - POŻYCZKI,
 - FUNDUSZE STRUKTURALNE,

BIZNESPLAN PRZEDSIĘWZIĘCIA GOSPODARCZEGO

- W OKRESIE ZMIAN CZY TEŻ REALIZACJI NOWYCH PROJEKTÓW:
 - ŁĄCZENIE PRZEDSIĘBIORSTW,
 - ZMIANA FORMY WŁASNOŚCI,
 - ZMIANA PROCESÓW PRODUKCJI,
 - DYWERSYFIKACJA,
 - WYCOFANIE SIĘ Z RYNKU,
 - RESTRUKTURYZACJA

FUNKCJE BIZNESPLANU

- ZDEFINIOWANIE **POTRZEB** NIEZBĘDNYCH DO REALIZACJI KONKRETNEGO PROJEKTU/PRZEDSIĘWZIĘCIA.
- ZDEFINIOWANIE **CELÓW** I SPOSOBÓW ICH OSIĄGANIA.
- **KONTROLA NAD POTENCJALNYM RYZYKIEM** ZWIĄZANYM Z DZIAŁALNOŚCIĄ FIRMY CZY TEŻ Z REALIZACJĄ PROJEKTU/PRZEDSIĘWZIĘCIA.

WYBRANE OKOLICZNOŚCI OPRACOWYWANIA BIZNESPLANU

- URUCHAMIANIE NOWEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ
- ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘWZIĘCIAMI INWESTYCYJNYMI
- POZYSKIWANIE ZEWNĘTRZNYCH ŚRODKÓW NA FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI

PODSTAWOWE ELEMENTY BIZNESPLANU

- CZĘŚĆ MERYTORYCZNA (OPISOWA)
- CZĘŚĆ FINANSOWA

CZĘŚĆ MERYTORYCZNA

A. DANE

A1. DANE OSOBOWE I NAZWA DZIAŁALNOŚCI

A2. PREDYSPOZYCJE I DOŚWIADCZENIE ZWIĄZANE Z PRZEDMIOTEM PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

B. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

B1. PROFIL DZIAŁALNOŚCI

B2. CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

B3. PERSONEL

C. ZNAJOMOŚĆ RYNKU I KONKURENCJI

C1. OPIS PLANOWANYCH PRODUKTÓW/USŁUG

C2. KLIENCI I RYNEK

C3. DYSTRYBUCJA I PROMOCJA

C4. GŁÓWNI KONKURENCI

C4A. STRATEGIA KONKURENCJI

C4B. OPIS KONKURENCJI

D. ANALIZA SWOT PRZEDSIĘWZIĘCIA ORAZ ANALIZA OGRANICZEŃ

DANE OSOBOWE I NAZWA DZIAŁALNOŚCI

- IMIĘ I NAZWISKO
- PLANOWANA NAZWA FIRMY

PREDYSPOZYCJE I DOŚWIADCZENIE

SZCZEGÓŁY DOTYCZĄCE POTENCJAŁU WNIOSKODAWCY POD WZGLĘDEM:

- DOŚWIADCZENIA / PRAKTYK / WOLONTARIATU
- POSIADANYCH UMIEJĘTNOŚCI
- ZNAJOMOŚCI PROGRAMÓW

OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

- PROFIL DZIAŁALNOŚCI
- CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA
- PERSONEL

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

- RODZAJ DZIAŁALNOŚCI:
 - HANDEL
 - PRODUKCJA
 - USŁUGI
- FORMA ORGANIZACYJNO-PRAWNA:
 - OSOBA FIZYCZNA PROWADZĄCA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ
 - SPÓŁKA JAWNA
 - SPÓŁDZIELNIA SOCJALNA

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

- FORMA ROZLICZEŃ Z URZĘDEM SKARBOWYM:
 - PODATEK DOCHODOWY NA ZASADACH OGÓLNYCH
 - PODATEK DOCHODOWY LINIOWY
 - RYCZAŁT OD PRZYCHODÓW EWIDENCJONOWANYCH
 - KARTA PODATKOWA
- FORMA ROZLICZEŃ Z ZUS:
 - ZUS PEŁNY
 - ZUS OBNIŻONY
 - ZUS JAK DLA PRACUJĄCYCH

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

- KOD PKD
 - DZIAŁALNOŚĆ PODSTAWOWA
 - DZIAŁALNOŚĆ DODATKOWA
- PKD ZGODNIE Z POLSKĄ KLASYFIKACJĄ DZIAŁALNOŚCI
- KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA
- PLANOWANY UDZIAŁ % W OGÓLNEJ WARTOŚCI PLANOWANYCH PRZYCHODÓW

CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

- MOTYWY ZAŁOŻENIA DZIAŁALNOŚCI
- WYBÓR BRANŻY WRAZ Z UZASADNIENIEM
- GŁÓWNE PRODUKTY OFEROWANE PRZEZ FIRME

ZNAJOMOŚĆ RYNKU I KONKURENCJI

- OPIS PLANOWANYCH PRODUKTÓW
- KLIENCI I RYNEK
- DYSTRYBUCJA I PROMOCJA
- GŁÓWNI KONKURENCI
 - STRATEGIA KONKURENCJI
 - OPIS KONKURENCJI

OPIS PLANOWANYCH PRODUKTÓW

- OPIS PRODUKTÓW I USŁUG
- PODAĆ RÓŻNICĘ PRODUKTÓW I USŁUG FIRMY OD PRODUKTÓW KONKURENCJI
- CZY PRODUKTY I USŁUGI PRZEZNACZONE SĄ NA RYNEK LOKALNY, KRAJOWY CZY GLOBALNY.

KLIENCI I RYNEK

- KIM BĘDĄ KLIENCI FIRMY
- JAKIE SĄ OCZEKIWANIA NABYWCÓW ODNOŚNIE PRODUKTÓW.
- CZY ISTNIEJĄ BARIERY WEJŚCIA NA RYNEK
- CZY RYNEK MA CHARAKTER ROSNĄCY, STABILNY CZY MALEJĄCY.
- CZY MOŻLIWE JEST POZYSKANIE NOWYCH RYNKÓW ZBYTU.

DYSTRYBUCJA I PROMOCJA

- W JAKI SPOSÓB BĘDZIE ODBYWAŁA SIĘ SPRZEDAŻ?
- W JAKI SPOSÓB KLIENCI BĘDĄ INFORMOWANI O PRODUKTACH/USŁUGACH?
- JAKI BĘDZIE KOSZT OPISANYCH POWYŻEJ DZIAŁAŃ, W UJĘCIU ROCZNYM?
- JAKIE SPOSOBY PROMOWANIA DZIAŁALNOŚCI BĘDĄ STOSOWANE?

GŁÓWNI KONKURENCI

- STRATEGIA KONKURENCJI
- OPIS KONKURENTA
- OBSZAR DZIAŁANIA KONKURENTA
- REAKCJA KONKURENTÓW NA POJAWIENIE SIĘ NOWEJ FIRMY

ANALIZA SWOT

ANALIZA SWOT POZWALA OCENIAJĄCEMU BIZNES PLAN NA WERYFIKACJĘ UMIEJĘTNOŚCI KRYTYCZNEGO POSTRZEGANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORCÓW. W ZWIĄZKU Z TYM POWINNO UNIKAĆ SIĘ PRZEDSTAWIANIA SAMYCH MOCNYCH STRON I SZANS PRZY BRAKU ZAGROŻEŃ I SŁABYCH STRON. IM BARDZIEJ RZETELNIE ZOSTANIE PRZYGOTOWANA ANALIZA SWOT TYM PLANOWANE PRZEDSIĘBIORSTWO ZYSKA NA WIARYGODNOŚCI.

ANALIZA SWOT

Czynniki	Pozytywne	Negatywne
Wewnętrzne	Mocne strony	Słabe strony
Zewnętrzne	Szanse	Zagrożenia

ZALEŻNOŚCI ANALIZY SWOT

- CZY DANA MOCNA STRONA POZWOLI NAM WYKORZYSTAĆ DANĄ SZANSĘ?
- CZY DANA MOCNA STRONA POZWOLI NAM ZNIWELOWAĆ DANE ZAGROŻENIE?
- CZY DANA SŁABA STRONA OGRANICZA MOŻLIWOŚĆ WYKORZYSTANIA DANEJ SZANSY?
- CZY DANA SŁABA STRONA POTĘGUJE RYZYKO ZWIĄZANE Z DANYM ZAGROŻENIEM?

ZALEŻNOŚCI ANALIZY SWOT

- CZY DANA SZANSA WZMACNIA DANA SILNĄ STRONĘ?
- CZY DANA SZANSA POZWALA ZNIWELOWAĆ DANA SŁABOŚĆ?
- CZY DANE ZAGROŻENIE NIWELUJE DANA SILNĄ STRONĘ?
- CZY DANE ZAGROŻENIE UWYPUKLA DANA SŁABOŚĆ?

WNIOSKI Z ANALIZY SWOT

NALEŻY SPRAWDZIĆ, JAK SILNE STRONY PRZEKŁADAJĄ SIĘ NA MOŻLIWOŚCI REALIZOWANIA SZANS ORAZ NA POTENCJALNE ZAGROŻENIA ORAZ ANALOGICZNIE - JAK SŁABE STRONY PRZEKŁADAJĄ SIĘ NA SZANSE I ZAGROŻENIA. TAKŻE SILNE I SŁABE STRONY ORAZ ZAGROŻENIA I SZANSE MOGĄ BYĆ POWIĄZANE.

CZĘŚĆ FINANSOWA

- PROGNOZA WIELKOŚCI SPRZEDAŻY, CEN I PRZYCHODÓW
- RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

PROGNOZA WIELKOŚCI SPRZEDAŻY

- WIELKOŚĆ SPRZEDAŻY
- CENA SPRZEDAŻY
- PROGNOZA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

- PRZYCHODY:
 - PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY
 - INNE PRZYCHODY
- KOSZTY:
 - ZUŻYCIE MATERIAŁÓW
 - ZUŻYCIE ENERGII
 - WYNAGRODZENIA
 - NARZUTY NA WYNAGRODZENIA
 - USŁUGI OBCE
 - AMORTYZACJA
 - POZOSTAŁE KOSZTY

KOSZTY

- ZUŻYCIE MATERIAŁÓW:
 - ZAKUP PÓŁPRODUKTÓW
 - ZAKUP MATERIAŁÓW DO DZIAŁALNOŚCI PRODUKCYJNEJ
 - ZAKUP MATERIAŁÓW DO DZIAŁALNOŚCI USŁUGOWEJ

KOSZTY

- ZUŻYCIE ENERGII:
 - PRĄD
 - CO
 - GAZ

KOSZTY

- WYNAGRODZENIA:
 - UMOWY O PRACĘ
 - UMOWY ZLECENIA
 - KWOTY BRUTTO

KOSZTY

- NARZUTY NA WYNAGRODZENIA:
 - ZUS
 - SKŁADKA ZDROWOTNA

KOSZTY

- USŁUGI OBCE:
 - OBSŁUGA KSIĘGOWA
 - OBSŁUGA PRAWNA
 - USŁUGI TRANSPORTOWE
 - USŁUGI REKLAMOWE I PROMOCYJNE

KOSZTY

- POZOSTAŁE KOSZTY:
 - KOSZTY WYNAJMU LOKALU
 - USŁUGI TELEKOMUNIKACYJNE
 - ZAKUP MATERIAŁÓW PROMOCYJNYCH
 - MATERIAŁY BIUROWE

ZYSK / STRATA

- ZYSK / STRATA BRUTTO
- ZYSK / STRATA NETTO
- PODATEK DOCHODOWY
- DOCHÓD PRZEZNACZONY NA BIEŻĄCE POTRZEBY PRZEDSIĘBIORCY
- ZYSK NETTO POZOSTAJĄCY W FIRMIE

BIZNES PLAN POWINIEN BYĆ:

- REALNY DO WYKONANIA
- PROSTY
- PRZYJAZNY DLA CZYTELNIKA
- KRÓTKI

JAKIE BŁĘDY POPEŁNIAMY NAJCZĘŚCIEJ?

- ZBYT NIA „KOMPLEKSOWOŚĆ” POMYSŁU
- POMYSŁ NIE ODRÓŻNIA SIĘ OD ISTNIEJĄCYCH NA RYNKU
- WYOLBRZYMIŁONE ZAPOTRZEBOWANIE RYNKU

DLATEGO ZADAJ SOBIE PYTANIE:

- JAKI DOKŁADNIE TYP PRODUKTU / USŁUGI JEST POTRZEBNY?
- KTO I ILE CHCIAŁBY ZAPŁACIĆ ZA DANY PRODUKT / USŁUGĘ?
- W CZYM PRODUKT / USŁUGA ODRÓŻNIAŁBY SIĘ OD KONKURENCJI?

BŁĘDY W BIZNES PLANIE

- ZAGUBIENIE WŁAŚCIWEGO CELU TWORZENIA BIZNES PLANU
- NIEZROZUMIAŁY SPOSÓB PRZEKAZU DLA ODBIORCY:
 - ZBYT SPECJALISTYCZNY JĘZYK UŻYTY W OPISACH
 - POMYSŁY PRZEDSTAWIONE ZOSTAJĄ MAŁO OBRAZOWO I PRECYZYJNIE DLA CZYTELNIKA