

BIZNES PLAN

TWOJA FIRMA

Dane przedsiębiorstwa	
1. Pełna nazwa przedsiębiorstwa, nazwa skrócona, firma	
2. Dane kontaktowe	Adres siedziby przedsiębiorstwa Adres do korespondencji Numery telefonów Nr faxu Skrytka pocztowa Strona WWW Adresy mailowe Fan page i inne media
3. Lokalizacja działalności gospodarczej - miejsca wykonywania działalności	Oddziały, warsztaty, magazyny itp.

Wizja - metaplan		
Musisz wiedzieć dokładnie, w którym miejscu jesteś teraz, gdzie chcesz być za 2-3 lata oraz co musisz zrobić „w międzyczasie” aby pokonać tę drogę od „teraz” do „kiedyś”. Najpierw wypełnij kolumnę „teraz”, w której opis szczegółowo i obiektywnie (realnie) swoją obecną sytuację, w drugiej kolejności kolumnę „kiedyś” (czyli swoją wizję, jak chcesz aby było za 2-3 lata, gdzie chcesz być, jak siebie widzisz itp.), a na końcu opis (w kolumnie „moja droga”) swoją drogę, czyli wszystko to, co musisz zrobić aby dojść z pierwszej kolumny do trzeciej		
TERAZ	MOJA DROGA	KIEDYŚ

Zasoby ludzkie	
Pozycja przedsiębiorstwa jest często determinowana kwalifikacjami osób prowadzących firmę. W poniższej tabeli należy przeanalizować doświadczenie i umiejętności, które posiadasz Ty i Twoi współpracownicy. Wypełnij tę tabelę dla wszystkich członków Twojego zespołu (skopiuj tyle razy, ile to konieczne)*	
1. Imię i nazwisko	
2. Stanowisko / zakres obowiązków	
3. Wykształcenie (proszę podać wszystkie ukończone szkoły podając również profil/kierunek/specjalność)	
4. Inne kwalifikacje i umiejętności przydatne do realizacji planowanego przedsięwzięcia (kursy, szkolenia, staże, praktyki itp.)	
5. Doświadczenie zawodowe (staż pracy)	
6. Mocne strony / Słabe strony (rezerwy do rozwoju)	
7. Oczekiwane kompetencje /obszary do rozwoju	

* Jeśli nie masz pracowników, ale przewidujesz ich zatrudnienie i zbudowanie zespołu, wypełnij tę tabelę w sposób życzeniowy – to pokaże Ci zarówno zakres obowiązków, jak i ilość stanowisk oraz będzie początkiem do stworzenia opisu stanowiska pracy lub profilu kompetencyjnego

Aktualne zdolności wytwórcze / Zasoby rzeczowe	
Jakie masz obecnie zasoby (poza wiedzą, umiejętnościami i chęciami), aby rozpocząć swoją działalność? Co możesz wykorzystać?	
1. Lokal	

2. Wyposażenie ruchome (meble itp.)	
3. Narzędzia pracy (środki trwałe)	
4. Wartości niematerialne i prawne	
5. Inne	

OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Opis planowanego przedsięwzięcia	
Co tak właściwie chcesz robić? Określ najbardziej precyzyjnie jak tylko potrafisz przedmiot, formę organizacyjno - prawną, formę rozliczeń z urzędem skarbowym oraz opisz planowane przedsięwzięcie	
1. Data rozpoczęcia działalności	
2. Rodzaj działalności (handel, produkcja, usługi)	
3. Przedmiot i zakres działalności	
4. Forma organizacyjno - prawna	
5. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym	
6. Źródła finansowania wkładu własnego (gotówka, kredyt, pożyczka, inne -jakie?)	
7. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia (w tym opis działalności będącej przedmiotem inicjatywy, motywy założenia przedsiębiorstwa i krótkie uzasadnienie wyboru branży).	

PLAN MARKETINGOWY

Opis produktu / usługi	
Opisz maksymalnie szczegółowo swój produkt/ usługę; w ujęciu marketingowym pokaż produkt/usługę w wersji podstawowej oraz rozszerzonej a także atrybuty towarzyszące. Pokaż, w jaki sposób różnią się one od produktów czy usług konkurencji i na czym polegają ich przewagi konkurencyjne?	
1. Opisz produkty/usługi oraz określony dla nich rynek zbytu.	
2. Podaj, w jaki sposób różnią się od produktów/ usług konkurencji. Czy jest to nowy produkt/usługa na rynku?	
3. Wskaż zalety produktu/ usługi różnicujące go od innych istniejących na rynku produktów/ usług.	
4. Język korzyści – dopasuj do każdej cechy produktu / usługi jej zaletę i pokaż, jaką korzyść z użytkowania / zakupu osiągnie Twój klient (pomaga to później w sprzedaży)	

Charakterystyka rynku	
Gdzie i w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż	
1. Kim będą nabywcy produktów i usług? Podaj szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).	
2. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport?	
3. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów / usług?	
4. Czy popyt na produkt/ usługę będzie	

ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	
5. Jakie mogą być bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek?	
6. Jakie będą bariery wyjścia z rynku?	

Konkurencja na rynku				
Poznaj swoich bezpośrednich i pośrednich konkurentów; wskaż głównych konkurentów na rynku i zastanów się, jaka będzie ich reakcja na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenia Twojego produktu/usługi na rynek?				
1. Podaj możliwe szczegółowe dane o głównych konkurentach. Dokonaj obiektywnej urealnionej oceny ich produktów/ usług w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu /usługi. Należy wstawić oceny w kolumnach 2, 3, 4 oraz wyliczyć średnią arytmetyczną w kolumnie 5.				
<i>1. Nazwa firmy</i>	<i>2. Jakość</i>	<i>3. Cena</i>	<i>4. Reklama/ promocja</i>	<i>5. Średni wynik punktowy</i>
Twoja oferta				
Konkurent 1				
Konkurent 2				
Konkurent				
2. Jakie mogą być potencjalne działania Twoich konkurentów w reakcji na Twoje pojawienie się na rynku? Jakie kontr działania podejmiesz? Czy przygotujesz konkurentów na Twoje wejście na rynek?				

Dystrybucja i promocja	
W jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja Twoich produktów / usług. Pamiętaj, proszę, że są różne metody promowania dóbr i usług i część z nich może być nieodpowiednia dla proponowanego produktu / usługi. Zastanów się, czy zastosujesz promocję marki, produktu? Kampanie społeczną? Promocje ilościową? Cenową?	
1. W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?	
2. W jaki sposób klienci będą informowani o produktach/ usługach? Tutaj opisz formę promocji / reklamy.	
3. Jakie będą przewidziane formy płatności (przelew, gotówka, karta)?	

Cena			
Zaplanuj politykę cenową, biorąc pod uwagę, że wielkość obrotu będzie od niej uzależniona. Spróbuj realnie oszacować przychody ze sprzedaży. Dlaczego taki właśnie jest planowany poziom cen? Dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego produktu lub usługi.			
<i>Produkt / usługa</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>

Prognoza sprzedaży
Spróbuj oszacować wielkość sprzedaży. Miara ta pozwoli dokonać oceny spodziewanego sukcesu.

1. Określ wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach, itp.) produktów/usług w kolejnych okresach.

<i>Produkt /usługa</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>
2. Zastanów się i uzasadnij, że podane powyżej wielkości są realne.			

Przychody

Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów / usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli powyżej (cena x ilość).

<i>Produkt /usługa</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>
SUMA:			

PLAN INWESTYCYJNY

Opis planowanej inwestycji		
Należy przedstawić zakres planowanej inwestycji (np. zakup maszyn i urządzeń, itp.).		
1. Uzasadnienie inwestycji:	Po co Ci to?	
2. Jak będzie wyglądał proces techniczny produkcji lub oferowania usług w przypadku planowanej inwestycji?		
3. Zakres inwestycji (planowane działania wraz z uzasadnieniem, wszystkie planowane nakłady):		
<i>Rodzaj działania / kosztów</i>	<i>Uzasadnienie</i>	<i>Koszty (PLN)</i>
RAZEM (PLN):		

SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA

Uproszczony bilans				
Bilans przedstawia zasoby przedsiębiorstwa oraz źródła ich finansowania. Format wymaganego bilansu jest uproszczony. Aktywa muszą równać się pasywowom				
Aktywa	Bilans otwarcia	Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)	Rok n + 1	Rok n + 2
MAJĄTEK TRWAŁY (A do G):				
A/wartości niematerialne i prawne				
B/ grunty				
C/ budynki i budowle				
D/ maszyny i urządzenia				
E/ inwestycje rozpoczęte				
F/ długoterminowe papiery wartościowe				
G/ pozostały majątek trwały				
MAJĄTEK OBROTOWY (H do K):				
H/ należności i roszczenia				
I/zapasy				
J/środki pieniężne				
K/ pozostały majątek obrotowy				
AKTYWA RAZEM (MAJĄTEK TRWAŁY I OBROTOWY)				

Pasywa	Bilans otwarcia	Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)	Rok n + 1	Rok n + 2
PASYWA DŁUGOTERMINOWE (L do N)				
L/fundusze własne				
M/ zobowiązania długoterminowe (bez kredytów i pożyczek)				
N/ kredyty i pożyczki długoterminowe				
PASYWA KRÓTKOTERMINOWE (O do R)				
O/ zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów i pożyczek)				
P/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe				
R/ pozostałe pasywa				
PASYWA RAZEM (DŁUGO-I KRÓTKOTERMINOWE):				

Rachunek zysków i strat

Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane, zaplanowane i zaprognozowane obiektywnie i realnie, w oparciu o tabelę dotyczącą wielkości sprzedaży, cen i przychodów.

<i>Pozycja</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>
PRZYCHODY (brutto)			
1.1. z działalności handlowej			
1.2. z działalności produkcyjnej			
1.3. z działalności usługowej			
1.4. spłaty należności			
1.5. inne			
1. RAZEM PRZYCHODY			
KOSZTY (brutto)			
2.1 zakupy towarów			
2.2 zakupy surowców/ materiałów			
2.3 wynagrodzenie pracowników			
2.4 narzuty na wynagrodzenia			
2.5 czynsz			
2.6 transport			
2.7 energia, co, gaz, woda			
2.8 usługi obce			
2.9 podatki lokalne			
2.10 reklama			
2.11 ubezpieczenia rzeczowe			
2.12 koszty administracyjne i telekom.			
2.13 leasing			
2.14 inne koszty			
2.15 odsetki od kredytów			
2.16 amortyzacja			
2. RAZEM KOSZTY			
3. Zmiany stanu produktów (+/-)			
4. KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW			
5. ZUS właściciela			
6. ZYSK BRUTTO (1-4-5)			
7. PODATEK DOCHODOWY			
8. ZYSK NETTO (6-7)			

Wyjaśnienia/opisy /notatki do sytuacji ekonomiczno-finansowej: