



**Firma Symulacyjna
– Rzeczywiste Kompetencje**

Program Operacyjny Kapitał Ludzki
Działanie 9.1.2



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA INWESTYCJI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU

Projekt jest realizowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA INWESTYCJI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU



**STRUKTURA I ZASADY
TWORZENIA BIZNES PLANU**

**OD POMYŚLU DO PRZYGOTOWANIA
BIZNES PLANU PRZEDSIĘWZIĘCIA**

Materiały opracował Marcin Budziński



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA INWESTYCJI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU



Struktura prezentacji

- Biznes plan – podstawowe informacje
- Użyteczne źródła informacji
- Jak zaplanować biznes? Od czego rozpocząć?
- Biznes plan – formularz postępowania



Biznes plan podstawowe informacje

Co to jest biznes plan?

Jakie są funkcje biznes planu?

- zapewnia „przejście” pomiędzy strategią a działaniami operacyjnymi
- precyzuje koncepcję działania firmy
- definiuje metody i środki osiągnięcia celów
- stanowi skuteczne narzędzie kontroli realizacji przedsięwzięć

Po co piszemy biznes plan?

- ☐ określenie potrzeb niezbędnych do realizacji konkretnego przedsięwzięcia,
- ☐ poszerzenie dostępnych zasobów – przede wszystkim skorzystanie z zewnętrznych zasobów finansowych,
- ☐ wyznaczenie celów i sposobów ich osiągania,
- ☐ zmniejszenie potencjalnego ryzyka związanego z realizacją przedsięwzięcia,
- ☐ umożliwienie skuteczniejszej kontroli przedsięwzięcia.
- ☐ „aby wszystko, co trzeba mieć spisane w jednym miejscu”

W jakiej sytuacji piszemy biznes plan?

- ☐ założenie nowej firmy,
- ☐ łączenie przedsiębiorstw,
- ☐ ubieganie się o zewnętrzne środki finansowe,
- ☐ w okresie zmian np.: zmiana formy własności, zmiana procesów produkcji, dywersyfikacja, wycofanie się z rynku, restrukturyzacja,
- ☐ ...

Kto jest odbiorcą biznes planu?

- ☐ przedsiębiorca, właściciel/e/
- ☐ kadra zarządzająca, pracownicy,
- ☐ banki, instytucje udzielające wsparcia finansowego,
- ☐ inwestorzy strategiczni,
- ☐ ...

Jakich błędów unikać w tworzeniu biznes planu? (1 z 2)

- zbyt optymistyczne, życzeniowe założenia nie poparte fachowymi analizami,
- zbyt wysoki subiektywizm oraz zbyt emocjonalny stosunek do przedsięwzięcia,
- używanie niewłaściwego języka (zbyt potocznego – np. kolokwializmy lub zbyt fachowego np. branżowego, nie w pełni zrozumiałego),
- zatracenie właściwego celu tworzenia biznes planu oraz jego odbiorcy i tworzenie go „aby był, a potem zobaczymy co dalej”,
- przerost formy nad treścią i traktowanie biznes planu np. jako folderu reklamowego,

Jakich błędów unikać w tworzeniu biznes planu? (2 z 2)

- niewłaściwe proporcje w strukturze np. zbyt duża koncentracja na produkcji lub zbyt pobieżna analiza rynku (np. konkurencji),
- brak spójności informacji i zależności przyczynowo-skutkowych oraz prezentowanie danych bez ich komentarza lub wyciągnięcia wniosków,
- nieumiejętna selekcja informacji – „piszę bo mam na ten temat dane, a nie dla tego, że jest to merytorycznie uzasadnione” oraz niepotrzebne załączniki,
- postrzeganie struktury biznes planu jako tożsamej z procesem planowania przedsięwzięcia.

Jak jest typowa struktura biznes planu? (przykład 1)

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">□ SEKCJA A INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY□ A-1 Dane wnioskodawcy□ A-2 Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa□ A-3 Dodatkowe informacje i referencje□ SEKCJA B PLAN MARKETINGOWY□ B-1 Produkt / usługa□ B-2 Analiza SWOT planowanego przedsięwzięcia□ B-3 Rynek□ B-4 Konkurencja na rynku□ B-5 Dystrybucja i promocja□ B-6 Cena□ B-7 Prognoza sprzedaży□ B-8 Przychody | <ul style="list-style-type: none">□ SEKCJA C ZATRUDNIENIE I PERSONEL□ C-1 Personel wnioskodawcy□ C-2 Kadra kierownicza□ SEKCJA D PLANOWANA INWESTYCJA□ D-1 Opis planowanej inwestycji□ D-2 Aktualne zdolności wytwórcze□ D-3 Informacja o planowanej inwestycji□ SEKCJA E SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA□ E-1 Uproszczony bilans□ E-2 Rachunek zysków i strat |
|--|---|

Jak jest typowa struktura biznes planu? (przykład 2)

SEKCJA A

INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY

- A-1 Dane wnioskodawcy
- A-2 Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa
- A-3 Działalność wnioskodawcy
- A-4 Lokalizacja projektu

SEKCJA B

PLAN MARKETINGOWY

- B-1 Produkt / usługa
- B-2 Rynek
- B-3 Konkurencja na rynku
- B-4 Dystrybucja i promocja
- B-5 Oferta wnioskodawcy i przychody z działalności

SEKCJA C

ZATRUDNIENIE I PERSONEL

- C-1 Personel wnioskodawcy
- C-2 Kadra kierownicza
- C-3 Doświadczenie i zasoby ludzkie

SEKCJA D

PLANOWANA INWESTYCJA

- D-1 Potrzeby inwestycyjne
- D-2 Innowacyjność projektu – punkt ten wypełniają wyłącznie Wnioskodawcy aplikujący do poddziałania 1.2.3
- D-3 Zakres rzeczowy projektu, kosztorys oraz harmonogram realizacji
- D-4 Zakres rzeczowy projektu oraz kosztorys oraz harmonogram realizacji działań kwalifikowalnych do wsparcia
- D-5 Aktualne zdolności wytwórcze
- D-6 Informacja o planowanej inwestycji

SEKCJA E

SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA

- E-1 Uproszczony bilans
- E-2 Rachunek zysków i strat
- E-3 Prognoza przepływów gotówkowych
- E-4 Wskaźniki finansowe

Użyteczne źródła informacji

Użyteczne linki internetowe cz.1

- <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/Strony/glowna.aspx>
- <http://www.efs.silesia-region.pl/>
- <http://www.wup-katowice.pl>
- <http://efs.wup-katowice.pl/nawosci/?a=5598>
- <http://www.scp-slask.pl/>
- <http://www.scp-slask.pl/zalaczniki/2008/05/29/1212046959/1212047258.doc>

Użyteczne linki internetowe cz.2

- <http://www.pi.gov.pl/>
- <http://pi.gov.pl/pl/literatura/publikacje/11731.html>
- <http://www.parp.gov.pl/>
- <http://www.fgrn.com.pl/>
- <http://www.silban.pl/index.php>
- <http://www.rfp.pl/>

Użyteczne linki internetowe cz.3

- <http://www.garr.pl/>
- <http://sppt.pl/>
- <http://www.inkubatory.pl/>
- <http://www.megrez-it.pl/>
- <http://www.megrez-it.pl/?p=pl/menu/6/index>
- http://www.stat.gov.pl/klasyfikacje/pkd_07/pdf/2_PKD-2007-schemat_2.pdf

Od czego rozpocząć?

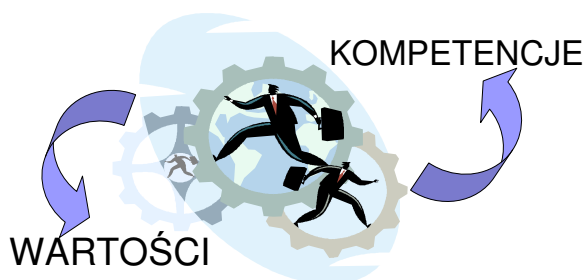
Kim jest osoba przedsiębiorcza? (1/2)

- wyróżnia się aktywnością we wszystkich sferach swego życia.
- ma własną nawigację życiową i trwały system wartości
- jest racjonalny i odrzuca myślenie w kategoriach fatalistycznych,
- jest konsekwentny, potrafiący osiągnąć wyznaczone sobie cele,

Kim jest osoba przedsiębiorcza? (2/2)

- jest osobą kreatywną i asertywną, ma poczucie własnej wartości oraz silną wewnętrzną motywację połączoną z potrzebą osiągnięć,
- interesują go ludzie i ich sprawy,
- nie stroni od przedsięwzięć na rzecz środowiska lokalnego,
- w życiu prywatnym, jeśli nadarza się okazja, polepsza jakość życia zarówno swojego jak i swoich bliskich,

Osoba przedsiębiorcza



Wartości osoby przedsiębiorczej

- ☐ kreatywność,
- ☐ samokontrola,
- ☐ poczucie własnej wartości,
- ☐ wiara w siebie,
- ☐ potrzeba osiągnięć,
- ☐ aktywność,
- ☐ samodzielność,
- ☐ wytrwałość,
- ☐ asertywność,
- ☐ otwartość na ludzi i zachodzące zmiany,
- ☐ odpowiedzialność,
- ☐ skłonność do umiarkowanego ryzyka,
- ☐ wysoki poziom empatii.

Kompetencje osoby przedsiębiorczej

- ☐ dostrzeganie szans,
- ☐ wyznaczanie celów,
- ☐ ustalanie priorytetów,
- ☐ dokonywanie samooceny,
- ☐ podejmowanie wyzwań,
- ☐ podejmowanie decyzji,
- ☐ współdziałanie w zespole,
- ☐ skuteczne komunikowanie się,
- ☐ orientacja na teraźniejszość i przyszłość.

Gdzie szukać inspiracji na pomysły biznesowe? (1/3)

- ☐ W poszukiwaniu okazji przedsiębiorczych – pomysł kluczem do sukcesu.
- ☐ Dobry pomysł – na początek ograniczeniem niech jest tylko wyobraźnia
- ☐ Pomysł a uwarunkowania
- prawne, finansowe, kulturowe itp.
- ☐ Pomysł a pasję,
- ☐ Pomysł a kompetencje,
- ☐ Nowe drogi i sprawdzone ścieżki.

Gdzie szukać inspiracji na pomysły biznesowe? (2/3)

- ☐ wcześniejsze doświadczenia i nabyta wiedza o rynkach, produktach, dostawcach, klientach (wynikająca np. z dotąd wykonywanej pracy),
- ☐ pomysły innych ludzi (przyjaciele, rodzina itd.),
- ☐ uzyskanie patentu, licencji lub wejście w sieć franchisingową itp.,
- ☐ przekształcenie hobby, zainteresowań, itp. w przedsięwzięcie gospodarcze, wyniki badań naukowych czy działalności naukowo-badawczej publikowane w różnych źródłach (literatura fachowa, wywiady, wykłady itp.),

Gdzie szukać inspiracji na pomysły biznesowe? (3/3)

- ☐ kontakty z innymi przedsiębiorcami lub inne kontakty społeczne,
- ☐ udział w sympozjach, targach, szkoleniach itp.,
- ☐ poszukiwanie przypadków wcześniejszych porażek, które mogą być wykorzystanie poprzez inne podejście do nich lub na innym rynku,
- ☐ kopiowanie pomysłów innych, którzy odnieśli sukces poprzez rozwijanie podobnych przedsięwzięć na innym rynku (w sensie geograficznym) lub innym jego segmencie,
- ☐ ...

„Złote myśli”

- ☐ Wiara w sukces jest już połową sukcesu.
- ☐ Lepiej znać trudną prawdę niż pławić się w przyjemnych iluzjach.
- ☐ Szukaj oryginalnego pomysłu na biznes w oparciu o analizę własnego potencjału oraz wychwytyując szanse w otoczeniu, które możesz wykorzystać.
- ☐ Jeżeli będziesz konsumował sukces finansowy z rozwagą, małą łyżeczką to się nie udławisz, natomiast może tak się stać, gdybyś zjadał się nim łączywie pełnymi garściami.





Formularz postępowania

Biznes plan – wersja podstawowa Formularz postępowania

- ☐ autor pomysłu – osobowość,
- ☐ pomysł na biznes,
- ☐ rynek – klient,
- ☐ rynek – konkurencja,
- ☐ marketing i personel,
- ☐ finanse.

Autor pomysłu - osobowość

Moje główne zainteresowania to:	Wymień szczegółową listę (kilka, kilkanaście pomysłów) dotyczących tego, czym się interesujesz, co lubisz robić.
Mam doświadczenie w:	Wskaż, na czym się znasz, w czym jesteś dobry, w jakich obszarach twoja wiedza i umiejętności są ponadprzeciętnie dobre.
Moimi największymi zaletami są:	Napisz, jakie są atuty twojej osobowości, szczególnie te, które mogą być przydatne na polu biznesowym.
Moimi największymi wadami są:	Spójrz na siebie krytycznie i podaj kilka cech swej osobowości, głównie tych, które mogą być przeszkodą w prowadzeniu biznesu.

Pomysł na biznes

Mój pomysł to:	Opisz zwięźle, na czym polega pomysł na biznes.
Zatem moim produktem będzie:	Jakie produkty lub usługi zamierzasz dostarczać na rynek? Czy będziesz je produkował (wytwarzał) czy jedynie nimi handlował?
Dlaczego uważasz, że ma on szanse na sukces:	Co przemawia za tym, że planowany biznes może mieć szanse powodzenia, co sprawia, że jest on realny do zrealizowania; zastanów się też co dla Ciebie oznacza pojęcie sukcesu rynkowego.
Moimi głównymi celami na najbliższe trzy lata są:	Co chcesz osiągnąć w biznesie w tym okresie? Wymieniając cele pamiętaj, że powinny być one w miarę możliwości konkretne, mierzalne, weryfikowalne, tak aby można było stwierdzić czy dany cel został osiągnięty czy nie i w jakim stopniu.

Rynek - klient

Jaką potrzebę klienta zaspakaja Twoja firma?	Znajomość tego jakie potrzeby zaspakaja Twoja firma pozwoli na lepsze dostosowanie się do wymogów rynku oraz pozwoli uzmysłowić co decyduje o wyborach klientów.
Moim typowym klientem jest:	Do kogo skierowane będą moje produkty / usługi? Czy mogę wskazać kilka sylwetek typowego klienta? Kto jest głównym, docelowym klientem?
Geograficznie moja działalność obejmuje następujący obszar:	Wskaż zasięg przestrzenny jakiego ma dotyczyć planowany biznes i uzasadnij te stwierdzenie. Nie należy jedynie wpisać tu odpowiedzi np. województwo śląskie, bo być może łatwiej będzie nam zyskać klienta z Oświęcimia, Krakowa lub nawet obokrajowca, niż np. mieszkańca powiatu kłobuckiego lub kogoś z małej wioski spod Żywca.
Na ilu potencjalnych klientów mogę liczyć i dlaczego?	Należy wpisać oszacowaną liczbę, która musi mieć wytłumaczenie we wcześniej przeprowadzonych na ten cel prostych analizach. Zastanów się jak dokonać takich szacunków i gdzie poszukiwać informacji potrzebnych do tych analiz?

Rynek - konkurencja

Moimi najgroźniejszymi konkurentami są: Kluczowymi czynnikami sukcesu na rynku mogą być	Wymień kluczowych konkurentów działających na „twoim” rynku i uzasadnij ten wybór. Zastanów się jakie mogą być kluczowe czynniki decydujące o powodzeniu w danej branży; czy i na ile charakteryzują one konkurentów, a na ile planowany biznes także posiada takie pożądane cechy. Znajac konkurentów, ich atuty i słabe strony będziesz mógł lepiej sprostac walce o zdobycie i utrzymanie dobrej pozycji rynkowej.
Najmocniejszymi stronami konkurentów są:	Wskaż kilka najważniejszych atutów jakie posiada każdy ze zidentyfikowanych konkurentów (atuty te mogą zawierać się we wskazanych powyżej kluczowych czynnikach sukcesu dla danej branży). Gdy wiesz co jest mocną stroną każdego konkurenta możesz lepiej planować swój biznes, stawiając na własne siły, mające za zadanie „przyćmić” atuty konkurencji.
Najsłabszymi stronami konkurentów są:	Słabości każdego z konkurentów mogą także dotyczyć kluczowych czynników sukcesu w danej branży – należy to rozumieć w ten sposób, iż dany konkurent nie posiada (lub posiada w niewielkim stopniu) cechy zidentyfikowane jako kluczowe na rynku. Znajac słabości konkurencji możesz skuteczniej walczyć o korzystną pozycję rynkową.

Marketing i personel

Jak (czym) wyróżnisz swój produkt spośród produktów konkurentów?	Opisz na czym będzie polegała specyfika Twoich produktów, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów pozwalających Ci na pozytywne odróżnienie się od konkurentów.
Jak się będzie nazywała moja firma i dlaczego właśnie tak?	Nazwa firmy (a także jej logo, znak firmowy itp.) to Twoja wizytówka, warto więc zastanowić się nad tym bardzo dokładnie, gdyż to także ma duże znaczenie marketingowe. Jakie informacje niesie za sobą ta nazwa, co przemawia za tym, że jest ona najlepsza dla Twojego biznesu.
W ramach promocji wykorzystam następujące narzędzia:	Wymień kilka narzędzi promocji wraz z ich charakterystyką odnoszącą się np. do różnych grup klientów, czasu zastosowania narzędzia, planowanych efektów działania itp.
Cenę za mój produkt/usługę ustaliłem na podstawie:	Co decyduje o cenie za sprzedawane dobra / usługi? Czy są to np. koszty wytworzenia, czy dostosowanie do jakości produktu lub też porównanie z cenami konkurentów? Uzasadnij swój wybór.
Niezbędnymi stanowiskami pracy będą na początku:	Wskaż ile i jakich stanowisk pracy planujesz utworzyć oraz jakie kompetencje będą musiały posiadać te osoby. Czy możliwe jest, a jeśli tak to w jakim zakresie połączenie na początek jakichś stanowisk. Jak planujesz znaleźć pożądanych pracowników?

Finanse

Przypuszczalne nakłady finansowe niezbędne do rozpoczęcia działalności mojej firmy to:	Oszacuj najdokładniej jak potrafisz ile pieniędzy będziesz potrzebował na rozpoczęcie działalności. Sporządź precyzyjną listę wydatków (zarówno zakupów sprzętu, adaptacja i wyposażenie lokalu oraz wszelkich kosztów niematerialnych związanych z uruchomieniem działalności np. opłaty rejestracyjne, know-how, itp.; pamiętaj także o kosztach zakupu pierwszej partii towaru).
Szacuję, że miesięczny koszt funkcjonowania mojej firmy to:	Ile miesięcznie kosztować będzie prowadzenie firmy (konkretna liczba w zł), jakie są główne wydatki w tym zakresie, jakie koszty są stałe a jakie zmienne i na jakim poziomie?
Przewiduję miesięczne przychody w wysokości:	Podaj konkretną wartość w zł. Zastanów się czy ta kwota jest realna do osiągnięcia. Uzasadnij swoje poglądy. Co składa się na te przychody? Jak zostało to oszacowane?
Aby „wyjść na zero” miesięcznie muszę osiągnąć sprzedaż w wysokości:	Podaj konkretną wartość w zł. Zastanów się czy ta kwota jest realna do osiągnięcia. Uzasadnij swoje poglądy.
Na rozpoczęcie działalności mojej firmy dysponuję następującymi zasobami kapitałowymi:	Pamiętaj, że zasoby kapitałowe to nie tylko pieniądze. Kapitał może być także rzeczowy, wniesiony np. do spółki jako aport, (komputer, samochód itp.) Poza zasobami kapitałowymi pomyśl jakie inne zasoby są w twoim posiadaniu? Czy możesz je jakoś wykorzystać?
Czy zamierzasz korzystać z zewnętrznych środków finansowych?	Jeżeli odpowiedź brzmi „nie” to oznacza, że sam zgromadziłeś całość potrzebnych środków finansowych (nawet jeżeli wszystko już policzyłeś pamiętaj o założeniu pewnego zapasu – rezerwy na nieprzewidziane wydatki); w przeciwnym razie zastanów się jakie zewnętrzne źródła finansowania zamierzasz wykorzystać – opisz to bardzo dokładnie.

Firma w zespole

- Tworząc koncepcję biznesu w zespole musimy przejść z perspektywy „ja” na „my”

