



# **PODSTAWY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W ZAKŁADANIU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ**

**PSYCHODIA**

[www.kursyzdalne.com](http://www.kursyzdalne.com)

# Tworzenie biznesplanu

Biznesplan to dokument opisujący m.in.: cele firmy, oferowane przez nią usługi i/lub produkty, plan funkcjonowania, a także analizę warunków rynku, na którym będzie działać.

Biznesplan może mieć różne zastosowania – może służyć np. do ubiegania się o kredyt lub jakąkolwiek inną formę finansowania (w tym dofinansowania dla przedsiębiorstw społecznych). W zależności od celu, w którym jest opracowywany, może przyjmować różne formy, a analiza i opis danych może mieć różne poziomy szczegółowości. Niezależnie od dostępnych wariantów biznesplan – nawet w bardzo uproszczonej formie – jest dokumentem niezbędnym na etapie przygotowań do rozpoczęcia działalności gospodarczej.

Podstawowe korzyści z opracowania biznesplanu to m.in.:

- Możliwość realistycznej oceny opłacalności planowanych działań oraz weryfikacji swojego pomysłu na biznes. Przeprowadzenie analizy ułatwi podjęcie decyzji o tym, jak i kiedy rozpocząć działalność oraz wskaże, o co należy zadbać, aby zminimalizować ryzyko strat, błędów i niepotrzebnych kosztów;
- Możliwość lepszego przygotowania się do prowadzenia działalności – odpowiedniego zaprojektowania usługi lub produktu oraz opracowania dokładnego planu promocji i sprzedaży swoich produktów lub usług;
- Pomoc w zarządzaniu firmą – biznesplan pozwala na lepszą koordynację działań, podejmowanie trafniejszych decyzji i optymalizację działań zgodnie z założonymi celami;
- Punkt wyjścia do starania się o finansowanie zewnętrzne na początku działania firmy lub w przyszłości – biznesplan jest dokumentem niezbędnym w przypadku starania się o dofinansowanie: pokazuje potencjał firmy, wpływa na wiarygodność właścicieli oraz potwierdza ich przygotowanie do właściwego wykorzystania środków.

## Streszczenie

Streszczenie powinno zawierać cel opracowania biznesplanu, krótki opis pomysłu biznesowego (i opcjonalnie jego uzasadnienie) oraz opis docelowego rynku (czyli wybranych grup klientów na wybranym obszarze działania firmy). Dodatkowo zadbaj o informacje nt. doświadczenia przedsiębiorcy w zakresie działalności firmy, przewidywane koszty lub potrzeby finansowe na

starcie funkcjonowania, a także główne prognozy finansowe dotyczące planowanych przychodów i kosztów.

Praktyczna wskazówka: Choć streszczenie otwiera biznesplan, w praktyce warto przygotować je na końcowym etapie opracowywania dokumentu – będziesz mieć wówczas pełny obraz wszystkich wniosków wynikających z Twoich analiz.

### Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa

Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa to zestaw podstawowych informacji o firmie wskazujących jej nazwę, formę prawną, przedmiot działalności (opis i opcjonalnie odpowiednie kody PKD5), adres siedziby i dane kontaktowe (w przypadku, gdy firma już istnieje), krótki życiorys zawodowy właściciela (lub właścicieli).

W niektórych przypadkach na tym etapie opisuje się również misję i wizję swojej firmy. Opis wizji i misji firmy to wyznaczenie kierunku jej rozwoju – bardzo ważna informacja dla otoczenia przedsiębiorstwa (jego klientów, partnerów biznesowych czy instytucji finansujących). Wizja to opis tego, jak firma ma być postrzegana w przyszłości. Misja – opis najważniejszych celów firmy, które definiują powód jej istnienia, rolę w swoim otoczeniu oraz filozofię działania<sup>6</sup>. Misja i wizja firmy będą punktem wyjścia strategii działania oraz pomocą w podejmowaniu krytycznych decyzji. Opis misji i wizji firmy powinien być relatywnie krótki, prosty i zrozumiały.

### Analiza SWOT

Analiza SWOT to popularna technika oceny potencjału i sytuacji firmy. Skrót SWOT pochodzi z języka angielskiego od słów strengths (mocne strony), weaknesses (słabe strony), opportunities (szanse) i threats (zagrożenia). Według najbardziej powszechnej interpretacji tych czterech elementów, dwa pierwsze (mocne i słabe strony) dotyczą czynników wewnętrznych, czyli samej firmy, jej zespołu lub zasobów, a dwa ostatnie (szanse i zagrożenia) odnoszą się do czynników zewnętrznych, np.: warunków rynku lub konkurencji, przepisów prawa czy sytuacji na świecie.

Do wykonania analizy nie potrzeba specjalistycznej wiedzy i doświadczenia, możesz wykonać ją na własną rękę. Niezbędne są natomiast dokładność i obiektywizm. Duża część danych i informacji, które wykorzystasz w analizie SWOT, będzie pochodzić z innych wykonanych przez