

BIZNES PLAN

Biznesplan (plan biznesowy, ang. *business plan*) – dokument przedsiębiorstwa zawierający ocenę opłacalności przedsięwzięcia gospodarczego. Sporządzany na potrzeby wewnętrzne i zewnętrzne przedsiębiorstwa – m.in. w celu pozyskania źródeł finansowania inwestycji. Zawiera opis celów, jakie przedsiębiorstwo zamierza realizować w przyszłości z uwzględnieniem istniejących uwarunkowań rynkowych, finansowych, marketingowych, technologicznych, organizacyjnych i kadrowych. Jego elementami są m.in. analiza finansowa, analiza rynku, analiza SWOT. Biznesplan często sporządzany jest jako załącznik do wniosku kredytowego. Kredytobiorca musi wykazać, że nowe przedsięwzięcie będzie rentowne. W celu efektywnego zarządzania biznesplan powinny sporządzać zarówno nowo powstające przedsiębiorstwa, jak i przedsiębiorstwa już funkcjonujące.

I. Scharakteryzuj działalność

Dane przedsiębiorstwa	
Proszę o podanie następujących danych dotyczących przedsiębiorstwa	
1. Jak będzie się nazywało wasze przedsiębiorstwo?	
2. Podajcie adres, siedzibę waszej działalności.	
3. Lokalizacja działalności (miejsce wykonywania działalności)	

Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa	
Proszę opisać zakres działalności i, rodzaj wytwarzanych produktów / świadczonych usług .	
Forma prawna działalności (np. spółka, spółdzielnia, spółdzielnia socjalna, jednoosobowa działalność itp.)	

Krótką charakterystyką KADRY ZARZĄDZAJĄCEJ – SCHEMAT ORGANIZACJI PRZEDSIĘBIORSTWA np.: Prezes – 2 wiceprezesów – 3 dyrektorów - 5 kierowników – 5 wydziałów wskazać jakie itp. można przedstawić za pomocą schematu.

--

Nasze przedsiębiorstwo

Krótką charakterystyką:

historia powstawania, pozycja na rynku w przypadku nowo powstałej firmy opisać plany.

--

II. Opis operacji - cel i zakres

Opiszcie operację kierując się poniższymi pytaniami:

1. Czego dotyczy operacja (np. zakup maszyn i urządzeń bądź linii technologicznej, remont budynków, budowa nowego obiektu lub założenie nowego przedsiębiorstwa lub organizacji itp.)?
2. Czy i dlaczego operacja jest zgodna z z istniejącym wyposażeniem, parkiem maszynowym lub w przypadku nowo powstałych przedsiębiorstw jakie wyposażenie ma posiadać itd. – uzasadnić?
3. Jakiego rodzaju korzyści zamierza przedsiębiorstwo osiągnąć w wyniku realizacji operacji i jak ona wpłynie na jego przyszłą pozycję przedsiębiorstwa na rynku?
4. Gdzie operacja będzie realizowana?
5. Ile potrwa ta operacja? Podać czas w miesiącach lub latach.

Przygotowanie do realizacji operacji i wykonane działania

Proszę opisać podjęte działania w celu realizacji operacji.

(podpisanie wstępnych umów z wykonawcami, projekt budowlany, szczegółowy kosztorys, uzyskanie niezbędnych pozwoleń, realizacja określonego etapu inwestycji itp.) Czyli należy opisać wszystko to co będziecie po kolei robić. Np. operacją jest zmodernizowanie linii technologicznej czyli najpierw szukamy ofert, następnie tworzymy kosztorys czy nas na to stać, prowadzimy negocjacje z firmami , podpisujemy umowę na zakup, szkolimy pracowników itp. (Tu proszę wpisać czy zatrudniacie kogoś z grup wykluczonych społecznie)

Wizja strategiczna

Opiszcie krótko jak będzie wyglądała prowadzona przez was działalność za rok i za pięć lat, określając:

- Wizerunek czyli jak przedsiębiorstwo/organizacja jest postrzegana przez innych?,
- pozycję rynkową, czyli czy jest znana i czy liczy się na rynku,
- zaawansowanie technologiczne, - czy jest nowoczesna czy też nie,
- organizację czyli czy jest dobrze zarządzana czy są odpowiednie stanowiska itp.

III. Źródła finansowania operacji

Wskaż źródła finansowania nie zapomnij o możliwości dofinansowania z LGD KORONA SADECKA czyli skąd weźmiemy pieniądze do sfinansowania operacji.

Źródła finansowania	Kwota w PLN
1. Środki własne	
a) gotówka i bony skarbowe	
b) inne (nakłady poniesione)	
2. Kredyty bankowe i pożyczki	
a) kredyty długoterminowe	
b) kredyty krótkoterminowe	
c) pożyczki	
3. Leasing	
4. Dofinansowanie ze środków zewnętrznych 2014-2020 w formie:	
a) zaliczek	
b) refundacji kosztów kwalifikowalnych po zakończeniu etapu	
c) refundacji kosztów kwalifikowalnych po zakończeniu operacji	
Razem:	

W zarządzaniu analiza SWOT jest stosowana do analizy wewnętrznego i zewnętrznego otoczenia organizacji, a także analizy projektu czy rozwiązania biznesowego. Jest stosowana jako uniwersalne narzędzie pierwszego etapu analizy strategicznej. Pozwala wykorzystać zgromadzone informacje do opracowania strategii działania opartej na silnych stronach i szansach, przy jednoczesnym eliminowaniu bądź ograniczaniu słabych stron i zagrożeń.

IV. Analiza SWOT i uzasadnienie operacji

Analiza SWOT – opisać bieżącą sytuację przedsiębiorstwa dokonując analizy mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń dla jego funkcjonowania

Mocne strony to przykładowo: znacząca pozycja na rynku; wystarczające zasoby; duża zdolność konkurencyjna; dobra opinia wśród klientów; zdolność do korzystania z efektu doświadczeń; przemyślane strategie funkcjonalne (marketingowa, finansowa, produkcyjna, dotycząca zasobów ludzkich oraz badawczo-rozwojowa); dysponowanie unikalną technologią; nowoczesnym i wydajnym parkiem maszynowym; nowoczesnym zapleczem budowlanym; dysponowanie przewagą kosztową; zdolnością do innowacji produktowych; doświadczoną kadrą kierowniczą itp.

Słabe strony to przykładowo: brak jasno wytyczonej strategii; słaba pozycja konkurencyjna; brak środków na rozwój; niska rentowność działalności; brak liderów wśród kadry kierowniczej; brak kluczowych umiejętności; zapóźnienie techniczne i technologiczne; zły wizerunek firmy; słaby poziom marketingu; koszt jednostkowy wyższy od głównych konkurentów; przestarzały park maszynowy, biurowy i produkcyjny, niewykorzystane moce produkcyjne, duża fluktuacja kadr itp.

Szanse to przykładowo: pojawienie się nowych grup klientów; wejście na nowe rynki; możliwość poszerzenia asortymentu; możliwość dywersyfikacji wyrobów; możliwość podjęcia produkcji wyrobów komplementarnych; integracja pozioma bądź pionowa; ograniczona rywalizacja w sektorze; szybszy wzrost rynku; korzystne zmiany podatkowe bądź prawne itp.

Zagrożenia to przykładowo: możliwość pojawienia się lub pojawienie się nowych konkurentów; wzrost sprzedaży substytutów naszych produktów; wolniejszy wzrost rynku; niekorzystne rozwiązania systemowe (prawne i polityczne); wzrost obciążeń podatkowych; podatność firmy na regresję i wahania koniunktury; wzrost siły przetargowej nabywców lub dostawców; zmiana potrzeb i gustów nabywców; niekorzystne zmiany demograficzne, niska dostępność wykwalifikowanej siły roboczej itp.

Czynniki wewnętrzne	
Silne strony	Słabe strony
Czynniki zewnętrzne	
Szanse	Zagrożenia

Uzasadnienie dokonanej analizy SWOT	
Opisać czy i w jaki sposób operacja przyczyni się do wzmocnienia <u>silnych stron</u> przedsiębiorstwa	
Opisać w jaki sposób i w jakim zakresie operacja przyczyni się do wyeliminowania <u>słabych stron</u> przedsiębiorstwa	
Opisać czy i w jaki sposób operacja pomoże wykorzystać zidentyfikowane w analizie <u>szanse</u> dla rozwoju i funkcjonowania przedsiębiorstwa	
Opisać czy i w jaki sposób operacja przyczyni się do zmniejszenia zidentyfikowanych <u>zagrożeń</u> dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa	

V. Plan działań marketingowych

Dystrybucja i promocja

Proszę opisać w jaki sposób będzie odbywać się promocja produktów i usług, Wskażcie za pomocą jakich działań promocyjno-reklamowych klienci będą informowani o produktach i usługach. Czyli jak będziecie pozyskiwać klientów.

Rynek

Proszę wypełnić poniższą tabelę podając, gdzie i w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż

1. Kim są nabywcy produktów i usług, do kogo produkt będzie adresowany?

2. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług?

3. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy lub eksport?

Proszę określić geograficzny rynek docelowy.

4. Czy popyt na produkt/ usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?

5. Proszę ocenić potencjalne ryzyko związane z wejściem na dany rynek

VI. Uproszczona analiza finansowa

Bilans

Bilans ma obejmować ostatni pełny rok oraz okres za kolejne 3 lata

WYSZCZEGÓLNIENIEr. (za ostatni rok)r. (za 3 lata)
I. Majątek trwały		
1. Grunty własne		
2. Budynki i budowle		
3. Maszyny i urządzenia		
4. Środki transportu		
5. Inne składniki		
II. Majątek obrotowy		
1. Zapasy		
- materiały		
- produkty gotowe		
- produkcja niezakończona		
2. Należności		
3. Środki pieniężne:		
RAZEM AKTYWA (I+II)		
I. Kapitał stały		
1. Kapitał własny		
2. Rezerwy		
3. Kredyty i pożyczki długoterminowe		
II. Zobowiązania krótkoterminowe		
1. Kredyty i pożyczki krótkoterminowe		
2. Zobowiązania z tyt. dostaw i usług		
3. Inne zobowiązania		
4. Rozliczenia międzyokresowe bierne		
RAZEM PASYWA (I+II)		

Podsumowanie

Poniżej opiszcie wszystko to czego nie zawarliście w powyższych tabelach a sądzicie że jest ważne