

Konkurs Młodej Przedsiębiorczości

„Biznes oparty na pasji – jak zmienić hobby w dochodowy biznes przyjazny środowisku”

Przygotowanie do BIZNES PLANU

Uczestnicy projektu:

Opiekun projektu :

Uczestnicy:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Spis treści

I. Charakterystyka przedsiębiorstwa	
II. Źródła informacji o rynku i branży	
III. Prognoza marketingowa.....	
IV. Otoczenie Przedsiębiorstwa	
V. Uproszczona analiza Finansowa - załączniki do biznes planu.....	
VI. Społeczna odpowiedzialność Biznesu.....	
VII. Podsumowanie.....	

I. Charakterystyka przedsięwzięcia

Wprowadzenie:

Nazwa przedsiębiorstwa:

Logo (wkleić obraz wygenerowany z wykorzystaniem AI lub własna koncepcja):

Hasło reklamowe:

Wielkość przedsiębiorstwa:

Obszar działalności na jakim rynku przedsiębiorstwo będzie działać:

Misja:

Wizja:

Cele: (opisane wg metody SMART)

Strategiczne:

- 1.
- 2.
- 3.

Taktyczne:

- 1.
- 2.
- 3.

Operacyjne:

--

Struktura Zatrudnienia - Proszę o podanie w etatach lub częściach etatów.			
Nazwa stanowiska	Liczba zatrudnionych na umowę o pracę osób/etatów (wymagane kwalifikacje)	Liczba zatrudnionych na podstawie umowy cywilnoprawnej (wymagane kwalifikacje)	
	Suma:		Suma:

II. Źródła informacji o rynku i branży:

Źródła pierwotne i wtórne:		
Lp.	Źródło informacji/ instytucja/raport /obszar	Jaką informację pozyskaliśmy z tego źródła
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

Badanie rynku/ produktu/usługi:
Za pomocą badania ankietowego (wykorzystanie darmowych programów do tworzenia ankiet) Wnioski z przeprowadzonego badania.

III.PROGNOZA MARKETINGOWA

Rynek	
Podaj obszary, do których docierać ma produkt / usługa:	
Podaj liczbę potencjalnych odbiorców na Twój produkt / usługę na danym terenie:	
Dokonaj wstępnego oszacowania obrotu:	

Produkt i usługa	
Jaki rodzaj produktów będziesz sprzedawać bądź, jakie usługi będziesz oferować?	
Podaj cechy oferowanego produktu/usługi:	
Podaj, czy oferowane przez Ciebie produkty są objęte terminami ważności?	
Czy sprzedaż danego produktu/usługi wymaga zezwoleń, koncesji?	
Oceń zapotrzebowanie na produkt, usługę w poszczególnych miesiącach:	

Skala	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
10												
9												
8												
7												
6												
5												
4												
3												
2												
1												

Reklama i promocja	
Jakie środki promocji zastosujesz, aby zareklamować swoje produkty/usługi? Jakimi kanałami dotrzesz do klienta	

Podaj planowaną wielkość (w skali roku) przeznaczonych na promocje, reklamę:	
Podaj cele, które zamierzasz osiągnąć poprzez zastosowanie reklamy i Promocji, pamiętaj o kanałach cyfrowych	
Sporządź wstępny plan działań reklamowych:	

Dostawcy	
Podaj dane o potencjalnych dostawcach:	
Jakie będziesz preferować warunki płatności związane z dostawą?	
Określ sposób dokonywania przez Ciebie zaopatrzenia:	

Konkurencja

<p>Podaj liczbę firm wykonujących podobną działalność z obszaru działania twojej firmy:</p>	
<p>Wymień największych konkurentów:</p>	
<p>Określ mocne i słabe strony produktów/usług oferowanych przez konkurentów:</p>	<p>Mocne strony:</p>
	<p>Słabe strony:</p>

Klienci/Nabywcy	
<p>Do jakich klientów skierowany jest Twój produkt/usługa? Profil klienta/Persony</p>	
<p>Czy zostały już nawiązane kontakty z potencjalnymi klientami (jeśli tak, to jakie?)</p>	
<p>Określ sposób dostarczania przez Ciebie na rynek produktów lub usług:</p>	
<p>Jakie będziesz preferować warunki zapłaty za oferowane produkty/usługi?</p>	

Poziom cen	
Przedstaw politykę cenową:	
Podaj wysokość i sposób ustalania marży, jaką będziesz stosował na poszczególne produkty:	
Określ politykę stosowaną wobec nabywców:	

III. Otoczenie przedsiębiorstwa

Analiza SWOT

Analiza SWOT – opisać bieżącą sytuację przedsiębiorstwa dokonując analizy mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń dla jego funkcjonowania

Mocne strony to przykładowo: znacząca pozycja na rynku; wystarczające zasoby; duża zdolność konkurowania; dobra opinia wśród klientów; zdolność do korzystania z efektu doświadczeń; przemyślane strategie funkcjonalne (marketingowa, finansowa, produkcyjna, dotycząca zasobów ludzkich oraz badawczo-rozwojowa); dysponowanie unikalną technologią; nowoczesnym i wydajnym parkiem maszynowym; nowoczesnym zapleczem budowlanym; dysponowanie przewagą kosztową; zdolnością do innowacji produktowych; doświadczoną kadrami kierowniczą itp.

Słabe strony to przykładowo: brak jasno wytyczonej strategii; słaba pozycja konkurencyjna; brak środków na rozwój; niska rentowność działalności; brak liderów wśród kadry kierowniczej; brak kluczowych umiejętności; zapóźnienie techniczne i technologiczne; zły wizerunek firmy; słaby poziom marketingu; koszt jednostkowy wyższy od głównych konkurentów; przestarzały park maszynowy, biurowy i produkcyjny, niewykorzystane moce produkcyjne, duża fluktuacja kadr itp.

Szanse to przykładowo: pojawienie się nowych grup klientów; wejście na nowe rynki; możliwość poszerzenia asortymentu; możliwość dywersyfikacji wyrobów; możliwość podjęcia produkcji wyrobów komplementarnych; integracja pozioma bądź pionowa; ograniczona rywalizacja w sektorze; szybszy wzrost rynku; korzystne zmiany podatkowe bądź prawne itp.

Zagrożenia to przykładowo: możliwość pojawienia się lub pojawienie się nowych konkurentów; wzrost sprzedaży substytutów naszych produktów; wolniejszy wzrost rynku; niekorzystne rozwiązania systemowe (prawne i polityczne); wzrost obciążeń podatkowych; podatność firmy na regresję i wahania koniunktury; wzrost siły przetargowej nabywców lub dostawców; zmiana potrzeb i gustów nabywców; niekorzystne zmiany demograficzne, niska dostępność wykwalifikowanej siły roboczej itp.

Czynniki wewnętrzne	
Silne strony	Słabe strony

Czynniki zewnętrzne	
Szanse	Zagrożenia

Uzasadnienie operacji w kontekście dokonanej analizy SWOT	
Opisać czy i w jaki sposób działania przedsiębiorstwa – zaplanowane przedsięwzięcia przyczynią się do wzmocnienia <u>silnych stron</u> przedsiębiorstwa	
Opisać w jaki sposób i w jakim zakresie działania przedsiębiorstwa – zaplanowane przedsięwzięcia - przyczynią się do wyeliminowania <u>słabych stron</u> przedsiębiorstwa	
Opisać czy i w jaki sposób działania przedsiębiorstwa- zaplanowane przedsięwzięcia- wykorzystać zidentyfikowane w analizie <u>szanse</u> dla rozwoju i funkcjonowania przedsiębiorstwa	

<p>Opisać czy i w jaki sposób działania przedsiębiorstwa- zaplanowane przedsięwzięcia- przyczynią się do zmniejszenia zidentyfikowanych <u>zagrożeń</u> dla sprawnego funkcjonowania przed-</p>	
---	--

Analiza PEST:

Analiza PEST		
Lp.	Obszar makrootoczenia:	Czynniki wraz z określeniem siły oraz kierunku wpływu na działalność przedsiębiorstwa (-5, +5)
1.	Polityczny	
2.	Ekonomiczny	
3.	Społeczny	
4.	Technologiczny	

Wnioski :

V. Uproszczona Analiza Finansowa : Załączniki do Biznes Planu:

Zał. 1 Budżet firmy

Wyszczególnienie/ kolejne m-ce w roku			I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ra- zem
I		Środki pieniężne na początek okresu													
II		Wpływy													
1		Sprzedaż													

-																			
-																			
2		Usługi obce																	
-																			
-																			
3		Wynagrodzenie brutto pracowników																	
-																			
-																			
4		ZUS pracowników																	
5		ZUS właściciela																	
6		Spłata kredytów i pożyczek																	
7		Nabycie majątku																	
-																			
-																			
8		Pozostałe wydatki																	
-																			
-																			
IV		Środki pieniężne na koniec okresu																	

*- wszystkie wartości należy określić w kwotach brutto, ■ - działalność handlowa, ▼- działalność usługowa, ● – działalność produkcyjna

Załącznik 2. Uproszczony rachunek zysków i strat dla celów ustalenia podatku dochodowego.

		Kolejne miesiące w roku												
Wyszczególnienie		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Razem
I	Przychody okresu													
II	Koszty uzyskania przychodów													
1	Koszt zakupu sprzedanych towarów													
2	Koszt materiałów do produkcji sprzedanej													
3	Amortyzacja majątku													
4	Czynsz + media													
5	Usługi obce													
6	Wynagrodzenie brutto pracowników													
7	ZUS pracowników													
8	ZUS właściciela													
9	Reklama													
-														
-														
-														
-														
-														

-														
-														
III	Dochód													
	Podatek do- chodowy													
	Odliczenia od podatku													
IV	Podatek do- chodowy do zapłaty													

Załącznik nr 3. Źródła Finansowania

Wyszczególnienie etapów przedsięwzięcia i jego opis:

Źródła finansowania	Kwota w PLN
1. Środki własne	
a) gotówka i bony skarbowe	
b) inne (nakłady poniesione)	
2. Kredyty bankowe i pożyczki	
a) kredyty długoterminowe	
b) kredyty krótkoterminowe	
c) pożyczki	
3. Leasing	
4. Dofinansowanie	
a.	
b.	
c.	
Razem:	

W tej tabeli należy przedstawić syntetyczną informację o zaciągniętych kredytach, ustanowionych zabezpieczeniach i terminach ich spłaty.

Bank, instytucja kredytująca	Rodzaj i przeznaczenie kredytu	Data uruchomienia m-c, rok	Kwota kredytu (w tys. zł)	Ustanowione zabezpieczenie/a	Termin spłaty m-c, rok	Rata roczna (w tys. zł)

VI. Społeczna odpowiedzialność biznesu:

W opisie proszę odnieść się do następujących zagadnień:

1. Zaangażowanie społeczne
Przedstaw działania, które zamierzacie zrealizować na rzecz społeczności lokalnej min. Wsparcie inicjatyw lokalnych, działania na rzecz środowiska lokalnego w tym ekologii, wolontariat pracowniczy

2. Budowanie Partnerstw
Czy zamierzacie nawiązać współpracę z organizacjami pozarządowymi, administracją publiczną, partnerami biznesowymi, jeśli tak – to w jakim zakresie

3. Relacje z Klientami
Czy zamierzacie przeprowadzać badania poziomu satysfakcji klienta? Jak realizować będziecie politykę i standardy jakości w Firmie, jakie będziecie podejście do kwestii etyki działaniach firmy.

VII. Podsumowanie

Proszę poniżej przedstawić wnioski wynikające z przedstawionych powyżej analiz, oraz ewentualnie dodatkową rekomendację operacji w zakresie nie ujętym we wcześniejszych opisach /tabelach.

Do projektu dołączyć:

1. Projekt- format PDF
2. Przygotowana Prezentacja, która będzie przedstawiała ciekawe ujęcie projektu w tym przedsięwzięcia – dowolny program do tworzenia prezentacji- Która będzie tłem do zaprezentowania pracy grupy

