

Jak napisać biznesplan i co to jest

Wykonała:
Viktoriia Kasprzyk

Rzeszów, 2023

Co to jest biznesplan?

- Biznesplan ma cię przygotować do otworzenia i prowadzenia firmy oraz dać ci podstawę do podejmowania kolejnych decyzji biznesowych. Biznesplan, zwłaszcza w początkowym okresie działalności, to **mapa potrzeb firmy**.
- Biznesplan pokaże ci:
 - jakie masz oczekiwania w związku z prowadzeniem
 - jakie cele chcesz osiągnąć i jaki biznes chcesz zbudować
 - twoje konkretne działania biznesowe jako przyszłego przedsiębiorcy

Proces systematycznej analizy

- Praca na biznesplanem to proces systematycznej analizy, dzięki któremu udoskonalisz swój pomysł i zapewnisz mu większe szanse powodzenia.
- W tym procesie ustalisz:
 - dlaczego twoje przedsięwzięcie ma szanse na sukces
 - co sprawia , że twój pomysł na biznes jest inny niż wszystkie
 - jaka jest wizja rozwoju twojego biznesu
 - co wyróżni twój produkt lub usługę na tle konkurencji
 - jakie są główne oczekiwania twoich przyszłych klientów
 - jaką będziesz mieć konkurencję i czego możesz się od niej nauczyć
 - jak skutecznie się promować
 - jakich partnerów biznesowych potrzebujesz
 - czy twoje kwalifikacje są wystarczające do realizacji twojego pomysłu
 - czy twoje przedsięwzięcie ma słabe strony
 - jakiego kapitału potrzebujesz i na jaki zysk możesz liczyć
 - ile czasu potrzebujesz , aby otworzyć swój biznes

Uwaga! Otwieranie firmy bez rzetelnego biznesplanu jest dużym ryzykiem.

Dla kogo jest biznesplan

- Biznesplan przygotowujesz **dla siebie i swojej firmy** (Biznesplan powinien zawierać wszystkie informacje , które będą potrzebne do oceny pomysłu biznesowego i szans jego realizacji)
- Biznesplan może wymagać **instytucję zewnętrzną**, od której można otrzymać pieniądze na finansowanie i rozwój biznesu.
- **Nie kopiujemy już istniejących biznesplanów.**

Od czego zacząć

- Na początek potrzebujemy dobrze zarysowanej ramy działania, na tym etapie tworzymy **ogólny obraz naszej firmy**.
- O celach biznesowych często mówi się, że powinny być **SMART**:
 - **S** - Specific, czyli konkretny, szczegółowy
 - **M** - Measurable, czyli mierzalny
 - **A** - Achievable, czyli osiągalny
 - **R** - Relevant, czyli istotny
 - **T** - Time-based, czyli określony
- **Poznaj opinię innych osób**
 - umów się na rozmowę z kilkoma osobami i zapytaj się co sądzą o twojej ofercie lub usłudze

Krok.1 - co chcemy sprzedawać

- Co będzie źródłem twoich dochodów?
- Jaki rodzaj usług lub produktów zamierzasz sprzedawać i czy w obecnych realiach rynkowych mają one szansę cieszyć się zainteresowaniem klientów?
- Co będzie stanowić przewagę konkurencyjną i może cię wyróżnić na rynku, jakie unikalne cechy będzie mieć twoja oferta
- Dlaczego wnie z twojej usługi mają skorzystać klienci
- Jaki może być popyt na oferowany przez ciebie produkt lub usługę
- Jak chcesz **dotrzeć do odbiorców Twojej usługi**? W jaki sposób mają się o niej dowiedzieć? Jak często będzie podejmować takie działania?

Krok.2 - poznaj swojego klienta

- **Komu chcesz oferować usługę lub produkt?**
 - czy ma to być osoba fizyczna? Jeśli tak, określ jej najważniejsze cechy
 - Czy ma to być firma? Jeśli tak, określ jej wielkość. O jakim profilu działalności?
- **Jeśli dobrze poznasz swojego przyszłego klienta , jego potrzeby i sposób działania, masz szansę:**
 - stworzyć produkt, który będzie się dobrze sprzedawać
 - zbudować właściwą dla każdego segmentu strategię marketingową

Krok.3 - zaplanuj sprzedaż

- Zaplanuj, ile i komu chcesz sprzedawać produkty oraz w jakiej cenie przez pierwsze 3 miesiące, w ciągu 6 miesięcy, przez 9 miesięcy, przez rok i za dwa lata
- Przykład:

1) Prognoza na marzec

Rodzaj usługi	Liczba		
	klientów	Cena	Przychód
Strzyżenie męskie	25	40	1 000
Strzyżenie damskie	35	90	3 150
Strzyżenie z farbowaniem	28	220	6 160
Czesanie	10	120	1 200
Przychód			11 510

2) Prognoza na kwiecień

Rodzaj usługi	Liczba		
	klientów	Cena	Przychód
Strzyżenie męskie	30	40	1 200
Strzyżenie damskie	40	90	3 600
Strzyżenie z farbowaniem	35	220	7 700
Czesanie	4	120	480
Przychód			12 980

3) Prognoza na maj

Rodzaj usługi	Liczba		
	klientów	Cena	Przychód
Strzyżenie męskie	27	40	1 080
Strzyżenie damskie	41	90	3 690
Strzyżenie z farbowaniem	39	220	8 580
Czesanie	11	120	1 320
Przychód			15 660

Krok.4 - poznaj konkurencję

- Zbadaj **otoczenie twojej firmy** i sprawdź, jak działa twoja przyszła **konkurencja**
- Powinieneś zdobyć jak największą wiedzę o rynku i otoczeniu, w jakim chcesz działać. Pozwoli ci to ocenić, czy masz szansę wejść na rynek i rozwinąć swoją działalność.
- Zastanów się, jaka szansa, aby część klientów przeszła do twojej firmy, a ilu nowych musisz pozyskać. Na tej podstawie zweryfikuj swoje plany dotyczące liczby klientów i ich ewentualnego podziału na segmenty
- **Uwaga!** Analiza rynku i doprecyzowanie, kto będzie odbiorcą twoich usług, to jeden z ważniejszych elementów biznesplanu

Krok.5 - kto będzie twoim partnerem biznesowym

- Zastanów się , kto będzie dla ciebie najważniejszym **partnerem w biznesie** , czyli kluczowym dostawcą czy kontrahentem
- Świadomie kształtuj **standardy komunikacji i współpracy**

Krok.6 - policz koszty (1)

- Koszty **stałe**, ponoszone co miesiąc:

- składki ZUA
- opłaty za biuro/lokal/inne
- koszty prowadzenia księgowości
- koszty nabycia towarów/usług/materiałów do produkcji
- koszty paliwa
- koszty ubezpieczenia
- koszty telefonu, internetu
- koszty podatkowe
- koszty obsługi informatycznej
- koszty reklamy, promocji
- w przypadku zatrudnienia pracownika – koszt jego wynagrodzenia i składki pracownicze

Krok.6 - policz koszty(2)

- Koszty **zmienne**:

- koszty przesyłek pocztowych/kurierskich
- koszty naprawy pojazdów/sprzętu
- koszty zakupu części
- koszty związane z koniecznością skorzystanie z dodatkowych usług
- koszty usług prawnych
- koszt zdobycia dodatkowych kwalifikacji, certyfikatu, zaświadczenia itp.

Krok.7 - skąd weźmiemy pieniądze na start

- Ile pieniędzy potrzebujemy na start , określ źródła, z których je pozyskamy. Mogą to być: środki własne, kredyt, pożyczka, dofinansowanie z urzędu pracy, inne dotacje
- Niezależnie od wybranego źródła szczegółowo sprawdź warunki finansowania i zaplanuj koszty związane z pozyskaniem kapitału i spłatą
 - nie wziąć na siebie zbyt dużych obciążeń finansowych, których nie będzie w stanie spłacać
 - uniknąć sytuacji, w której będziesz mieć zbyt mało środków na rozwinięcie i prowadzenie działalności

Krok.8 - czy masz wystarczającą wiedze

- Przeanalizuj swoje kompetencje. Sprawdź, których ewentualnie ci brakuje i czy jesteś w stanie je nabyć. Jeśli tak, określ:
 - ile czasu będziesz na to potrzebować
 - gdzie możesz je zdobyć
 - z jakimi kosztami będzie się to wiązało
 - czy musisz to zrobić przed rozpoczęciem działalności gospodarczej, czy możesz zdobyć je w trakcie jej prowadzenia

SWOT

- W biznesplanie jest też bardzo ważny i potrzebny element taki jak **SWOT**.
- Analiza **SWOT** polega na podzieleniu zebranych informacji na cztery grupy:
 - **S**(Strengths) - mocne strony: wszystko to co stanowi słabość atut, przewagę, zaletę
 - **W**(Weaknesses) - słabe strony: wszystko to co stanowi słabość, barierę wadę
 - **O**(Opportunities) - szanse: wszystko to co stwarza szansę korzystnej zmiany
 - **T**(Threats) - zagrożenia: wszystko to co stwarza niebezpieczeństwo zmiany niekorzystnej

Harmonogram

- Przygotuj harmonogram działań i punktów kontrolnych
- Wskaż, jakie działania podejmiesz, jeśli plan się nie realizuje
- Określ i zapisz datę rozpoczęcia działalności

Copyright © 2022

Praktyczny przykład(1)

- **Temat:** Studio samochodowe Auto-Fesh

- Zarządzanie studiem samochodowym projektu Auto-Fesh jest prowadzone bezpośrednio przez jedynego właściciela, założyciela firmy.

Na pierwszym etapie należy zatrudnić

czterech pracowników (dwóch do montażu opon, dwóch do detailingu).

Dwóch pracowników pracuje na jedną zmianę. Ich obowiązki obejmują serwisowanie samochodów i płacenie klientom.

Praktyczny przykład(2)

- Pracownicy są szkoleni przez 3 pełne dni. Po ukończeniu szkolenia przystępują do egzaminu. Aby zdać go pomyślnie, aby pomyślnie go zdać, należy przez jeden dzień pracować w studiu samochodowym pod nadzorem kierownika.

Czas realizacji zamówienia, opinie klientów na temat jakości usługi, dokładne przestrzeganie algorytmu pracy i prawidłowe prawidłowe obliczenie płatności klienta. Pracownicy muszą być uprzejmi, ich zadaniem jest obsługa samochodu w jak najkrótszym czasie. Ważna jest również umiejętność słuchania, czego dokładnie chce klient i dokładnego spełniania jego życzeń.

Praktuczny przykład(3)

- Ponadto pracownicy mają możliwość otrzymania premii w wysokości 10% wolumenu sprzedaży ponad miesięczny plan

System kontroli

- Aby kontrolować pracę pracowników, należy sporządzić listę kontrolną, która obejmuje podstawowe wymagania dotyczące pracy:

- gotowość miejsca pracy i sprzętu;
- zgodność ze standardami pracy;
- obsługa klienta.

Dla każdego z tych punktów kierownik (właściciel studia) sporządza listę dokładnych kryteriów i raz w miesiącu organizuje inspekcje.

dokładnych kryteriów i raz w miesiącu organizuje inspekcje z pomocą tajemniczego klienta.

klienta raz w miesiącu. Jeśli pracownik otrzyma pozytywną ocenę za każde kryterium, wówczas

otrzymuje premię w wysokości 5% sprzedaży.