

Business Plan

OCele i sposób ich wykorzystania

Dokument ten może służyć jako szablon do tworzenia przedsiębiorstw społecznych.

Za pomocą tego szablonu stażysta będzie mógł:

- Przeanalizuj różne elementy jego pomysłu na biznes
- Oceń misję, strategię i zasoby
- Zastanów się nad pomysłem na biznes

Opis

Ten szablon jest przewodnikiem po ocenie pomysłów biznesowych i stanu już wdrożonych firm. Tylko za pomocą procesu ewaluacji można osiągnąć poprawę.

Wymagane zasoby / materiały

Uczestnik powinien wypełnić szablon dysponując odpowiednią ilością czasu na jego wypełnienie. Ponadto zachęca się trenerów do dodawania większej liczby punktów do szablonu, w zależności od potrzeb uczestników.



Spis treści

1. Misja i wizja

- 1.1. Działalność firmy i segment branżowy, w którym się znajduje
- 1.2. Przewagi konkurencyjne i kultura biznesowa/model biznesowy
- 1.3. Formuła prawna
- 1.4. Miejsce realizacji firmy
- 1.5. Rodzaje klientów i rynki, na których się znajdują

2. Zasoby

- 2.1 Zasoby techniczne i finansowe
- 2.2 Sojusze strategiczne
- 2.3 Wymagane zasoby ludzkie i profile zawodowe
- 2.4 Niezbędne ścieżki szkoleniowe

3. Strategie

- 3.1 Plan marketingowy i strategia biznesowa
- 3.2 Plan operacji i zamówień
- 3.3 Analiza i ograniczanie ryzyka
- 3.4 Analiza ekonomiczna i plan finansowania



1. Misja i wizja

1.1 Działalność spółki i segment, w którym działa

Działalność firmy musi opierać się na konkretnym pomysłe biznesowym.

1.2 Przewagi konkurencyjne i kultura biznesowa lub model biznesowy

Oto dwie kluczowe koncepcje rozwoju mojego projektu biznesowego:

Przewagi konkurencyjne

Kultura biznesowa

Przewagi konkurencyjne

Przewaga konkurencyjna odnosi się do przewagi, jaką firma ma nad innymi konkurującymi firmami. Innymi słowy, jest to element lub elementy, które wyróżniają moją firmę na tle innych i które pozwolą mi wyprzedzić konkurencję.

W szczególności są to:

Wymiar	Zaznacz x	Obserwacje



1.3 Formuła prawna

Wpisz, jaki jest kontekst prawny i otoczenie firmy.

1.4 Miejsce realizacji firmy

Gdzie znajduje się siedziba firmy?

1.5 Rodzaje klientów i rynki, na których się znajduje

Opisz wszystkie typy klientów i rynki, na których działasz.

2. Zasoby

W tej analizie zasobów niezbędnych do realizacji pomysłu na biznes analizowane są następujące elementy:

- Środki techniczne i zasoby gospodarcze
- Przewidywane sojusze strategiczne
- Wymagane zasoby ludzkie i profile zawodowe
- Ścieżki szkoleniowe

2.1 Zasoby techniczne i finansowe

Środki techniczne niezbędne do rozpoczęcia działalności są następujące:

N°	Rodzaje środków technicznych



2.2 Sojusze strategiczne

Współpraca między firmami staje się coraz częstsza w świecie biznesu i stała się faktem nieodwracalnym, zwłaszcza w najbardziej konkurencyjnych sektorach, takich jak sektor przemysłowy. Z tego powodu planowany jest następujący sojusz:

2.3 Wymagane zasoby ludzkie i profile zawodowe

Profil zawodowy	Mechanizm selekcji	Typ kontraktu	Obserwacje

2.4 Niezbędne ścieżki szkoleniowe

Tworząc ścieżkę szkoleniową wziąłem pod uwagę następujące wymiary:

- Identyfikacja potrzeb szkoleniowych
- Projektowanie planu treningowego
- Finansowanie

Po analizie tych zmiennych niezbędna ścieżka szkolenia wygląda następująco:

Tytuł kursu	Obszar nauczania	Miejsce szkolenia	Tryb	Czas trwania



3. Strategie

Biznesplan uwzględnia następujące strategie:

- Plan marketingowy i strategia biznesowa
- Operacje i plan zaopatrzenia
- Analiza i ograniczanie ryzyka
- Analiza ekonomiczna i plan finansowania

3.1 Plan marketingowy i strategia biznesowa

Aby stworzyć plan marketingowy, musisz przeanalizować cztery podstawowe zmienne, zwane „4P”.

- Cena
- Produkt
- Sprzedaż
- Promocja

Ponadto będą brane pod uwagę następujące kanały lub techniki reklamowe:

Kanał lub technika	Priorytety	Brak priorytetu	Obserwacja

3.2 Plan operacyjny i zaopatrzenie

Plan działania podsumowuje wszystkie aspekty techniczne i organizacyjne, które dotyczą produkcji wyrobów firmy. Składa się z czterech części: produktów lub usług, procesów, harmonogramu produkcji oraz zaopatrzenia i zarządzania zapasami:

Przy wyborze firm dostawców dla mojej firmy brałem pod uwagę następujące kryteria:



Istotność kryteriów wyboru dostawców	Wybierz: wysoki, średni, niski

3.3. Analiza i ograniczanie ryzyka

Biznesplan zawiera analizę ryzyka w celu przewidzenia, jakie mogą być konsekwencje i jak je złagodzić.

Rodzaj ryzyka	Tak / Nie	Obserwacja



3.4 Analiza ekonomiczna i plan finansowania

Poniżej znajduje się prognoza mojego planu inwestycyjnego, przedstawiająca każdą z pozycji kosztowych oraz plan finansowania mojej firmy:

Plan inwestycyjny (PLN)

Rodzaj wydatku	PLN
Ogółem:	

Plan finansowania

Zasoby własne	
Pożyczki od krewnych/znajomych	
Pożyczki z banków	
Kredyty	
Dotacje na przedsiębiorczość	
Ogółem	

