



BIZNES 07

Biznesplan

Dokument niezbędny do prezentacji projektu biznesowego.

[Rozpocznij kurs >](#)



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Target



BIZNES

MODUŁ 7

Biznesplan

Teraz nadszedł czas, aby zaprezentować swój projekt biznesowy różnym partnerom. Biznesplan ma na celu pomóc Ci w ciągu kilku minut przedstawić swój projekt w sposób jasny i zwięzły.

Czego nauczysz się w tym module

- 1 Czym jest biznesplan.
- 2 Powody, dla których powinieneś zrobić swój biznesplan.
- 3 Jak stworzyć swój biznesplan.
- 4 Podstawowe porady dotyczące pisania biznesplanu.



Rozdziały w tym module

1

Co to jest biznesplan?

2

Dlaczego powinieneś sporządzić biznesplan

3

Zrób swój biznesplan

4Podstawowe porady dotyczące pisania
biznesplanu



BIZNES

MODUŁ 7

ROZDZIAŁ 1

Co to jest biznesplan?

Zanim zabierzesz się za przygodę z pisaniem biznesplanu, koniecznie należy zrozumieć, o co w nim chodzi.

Czego nauczysz się w tym rozdziale

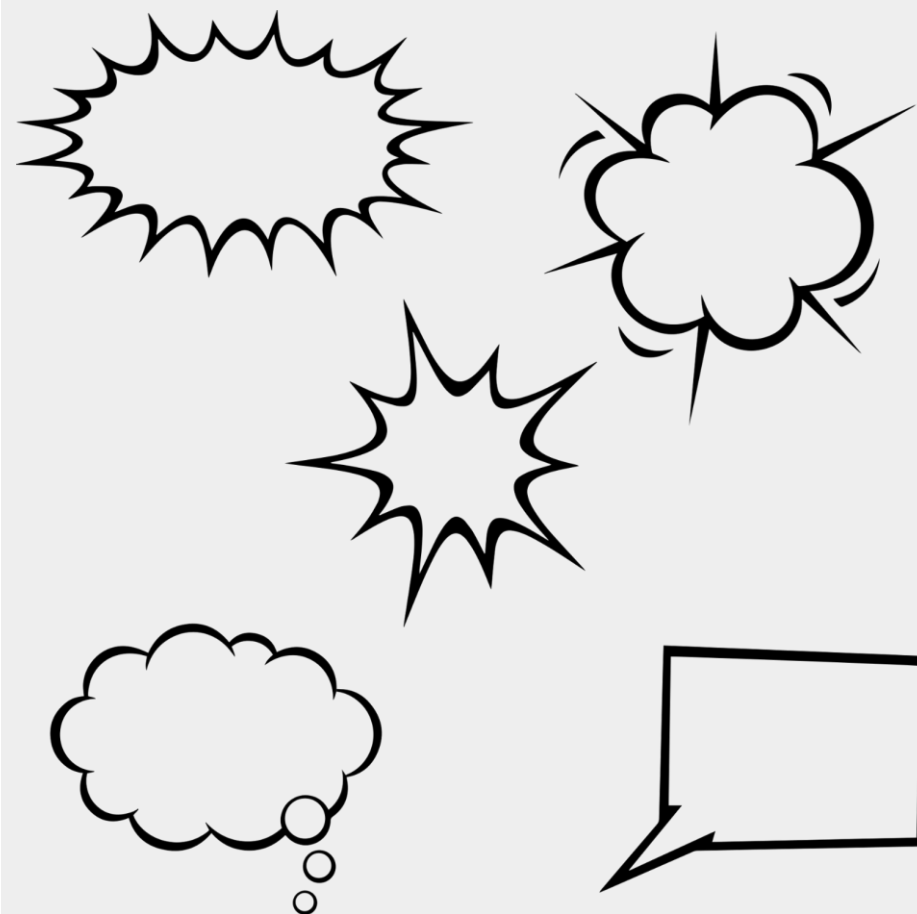
- 1 | Czym jest biznesplan.



Co to jest biznesplan?

Biznesplan jest jedną z wizytówek Twojej firmy dla różnych partnerów: banków, inwestorów, wspólników i wielu innych.

W tym rozdziale zajmijmy się bardziej szczegółowymi informacjami.



Co to jest biznesplan?

Biznesplan to pisemny dokument, który przedstawia przedsiębiorcę, projekt biznesowy oraz model ekonomiczno-finansowy biznesu.

Innymi słowy, dokument ten wyjaśnia, czym jest projekt biznesowy, a także dlaczego i w jaki sposób jest on opłacalny.

Oprócz zaprezentowania swojego pomysłu na biznes, biznesplan ma na celu przekonanie czytającego do prognoz finansowych, potencjalnego wzrostu i trwałości firmy.

Biznesplan dzieli się zazwyczaj na dwie części:

- Prezentacja projektu, a także modelu biznesowego;
- Projekcja finansowa projektu.

Dlatego właśnie biznesplan jest jednym z ostatnich kroków w tworzeniu firmy. Po prostu dlatego, że podsumowuje wszystkie kroki, które do tej pory wykonałeś.

W rzeczywistości dokument ten musi syntetyzować, na 10-15 stronach, kilka miesięcy tworzenia projektu biznesowego.



Czy wiesz, że?

We wszystkich krajach biznesplan jest podstawowym dokumentem, jeśli chodzi o przedstawienie swojego projektu biznesowego potencjalnemu partnerowi.

Streszczenie rozdziału

1

Biznesplan to pisemny dokument, który w sposób jasny i zwięzły przedstawia wszystkie elementy Twojej działalności.

Rozdział zakończony!

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

Nabyte umiejętności

1

Wiesz, co to jest biznesplan.



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtóż

Dalej





BIZNES

MODUŁ 7

ROZDZIAŁ 2

Dlaczego powinieneś sporządzić biznesplan

Sporządzenie biznesplanu nie jest łatwym ćwiczeniem. Aby zmotywować się do pracy nad nim, porozmawiajmy o jego zasadności.

Czego nauczysz się w tym rozdziale

1

Dlaczego powinieneś pracować nad biznesplanem przed uruchomieniem działalności.



Różne sytuacje, w których Twój biznesplan jest ważny

Wiele sytuacji może wymagać od Ciebie opracowania biznesplanu.

Przyjrzyjmy się bliżej niektórym sytuacjom, z którymi możesz się spotkać.



Bank

Jeśli starasz się o kredyt bankowy, pierwszą rzeczą, o którą może zapytać bank, jest Twój biznesplan.

Zanim pracownik banku zapyta Cię o szczegóły dotyczące Twojego projektu biznesowego, przeczyta Twój biznesplan, aby mieć ogólną wiedzę na jego temat.

Po dokładnym przeczytaniu i przeanalizowaniu Twojego biznesplanu, pracownik banku poprosi Cię o uszczegółowienie pewnych punktów podczas rozmowy.

W rzeczywistości Twój biznesplan dla pracownika banku jest w pewnym sensie odpowiednikiem Twojego curriculum vitae dla rekrutera.



Partnerzy biznesowi

Jeśli chcesz przekonać innych ludzi, aby dołączyli do Ciebie w firmie, Twój biznesplan, jak również Ty sam, musisz udowodnić powagę i profesjonalizm.

Dlatego pierwszą rzeczą, jaką należy zrobić, jest dostarczenie im jasnego i zwięzłego biznesplanu. Przystudiują go i jeśli będą do niego przekonani, skontaktują się z Tobą po więcej informacji.

Biznesplan jest często wstępem do poważniejszych rozmów.



Inkubator przedsiębiorczości

Być może jesteś zainteresowany przystąpieniem do inkubatora przedsiębiorczości?

Inkubator przedsiębiorczości jest strukturą, podobnie jak stowarzyszenie, która pomaga początkującym firmom i indywidualnym przedsiębiorcom w ocenie zasadności ich projektów oraz w rozwijaniu ich działalności poprzez świadczenie pełnego zakresu usług, takich jak na przykład specjalistyczne szkolenia, doradztwo w zakresie zarządzania lub wsparcie administracyjne.

Inkubatory mają ograniczone możliwości przyjmowania przedsiębiorstw. Jeśli będą miały do wykonania selekcję, będzie ona oparta częściowo na lekturze biznesplanu i analizie jego opłacalności.



Dostawcy

Dostawcy mają ograniczone ilości towarów. Jeśli popyt jest większy niż ich możliwości zaopatrzeniowe, mogą oczywiście zmienić ceny, ale mogą też dokonać wyboru swoich najlepszych klientów.

Klienci z lepszym potencjałem do zrównoważonego i długotrwałego biznesu łatwiej wyróżniają się z tłumu.

Podkreślenie w biznesplanie potencjalnego wzrostu swojej działalności to prawdziwy atut.



Streszczenie rozdziału

1

Wiele sytuacji może wymagać przedstawienia bardziej przejrzystego i zwięzłego biznesplanu.

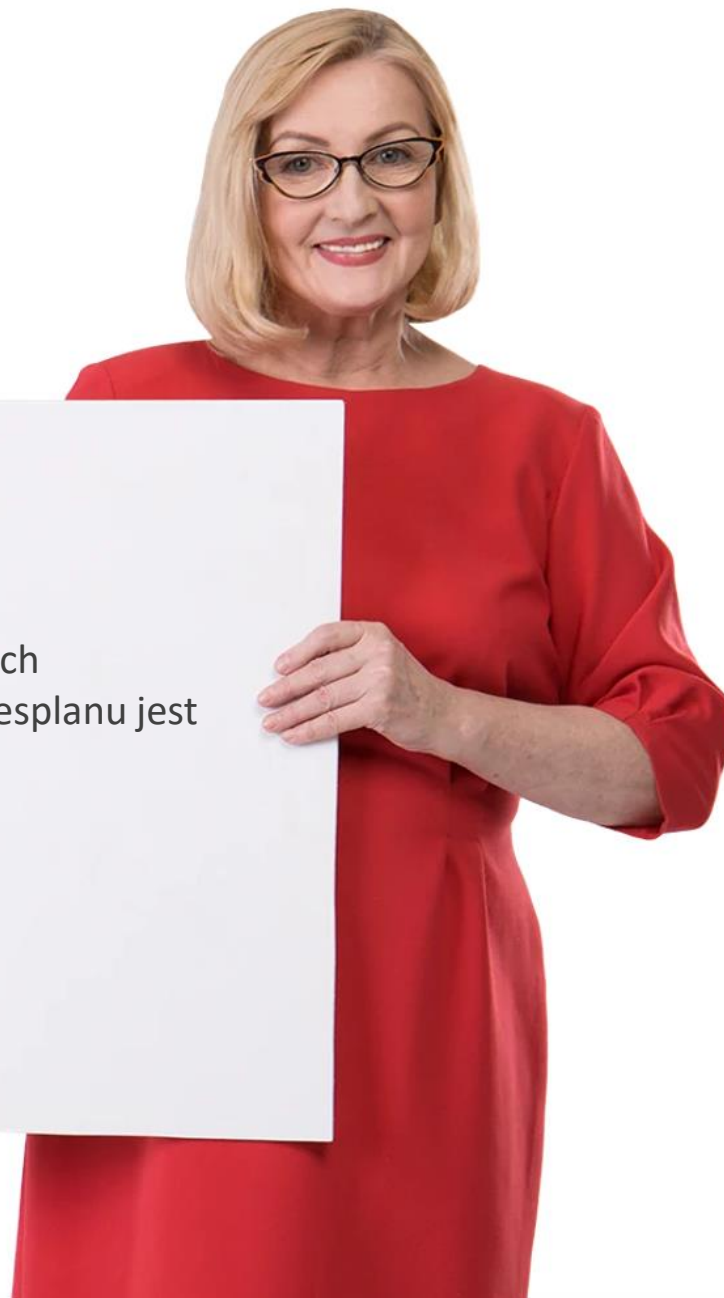
Rozdział zakończony!

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

Nabyte umiejętności

1

Znasz różne sytuacje, w których przedstawienie swojego biznesplanu jest ważne.



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtóż

Dalej





BIZNES

MODUŁ 7

ROZDZIAŁ 3

Zrób swój biznesplan

Teraz czas na konkrety i naukę tworzenia biznesplanu.

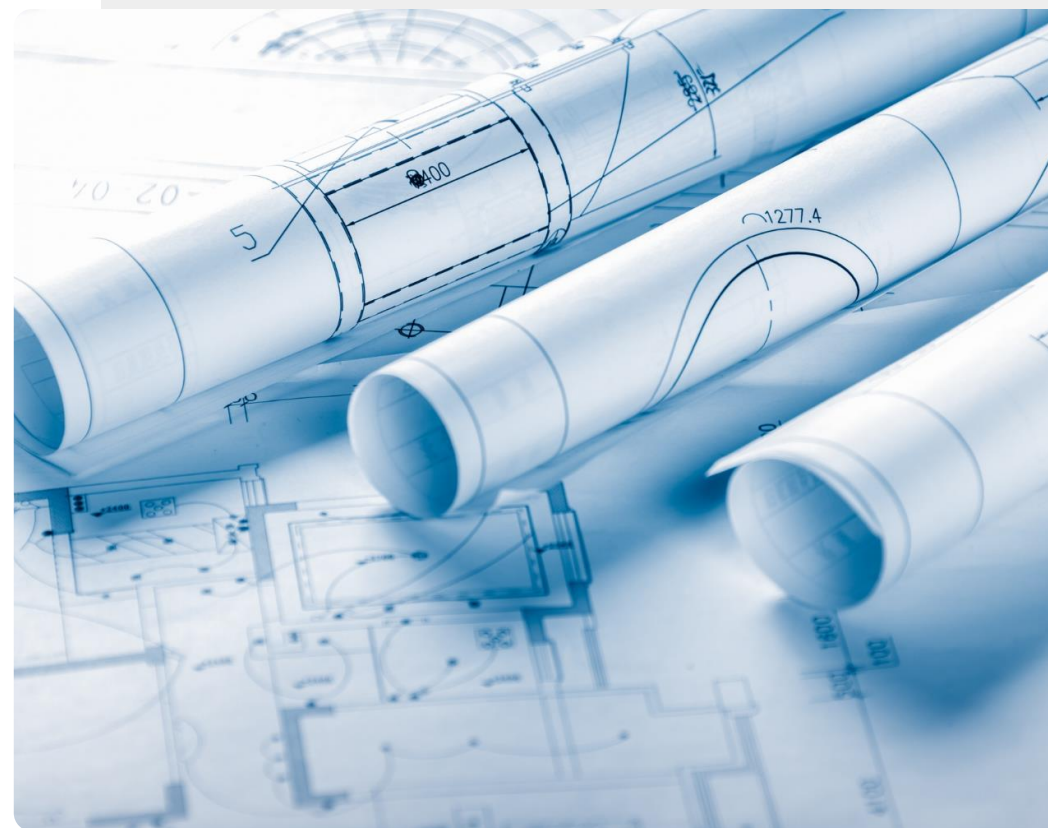
Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 | Jak sporządzić biznesplan.



Zrób swój biznesplan

Przeanalizujemy każdą z jego części, aby pomóc Ci zrealizować, krok po kroku, Twój biznesplan.



Pierwsza część: TY

Jesteś kapitanem statku. Przyszłość firmy zależy od Ciebie, a w szczególności od Twoich umiejętności zarządzania przedsiębiorstwem. Zanim dowiemy się więcej o Twojej firmie, musimy wiedzieć więcej o Tobie.



Twoje wprowadzenie

Twój wstęp obejmuje na ogół przedstawienie:

- Twoje kwalifikacje;
- Twoje doświadczenia zawodowe;
- Jak powstał Twój pomysł;
- Twoje motywacje do prowadzenia działalności gospodarczej;
- Twoje mocne i słabe strony do prowadzenia tego typu biznesu.



Twoi partnerzy biznesowi

Czy współpracują Państwo z partnerami? Czy są oni tylko inwestorami, czy też faktycznie współpracują z firmą? Powinieneś podać szczegóły na ich temat i jak są zaangażowani w biznes.



Twój zespół pracowniczy

Musisz również przedstawić swój zespół pracowników. Nie musisz przedstawiać ich indywidualnie, ale raczej opisz liczbę pracowników, miesięczny czas pracy jaki wykonują oraz do jakiego typu prac i zadań są przydzieleni.

W swoim biznesplanie musisz precyzyjnie określić ogólną organizację zasobów ludzkich.



Część druga: projekt biznesowy

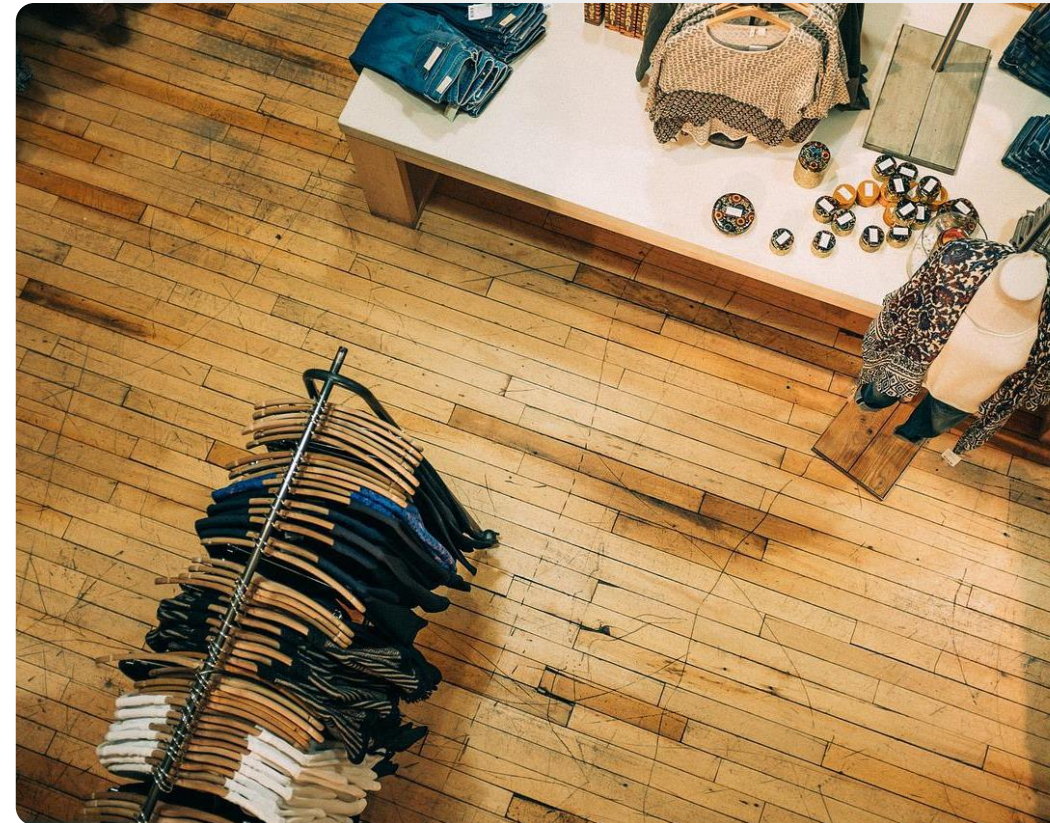
Na tym etapie modelu biznesowego potencjalni partnerzy znają Cię lepiej. Czas dostarczyć im informacji o biznesie.



Twoja aktywność

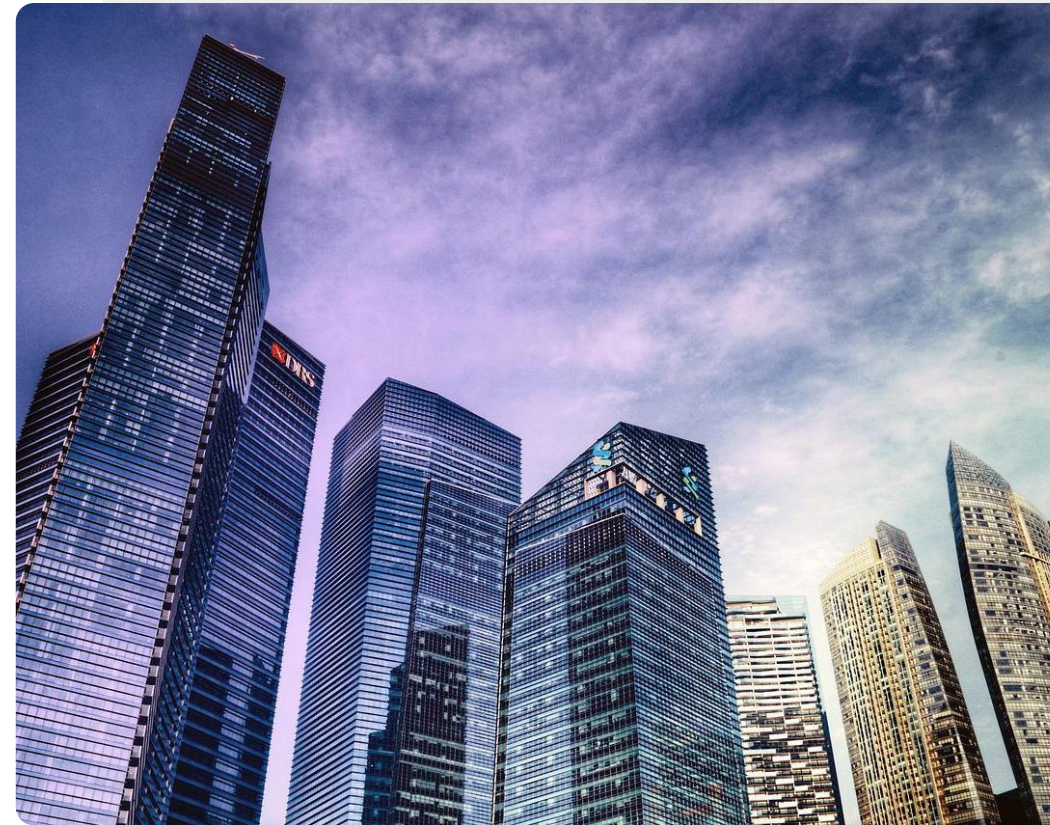
Jaka jest Twoja podstawowa działalność? Co zapewniasz i jak to robisz?

Celem tej sekcji jest przedstawienie szczegółów dotyczących charakterystyki Twojej oferty, produktów i usług, które sprzedajesz oraz sposobu, w jaki to robisz.



Część trzecia: środowisko biznesowe

Projekt jest niczym bez swojego otoczenia. W rzeczywistości często oceniamy istotność projektu w odniesieniu do cech jego otoczenia. Analiza otoczenia Twojego biznesu jest bardzo ważnym krokiem w Twoim biznesplanie.



Regulamin

Czy Twoja działalność podlega jakimś szczególnym ograniczeniom regulacyjnym? Czy musisz uzasadnić konkretne kwalifikacje, aby wykonywać tę działalność? Czy musisz stosować szczególne standardy higieny i bezpieczeństwa?

W tej części musisz pokazać, że znasz zasady, których będziesz musiał przestrzegać.

Znajomość i przestrzeganie obowiązkowych zasad to gwarancja trwałości i spokoju.



Kontekst

Jakie są trendy rynkowe? Czy rynek, na którym działasz, rośnie czy maleje? Jakie możliwości oferuje ten rynek? Które produkty i usługi odnoszą sukcesy? Które nie są lub już nie są skuteczne?

Znajomość kontekstu rynku gwarantuje, że zaczniesz od właściwych informacji, aby rozwinąć swój biznes.

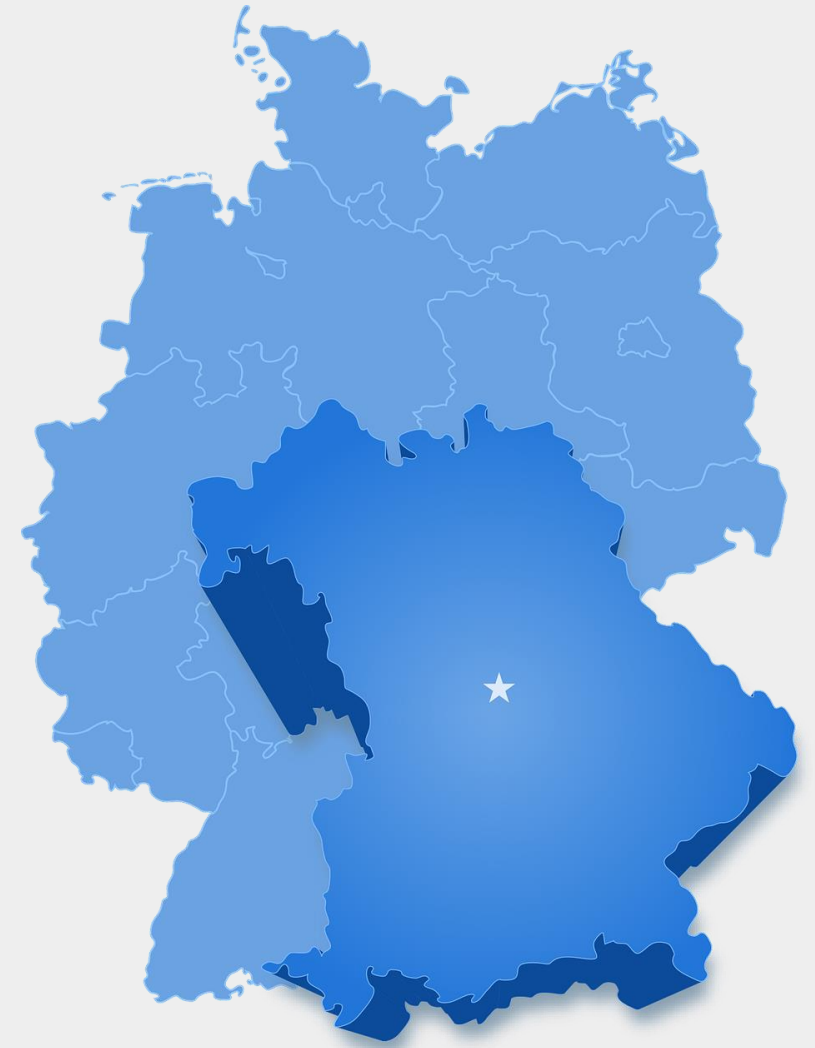
Skup się na kontekście ekonomicznym, politycznym i społecznym. W rzeczywistości rynkiem często rządzą te trzy rodzaje kontekstów, które są wzajemnie zależne.



Rynek docelowy

Gdzie będziesz pracować? Na poziomie lokalnym? Na poziomie regionalnym? Na poziomie krajowym? Jak daleko od miejsca pracy będziesz podróżować, aby sprzedawać swoje towary i usługi?

Twój obszar handlowy określa liczbę klientów, do których możesz potencjalnie dotrzeć. Oczywiście im jest on większy, tym więcej potencjalnych klientów masz tendencję do docierania.



Klienci

Do jakiej klienteli kierujesz swoje działania? Jakie są ich cechy charakterystyczne? Ich oczekiwania? Ich potrzeby? Ich nawyki konsumpcyjne?

Znajomość swoich klientów jest kluczowa dla sukcesu Twojego biznesu, bo w końcu Twoja firma istnieje tylko po to, by im służyć.

Firma, aby przetrwać, potrzebuje klientów.



Konkurenci

Kim są twoi konkurenci? Jakie ceny stosują? Jaki obszar geograficzny obejmują? Jakie są ich modele biznesowe? Jakie są ich strategie marketingowe?

Jednym z kluczy do sukcesu jest wyróżnienie się na tle konkurencji.

Jak możesz twierdzić, że robisz to lepiej, jeśli nie znasz ich wystarczająco dobrze? Pokaż, że je znasz, a lepiej wpiszesz się w potrzeby i oczekiwania rynku.



Dostawcy

Jakie są ich ceny? Jakie są ich warunki dostawy? Jaką obsługę posprzedażową zapewniają?

Bez dostawców nie ma towarów. Bez towarów nie ma obrotu.

Pokaż, że znasz swoich potencjalnych dostawców i wiesz, jak pracować z nimi w zaufaniu.



Część czwarta: Twoja strategia

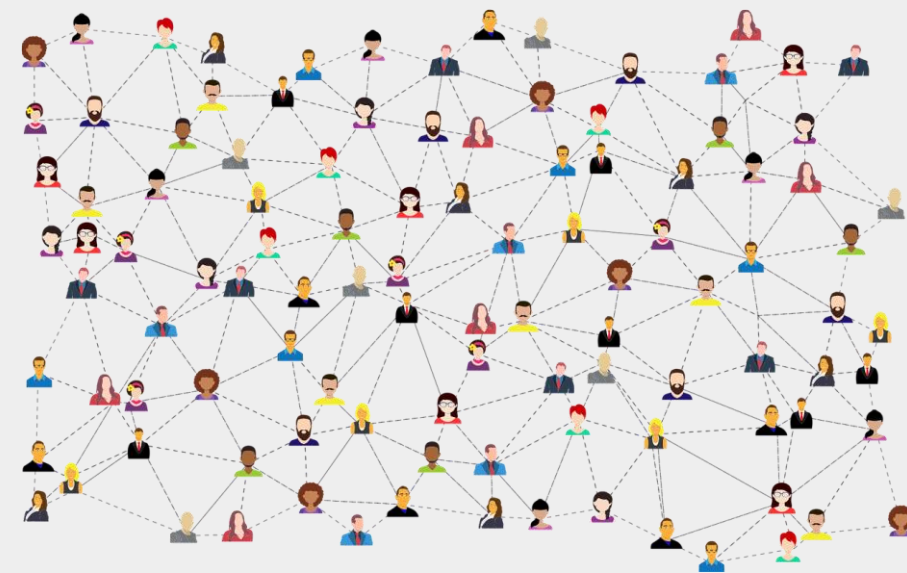
Kiedy już pokażesz, że znasz swój rynek, czas przedstawić swoją strategię, aby również na tym rynku doświadczyć sukcesu.



Środki handlowe

Jaką masz liczbę abonentów? Co planujecie w zakresie reklamy? W zakresie promocji sprzedaży? Czy masz dobrą sieć zawodową, aby skorzystać z word of mouth?

Musisz przekonać ludzi o swoich możliwościach rozwoju sprzedaży. Na przykład poprzez określenie odpowiednich kanałów sprzedaży.



Środki materialne

W jaki sprzęt trzeba zainwestować? Czy potrzebujesz jakiegoś lokalu? Czy chcesz wynająć czy kupić? Czy musisz zainwestować w konkretne maszyny?

W tej części pokaż w czytelny i przekonujący sposób, co musisz wyprodukować i sprzedać.



Zasobu ludzkie

Jakie umiejętności są potrzebne, aby rozwijać swój biznes? Czy musisz zatrudnić pracowników? Czy planujesz zlecić pewne zadania podwykonawcom? Jak poszczególne codzienne zadania zostaną podzielone pomiędzy Twoich pracowników?

Zasoby ludzkie to silnik Twojej firmy. Zaniedbanie ich jest główną przeszkodą w przekonaniu ludzi o sensowności Twojego projektu.



Środki finansowe

Czy jesteś w stanie zapewnić finansowanie osobiste dla firmy? Do jakich innych źródeł finansowania planujesz sięgnąć? Finansowanie bankowe? Pomoc publiczna i dotacje? Dotacje rządowe?

Bez finansowania nie ma projektu. Musisz pokazać, że nie zaniedbałeś tej części. Na przykład poprzez wskazanie struktur finansowych lub partnerów.



Część piąta: prognozy finansowe

W tej części jesteś po prostu proszony o przedstawienie prognoz finansowych, nad którymi pracowałeś w module BUSINESS 06 "Prognozy finansowe".

BIZNES



Plan finansowy

Proszę wrócić do modułu BIZNES 06 "Prognozy finansowe", aby przypomnieć sobie, czym jest plan finansowy.

BIZNES



Projekcje przepływów pieniężnych

Proszę wrócić do modułu BIZNES 06 "Prognozy finansowe", aby przypomnieć sobie, czym jest budżet przepływów pieniężnych.

BIZNES



Rachunek zysków i strat

Proszę wrócić do w modułu BIZNES 06 "Prognozy finansowe", aby przypomnieć sobie, czym jest rachunek zysków i strat.

BIZNES



Część szósta: otoczenie prawne, podatkowe i społeczne środowisko

W ostatniej części musisz przedstawić regulacje prawne, podatkowe i społeczne, którym będzie podlegać Twoja firma.



Normy prawne

Jaki będzie wasz status prawny? Jak będzie wyglądał podział udziałów pomiędzy wspólników stowarzyszonych? Dlaczego wybrałeś ten rodzaj statusu prawnego dla swojej firmy?

Celem tej części jest wykazanie, że Twój status prawny jest dostosowany do charakterystyki prowadzonej przez Ciebie działalności.



Standardy fiskalne

Jaki będzie twój system podatkowy? Jakim rodzajem podatków będzie podlegać Twoja firma? Z jakich zwolnień będziesz mógł skorzystać?

Musisz wykazać, że rozumiesz system podatkowy, któremu będziesz podlegać.



TAX

Normy społeczne

Jaki będzie system ochrony socjalnej? Jaki będzie wasz fundusz ubezpieczeń zdrowotnych? Twój fundusz emerytalny?

Ochrona socjalna to gwarancja zdrowia Twojego, a tym samym Twojej firmy. Upewnij się, że nie przeoczysz jej.



Streszczenie biznesplanu

1 - Prezentacja zespołu <i>(Okolo 2-3 strony)</i>	A - Ty: kim jesteś B - Twoi partnerzy biznesowi	C - Twój zespół pracowników
2 - Prezentacja projektu biznesowego <i>(Okolo 2-3 strony)</i>	A - Twoja oferta: sprzedawane produkty i usługi	
3 - Twoje środowisko biznesowe <i>(Okolo 4-5 stron)</i>	A - Regulamin B - Kontekst gospodarczy C - Obszar roboczy	D - Klienci E - Konkurenci F - Dostawcy
4 - Twoje środki <i>(Okolo 2-3 strony)</i>	A - Handlowy B - Materiał	C - Człowiek D - Finansowy
5 - Prognozy finansowe <i>(3 strony)</i>	A - Plan finansowy B - Budżet przepływu środków pieniężnych	C - Rachunek zysków i strat
6 - Aspekty prawne, podatkowe i społeczne <i>(Okolo 1-2 strony)</i>	A - Aspekty prawne B - Aspekty fiskalne	C - Aspekty społeczne

łącznie od 13 do max. 20 stron

Nie należy zapominać o żadnej części

Streszczenie rozdziału

1

W kompletnym biznesplanie znajduje się na ogół 6 części.

2

Wszystkie części są równie ważne i muszą być ze sobą spójne.

3

Nie pomijaj żadnej części i poświęć czas na ich staranne opracowanie.

Rozdział zakończony!

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

Nabyte umiejętności

1

Masz lepszy wgląd w to, jak stworzyć biznesplan.



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtóż

Dalej





BIZNES

MODUŁ 7

ROZDZIAŁ 4

Podstawowe porady dotyczące pisania biznesplanu

W tym rozdziale przedstawimy kilka wskazówek, które mogą być dużym wsparciem w tworzeniu dobrego biznesplanu.

Proces

1**2****3**

Bądź skrupulatny

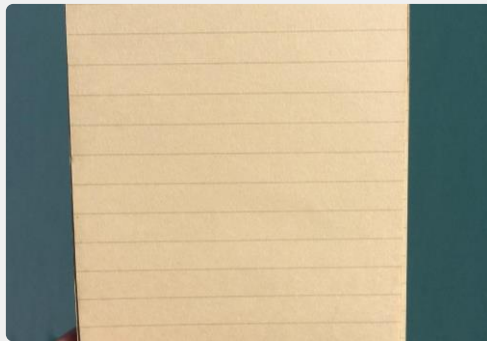
Upewnij się, że forma Twojego biznesplanu jest nienaganna. Brak błędów ortograficznych i spójny styl edytorski (czcionki, kolory, tytuły, napisy itp.). To, czy jest schludny czy nie, jest pierwszą rzeczą, na którą zwrócą uwagę Twoi oceniający.

Proces

1

2

3



Bądź zwięzły

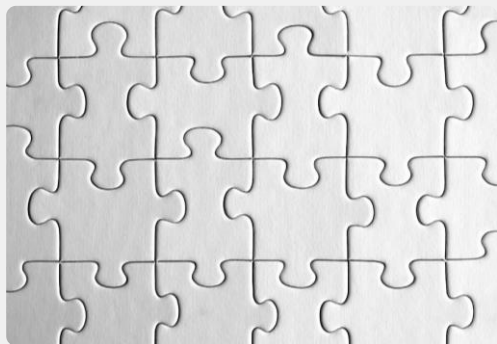
Biznesplan to nie powieść. Trzeba go przeczytać szybko, w kilka minut. Nie przesadzaj z jego objętością. Pisz krótko i na temat, skupiając się na najważniejszych punktach. Na ogół biznesplan ma od 10 do 20 stron.

Proces

1

2

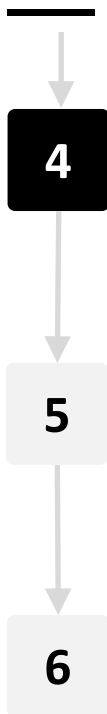
3



Bądź wyczerpujący w swojej argumentacji

Bycie zwięzłym nie oznacza bycia niekompletnym. Wręcz przeciwnie, wyzwaniem biznesplanu jest to, aby był on krótki, a jednocześnie zawierał jak najwięcej informacji. Postaraj się być wyczerpujący w swojej argumentacji.

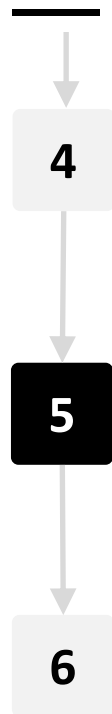
Proces



Bądź zrozumiały

Bądź zrozumiały dla każdego. Nie ma potrzeby używania bardzo technicznych terminów. Ponadto, teksty muszą być krótkie, dobrze rozmieszczone i łatwe do odczytania.

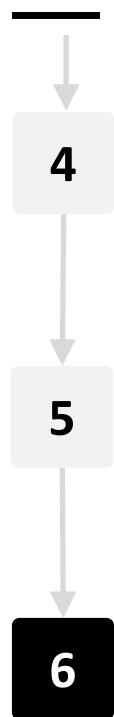
Proces



Bądź precyzyjny

Jeśli korzystasz ze statystyk i innych odniesień, sprawdź dokładnie źródła informacji. Przybliżenie nigdy nie jest dobre. W razie potrzeby użyj załączników, aby przedstawić dokumentację uzupełniającą.

Proces



Bądź przekonujący

Nie zapominaj, że celem biznesplanu jest przekonanie rozmówców o sensowności Twojego biznesu. Bądź przekonany o potencjale wzrostu Twojego biznesu.



Czy wiesz, że?

Nie ma oficjalnego standardu pisania biznesplanu.

Biznesplan nie jest pracą dyplomową.
Nie krępuj się użyć formy, która najbardziej Ci odpowiada.

Jeśli jesteś wzrokowcem, nie obawiaj się używania schematów i ilustracji.

Streszczenie rozdziału

1

Podanie jak największej ilości informacji w minimalnej ilości stron to sekret dobrego biznesplanu.

2

Precyzja i jasność to klucz do udanego biznesplanu.

3

Nie bój się sporządzić biznesplanu w sposób, który najbardziej Ci odpowiada.

Rozdział zakończony!

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

Nabyte umiejętności

1

Masz lepszy wgląd w to, jak poprawić jakość swojego biznesplanu.



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtóż

Dalej



Wnioski

1

Biznesplan jest bardzo ważny, aby przedstawić, w formie pisemnej, swoją firmę partnerom.

2



Jasność, precyzja i zwięzłość to słowa kluczowe dobrego biznesplanu.

3

Poświęć czas na stworzenie swojego biznesplanu, jest to inwestycja zwiększająca szanse powodzenia Twojego biznesu.

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

**MODUŁ 7** Biznesplan

Biznesplan to pisemny dokument, którym można podzielić się z partnerami.

- Prawda
- Fałsz

Podsumowanie modułu

1

Dowiedziałeś się, czym jest biznesplan.

2

Dowiedziałeś się, dlaczego powinieneś stworzyć biznesplan.

3

Dowiedziałeś się jak stworzyć swój biznesplan i otrzymałeś przydatne do tego porady.

Moduł zakończony!

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten moduł!

Nabyte umiejętności

1

Umiejętność sporządzenia odpowiedniego biznesplanu.



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten moduł lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków

Powtóż

Dalej

