

WZÓR BIZNES PLANU

SPIS TREŚCI

1. Charakterystyka realizatora przedsięwzięcia
2. Opis planowanego przedsięwzięcia
3. Informacje o produktach/usługach
4. Analiza marketingowa
 - 4.1. Rynek
 - 4.2. Odbiorcy
 - 4.3. Dostawcy
 - 4.4. Główni konkurenci
 - 4.5. Działania marketingowe
5. Harmonogram realizacji przedsięwzięcia
6. Plan finansowy
 - 6.1. Nakłady w ramach przedsięwzięcia i źródła finansowania inwestycji
 - 6.2. Planowane wpływy i wydatki

1. CHARAKTERYSTYKA REALIZATORA PRZEDSIĘWZIĘCIA

nazwisko i imię

adres zamieszkania / adres do korespondencji

telefon

wykształcenie

stan cywilny

przebyte szkolenia

kwalfikacje i umiejętności przydatne do realizacji planowanego przedsięwzięcia

charakterystyka kontaktów pomocnych w planowanej działalności

informacje o posiadanym rachunku bankowym

stan majątkowy i finansowy

2. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

nazwa projektu

rodzaj działalności (handel, produkcja, usługi)

przedmiot działalności

forma organizacyjno-prawna

forma rozliczenia z urzędem skarbowym

lokalizacja

charakterystyka planowanego przedsięwzięcia (w tym motywy założenia przedsiębiorstwa i krótkie uzasadnienie wyboru branży)

źródła finansowania projektu

3. INFORMACJE O PRODUKTACH/USŁUGACH

nazwa produktów/usług i ich charakterystyka (główne cechy, zalety, walory użytkowe)

zakres asortymentowy

dla kogo przeznaczone będą produkty/usługi i jakie potrzeby będą zaspokajały

innowacyjność produktów/usług

czym oferowane produkty/usługi będą wyróżniały się spośród produktów/usług dostępnych na rynku

jaka będzie ich przewaga nad produktami/usługami konkurencyjnymi

w jaki sposób zapewniona zostanie jakość produktów/usług

czy występuje sezonowość

4. ANALIZA MARKETINGOWA

4.1. RYNEK

na jakim obszarze realizowana będzie sprzedaż produktów/usług (dzielnica, miasto, region, kraj, zagranica)

koszty i bariery wejścia na rynek

perspektywy i warunki utrzymania się na rynku

opis czynników decydujących o odniesieniu sukcesu na tym rynku (moda, ekologia itp.)

tendencje rozwoju rynku (rosnące, stabilizujące się, malejące)

rola wysokiej jakości w ocenie rynku

4.2. ODBIORCY

opis odbiorców produktów/usług (wiek, płeć, styl życia)

klienci indywidualni, hurtownicy (udział %)

określenie umiejscowienia klientów

preferencje i oczekiwania klientów

zagrożenia leżące po stronie klientów (przyzwyczajenia, zmiana gustów, mody)

przewidywana forma rozliczenia (gotówka, przelew)

wielkość popytu w stosunku do ofert firmy

4.3. DOSTAWCY

ilość dostawców

nazwa, lokalizacja

przewidywana forma rozliczenia (gotówka, przelew)

warunki dostaw, jakość i pewność dostaw

stopień zależności

4.4. GŁÓWNI KONKURENCI

ilość konkurentów

opis głównych konkurentów obejmujący: nazwę, lokalizację, asortyment, pozycję (udział w rynku),

szacowana wielkość sprzedaży, silne i słabe strony konkurencji

jaka będzie przewaga firmy nad konkurencją

potencjalni konkurenci (możliwość wejścia na rynek nowych firm)

4.5. DZIAŁANIA MARKETINGOWE

cele (co chcesz osiągnąć długofalowo i w ciągu najbliższego roku)

polityka cenowa (poziom cen, rabaty)

dystrybucja (w jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż)

opakowanie

działania w sferze promocji i reklamy (w jaki sposób klienci będą informowani o produktach/usługach)

zachowania konsumentów (motywy, jakimi kierują się klienci np. cena, jakość, szerokość asortymentu, opakowanie, warunki gwarancji)

analiza SWOT

5. HARMONOGRAM REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA

planowany termin rozpoczęcia i zakończenia prac

etapy realizacji przedsięwzięcia

6. PLAN FINANSOWY

6.1. NAKŁADY W RAMACH PRZEDSIĘWZIĘCIA I ŹRÓDŁA FINANSOWANIA INWESTYCJI

poniesione wydatki związane z realizacją przedsięwzięcia

przewidywane wydatki i źródła ich finansowania (środki własne, dotacje, pożyczki)

6.2. PLANOWANE WPŁYWY I WYDATKI

I ROK

I. Planowane wpływy:

1. Sprzedaż produktów, towarów, usług
2. Inne wpływy

Wpływy ogółem

II. Planowane wydatki:

1. Zakupy towarów
2. Zakupy surowców/materiałów
3. Wynagrodzenie pracowników i właściciela
4. Czynnosc
5. Transport
6. Energia, c.o., gaz, woda
7. Usługi obce
8. Podatki
9. Reklama
10. Ubezpieczenia
11. ZUS
13. Spłaty kredytów i opłaty bankowe
14. Inne wydatki

Wydatki ogółem