



Promowanie transformacji cyfrowej i innowacji społecznych w kształceniu i szkoleniu zawodowym dla lepszego dostępu niesłyszących studentów do rynku pracy

2022-1-PL01-KA220-VET-000086953

3D4DEAF PODWÓJNY PAKIET SZKOLENIOWY

Moduł 2: Przedsiębiorczość społeczna

Temat 4: Kanwa modelu biznesowego





3D4DEAF

TEMAT:

Kanwa modelu biznesowego

PODTEMATY:

- Czym jest kanwa modelu biznesowego
- (BMC) - wprowadzenie
- Na co zwracać uwagę i czego unikać
- Jak stworzyć własną kanwę modelu biznesowego - krok po kroku



Opracowany
przez:



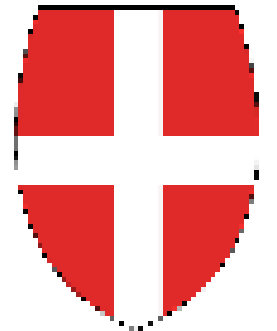
Dofinansowanie przez
Unię Europejską

Sfinansowane ze środków UE. Wyrażone poglądy i opinie są jedynie opiniami autora lub autorów i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy i opinie Unii Europejskiej lub Europejskiej Agencji Wykonawczej ds. Edukacji i Kultury (EACEA). Unia Europejska ani EACEA nie ponoszą za nie odpowiedzialności.

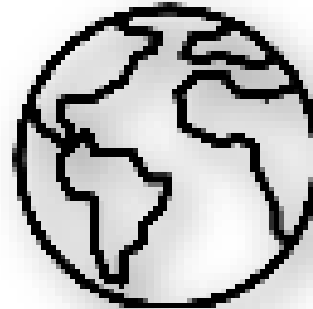
Konsorcjum projektu



SPÓŁECZNA AKADEMIA NAUK
INTELIGENCJA I NAUKA W SPÓŁNOCIE



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ESTORISÓ



PITAGORAS
STOWARZYSZENIE ROZWOJCU



Emphasys
CENTRE



Treść prezentacji



- **Podtemat 1:** Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie
- **Podtemat 2:** Na co zwracać uwagę i czego unikać
- **Podtemat 3:** Jak stworzyć własną kanwę modelu biznesowego- krok po kroku

Kluczowe symbole



Definicja



Wskazówki



Dodatkowe zasoby



Aktywność



Wideo



Opis tematu

Głównym celem tego tematu jest

- **przedstawienie narzędzia do tworzenia** modelu biznesowego: kanwa modelu biznesowego
- **aby zapewnić niezbędne wskazówki** dotyczące pracy z nim
- **aby odróżnić go** od biznesplanu



Podtemat 1: **Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie**

W tej sekcji omówimy

- wprowadzenie do kanwy modelu biznesowego
- pokażemy elementy tego narzędzia
- powiemy, dlaczego warto z niego korzystać



Efekty uczenia się

Moduł: Przedsiębiorczość społeczna Temat: Kanwa modelu biznesowego

WIEDZA

UMIEJĘTNOŚCI

POSTAWY

Podtemat: Czym jest kanwa modelu biznesowego - wprowadzenie

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Teoretyczne wprowadzenie do tematu• Czym jest kanwa modelu biznesowego• Z jakich elementów składa się kanwa?• Zalety kanwy | <ul style="list-style-type: none">• Rozwój wiedzy na temat zarządzania firmą• Identyfikacja elementów kanwy i ich zalety | <ul style="list-style-type: none">• Zrozumienie zasad i idei działania firmy• Świadomość różnych rozwiązań w planowaniu biznesowym• Uzyskiwanie informacji• Rozwój wiedzy |
|---|---|--|



Wprowadzenie



Założenie firmy lub rozpoczęcie jakiegokolwiek działania zawsze wiąże się z przedstawieniem planu działania

Określamy w nim nasze cele:

- ✓ w jakim sektorze będziemy pracować
- ✓ co będziemy sprzedawać
- ✓ jakich klientów poszukujemy
- ✓ jaki będzie nasz sposób działania
- ✓ Jakich zysków oczekujemy



Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie

Jednak tworzenie i wdrażanie biznesplanu często wiąże się z prowadzeniem obszernej dokumentacji

Również rozwój naszej firmy niesie za sobą obciążenia w postaci wzrostu tempa działalności i konieczności reagowania na dynamiczne zmiany rynku i w otaczającej nas rzeczywistości

Suma napotkanych problemów może być tak przytłaczająca, że prowadzi do **opóźnienia rozpoczęcia** lub **wprowadzanie niezbędnych** zmian w już działającej firmie



Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie

W takiej sytuacji na ratunek przychodzi odpowiedni model biznesowy!

Kanwa modelu biznesowego (BMC) jest szczególnie przydatna!

Może z powodzeniem zastąpić obszerny i czasochłonny biznesplan, który ostatecznie może okazać się nieprzydatny lub też całkowicie zniechęcić do działania.



Co to jest kanwa modelu biznesowego



Kanwa modelu biznesowego to narzędzie wykorzystywane w zarządzaniu - jest to **wizualny szablon 9 bloków** do umożliwiający stworzenie modelu biznesowego.

Kanwa - czyli **plótno malarskie**, na którym szkicujemy obraz naszej działalności.

Zamiast kolorami, **wypełniamy plótno naszymi pomysłami**, wizjami działania.

Szkicujemy koncepcje, które przyniosą nam wymierne zyski.

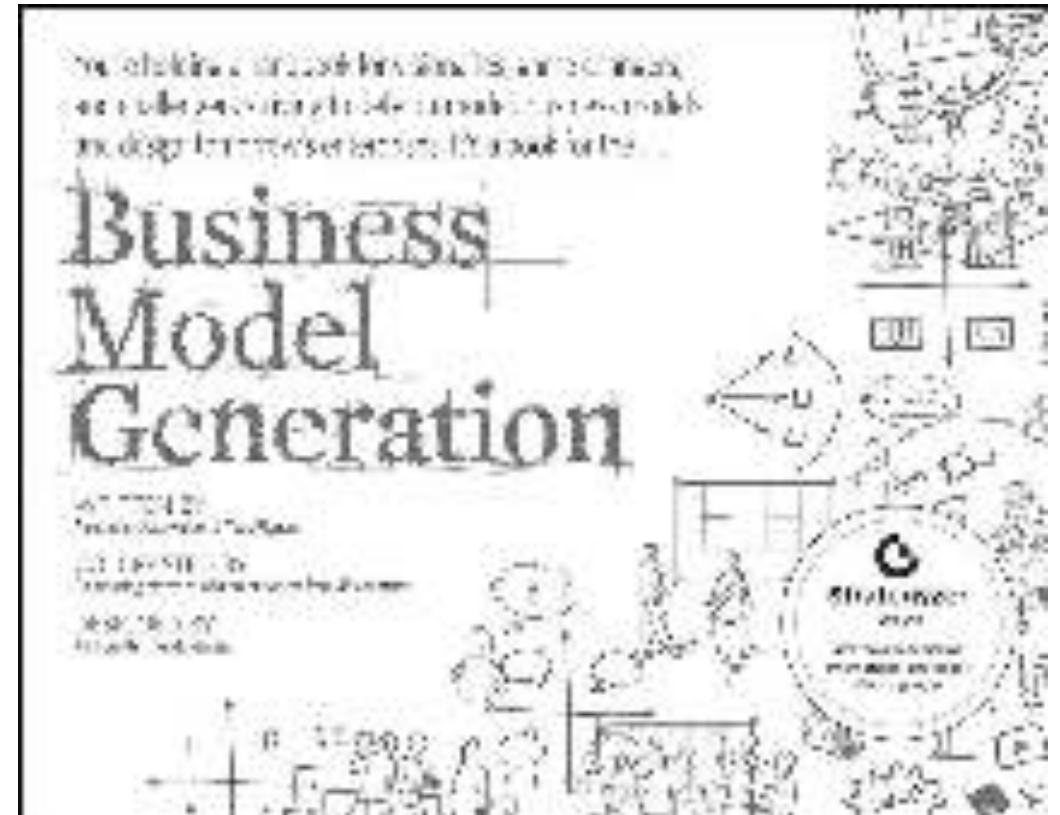


Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie

Metoda ta została opracowana przez **Alexandra Osterwaldera** i przedstawiona szerzej w jego książce:

Generowanie modeli biznesowych: Podręcznik dla wizjonerów, zmieniaaczy gier i challengerów

(wraz z **Yves Pigneur**)



Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie

Dzięki swojej prostocie kanwa pozwala na

- łatwe i szybkie ustalanie kluczowych elementów działalności firmy
- zrozumieć, w jaki sposób są one ze sobą powiązane
- I jakie zachodzą interakcje między nimi

Narzędzie to pozwala nam w prosty i szybki sposób

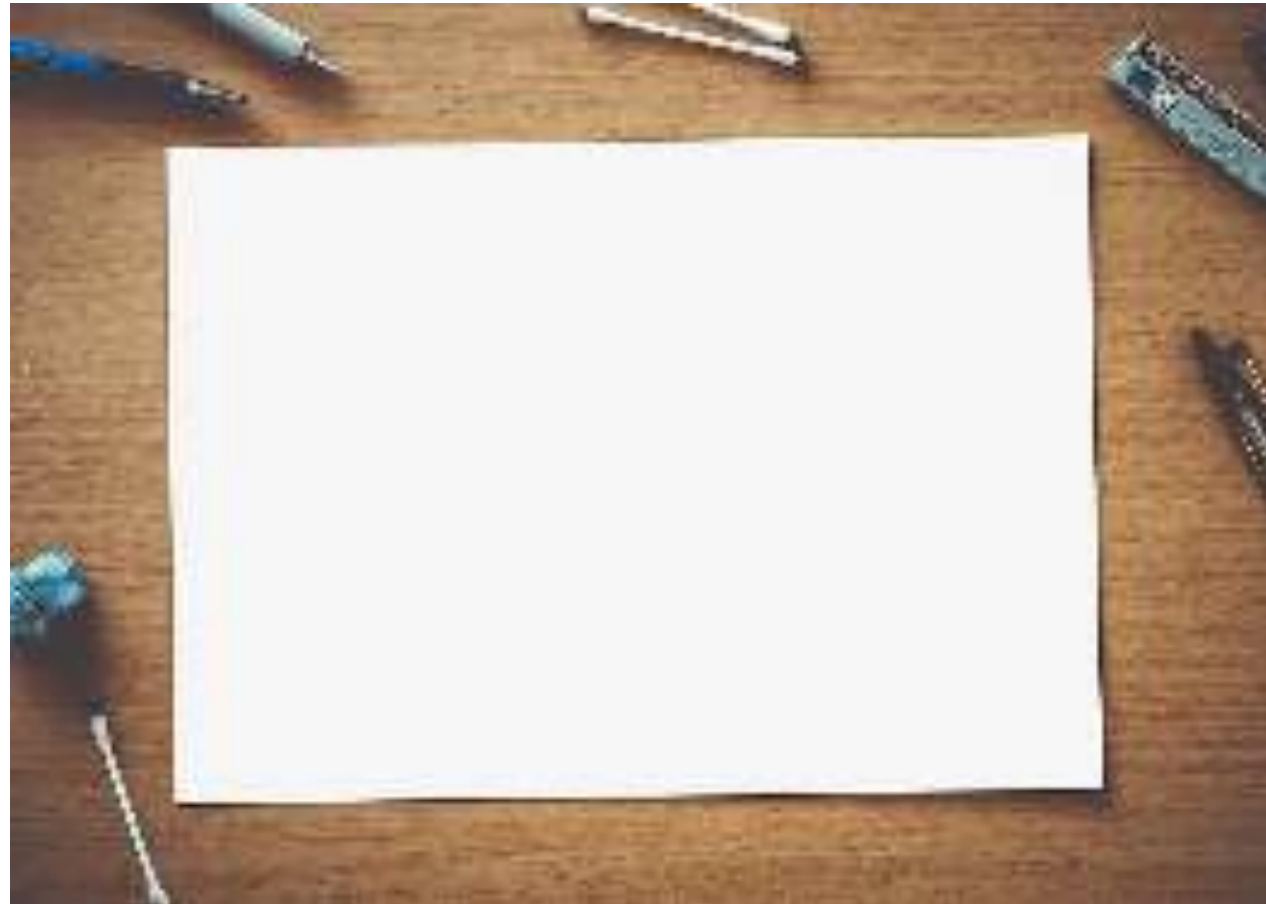
- **opracować** model biznesowy
- **przedstawić** i zrozumieć kluczowe elementy firmy
- **określić** nasze ambicje i strategię biznesową
- **zidentyfikować** obszary do zmiany i rozwoju



Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie

Wszystko czego
potrzebujesz to

- ❖ duży arkusz papieru
- ❖ długopis
- ❖ i 45 minut



Z jakich elementów się składa?



Osterwalder i Pigneur dzielą model biznesowy na **dziewięć podstawowych elementów**, które składają się na proces zarabiania pieniędzy przez firmę.

Elementy te dotyczą **czterech podstawowych obszarów działalności**: klientów, oferty, infrastruktury i pozycji finansowej.

Tak więc na kanwie modelu biznesowego znajdziemy następujące elementy:



Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie

1. **Segmenty klientów**, czyli do jakiej grupy klientów (osób i organizacji) chcemy dotrzeć.
2. **Propozycje wartości**, czyli co (produkty i usługi) będziemy oferować klientom.
3. **Kanały** (komunikacja, dystrybucja, sprzedaż), czyli w jaki sposób będziemy docierać do klientów.
4. **Relacje z klientem**, czyli jaki będzie charakter relacji łączących nas z klientem.



Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie

5. **Strumienie przychodów**, czyli w jaki sposób nasza oferta będzie generować przychód.
6. **Kluczowe zasoby**, czyli jakich zasobów potrzebujemy (materialnych i niematerialnych) do prowadzenia naszej działalności.
7. **Kluczowe działania**, czyli jakie kluczowe działania musimy podjąć, aby firma sprawnie funkcjonowała.
8. **Kluczowi partnerzy**, czyli sieć współpracowników i dostawców, dzięki której możemy skutecznie działać.
9. **Struktura kosztów**, czyli jakie wydatki ponosimy w związku z prowadzeniem działalności w ramach określonego modelu biznesowego.



Czym jest kanwa modelu biznesowego (BMC) - wprowadzenie

Szablon graficzny znajdziesz na **slajdzie 43** - możesz do niego przejść już teraz i zapisać go na kartce papieru w kilka sekund!

Wszystkie wymienione elementy są **ze sobą powiązane** i powinniśmy zadbać o to, by ze sobą współpracowały i wzajemnie się uzupełniały.

Tylko w ten sposób zagwarantują sukces naszej firmy.

Jakie są zalety kanwy modelu biznesowego?



- **Prosta**, zrozumiała i łatwa w użyciu forma
- Jest **uniwersalna** i pasuje do różnych branż
- **Szybko** opracujesz szablon modelu biznesowego i opiszesz podstawowe zasady działania firmy
- Umieszczasz wszystkie najważniejsze informacje o swojej firmie na **jednej kartce papieru** - ustrukturyzowane i spójne myślenie o biznesie



Jakie są zalety kanwy modelu biznesowego?



- Możesz **łatwo modyfikować** poszczególne pola, testować różne opcje, identyfikować i poprawiać słabe punkty - stale aktualizując swoją strategię biznesową
- **Jasno i przejrzystość** definiujesz kluczowe elementy działalności, unikając ryzyka i wielu problemów



Jakie są zalety kanwy modelu biznesowego?



- Możesz **precyzyjnie** zbudować swoją strategię marketingową
- Kanwa zasadniczo **koncentruje się na kliencie** i jego potrzebach - tworzenie dostosowanej oferty i koncentracja na kliencie są kluczowe





Podtemat 2: **Na co zwracać uwagę i czego unikać**

W tej sekcji omówimy

- praktyczne wskazówki dotyczące rozpoczęcia pracy z modelem biznesowym na kanwie
- jak zdefiniować swoją działalność
- jakich błędów unikać



Efekty uczenia się

Moduł: Przedsiębiorczość społeczna
Temat: Kanwa modelu biznesowego

WIEDZA

UMIEJĘTNOŚCI

POSTAWY

Podtemat: Na co zwracać uwagę i czego unikać

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Praktyczne wskazówki dotyczące rozpoczęcia pracy z kanwą• Jak zdefiniować swoją działalność• Jakich błędów unikać | <ul style="list-style-type: none">• Formułowanie działalności• Wybór obszaru działalności i związanych z nim aspiracji• Zwracanie uwagi na możliwe błędy i problemy | <ul style="list-style-type: none">• Świadomość swoich zalet i wad• Określanie własnych potrzeb i celów• Krytyczne myślenie• Wyobraźnia• Przygotowanie• Analiza i planowanie |
|---|---|--|



Praktyczne wskazówki dotyczące rozpoczęcia pracy z kanwą modelu biznesowego

- **Przygotuj materiały:** duży arkusz papieru, karteczki samoprzylepne, długopis.
- **Zapisz wszystkie 9 zagadnień** na arkuszu i zostaw miejsce pod każdym z nich na karteczki samoprzylepne i/lub pomysły.
- **Pamiętaj,** że wszystkie przedstawione punkty są ze sobą ściśle powiązane!



Praktyczne wskazówki dotyczące rozpoczęcia pracy z kanwą modelu biznesowego

- **Zacznij od zdefiniowania grup klientów.** Zwróć na nich szczególną uwagę, ponieważ to oni zdecydują o sukcesie Twojej firmy. *Kim oni są? Jak ich pozyskać? Jak ich utrzymać?* Musisz przygotować wszystko na potrzeby swoich klientów!
- Po zdefiniowaniu klientów i oferty dla nich, łatwiej będzie określić cenę produktów/usług, sposób dotarcia do nich, budowania z nimi relacji itp.




Praktyczne wskazówki dotyczące rozpoczęcia pracy z kanwą modelu biznesowego

- **1 obraz wyraża więcej niż 1 000 słów.**
W zależności od potrzeb używaj diagramów, zdjęć, rysunków, infografik, karteczek samoprzylepnych itp.
- **Unikaj długich tekstów** - bądź zwięzły i na temat.



Praktyczne wskazówki dotyczące rozpoczęcia pracy z kanwą modelu biznesowego

- **Połącz komponenty**, np. dla każdej propozycji wartości (oferty), zidentyfikuj odpowiedni segment klientów i strumień przychodów. 
- Jeśli masz wiele segmentów klientów, **przypisz** każdemu z nich **inny kolor** - łatwiej będzie sprawdzić, czy dla każdego segmentu istnieje propozycja wartości i strumień przychodów.
- Upewnij się, że wszystkie elementy po lewej stronie modelu są odzwierciedlone po prawej stronie tabeli.

Jak zdefiniować swoją firmę?



Jeśli dopiero stawiasz pierwsze kroki w przedsiębiorczości i nie masz jeszcze pomysłu na biznes, nie martw się!

Nie porównuj się do rynkowych gigantów - z pewnością ich sukces może Cię zainspirować, ale pamiętaj, że stoją za tym lata ciężkiej pracy.



Jak zdefiniować swoją firmę?

Na początku lepiej jest myśleć lokalnie. **Przeanalizuj swoje otoczenie:**

- Jacy ludzie mieszkają w Twoim rodzinnym mieście?
- Jakie są ich potrzeby?
- Czy mają jakieś problemy, których obecne firmy nie rozwiązują na dużą skalę?
- Jakie firmy działają w Twoim mieście?
- Czy istnieje zapotrzebowanie na usługi, którego te firmy nie zaspokajają?

A może jesteś aktywny online i zaobserwowałeś społeczności, które szukają konkretnych produktów i rozwiązań?



Jak zdefiniować swoją firmę?

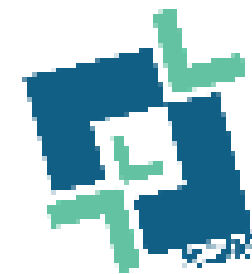
Podziel arkusz papieru na dwie części:

- Po lewej stronie zapisz wszystkie *pytania, obawy, zaobserwowane luki*, które przychodzą Ci do głowy na temat Twojego środowiska
- Po prawej stronie zapisz swoje *zainteresowania, pomysły biznesowe, sugestie dotyczące rozwiązania istniejących problemów* itp.

Czy możesz połączyć któreś z pytań i odpowiedzi, które zapisałeś, tak aby jasno wskazywały Ci branżę/obszar działalności, w którym możesz się rozwijać?



Jak zdefiniować swoją firmę?



Po sprecyzowaniu kierunku
swoich aspiracji,
lub jeśli od początku miałeś
dobry pomysł,
skorzystaj z poniższych
wskazówek, aby go rozwinąć:



1. Przyjmij punkt widzenia klienta

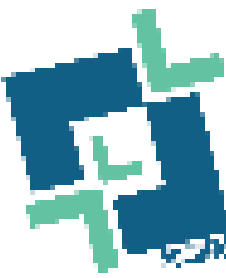
- ✓ spójrz na swój potencjalny biznes ich oczami
- ✓ spróbować zrozumieć środowisko, nawyki, potrzeby i problemy takiej osoby

Jak wygląda dzień Twojego klienta?

Gdzie pracuje, jak spędza wolny czas, co go interesuje?

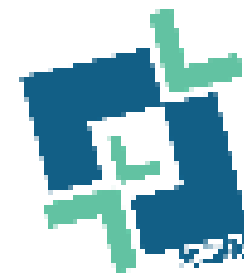
Jakie problemy i wyzwania napotyka podczas wykonywania codziennych czynności?

Co jest dla niego trudne, czego unika, co wymaga zbyt dużego wysiłku lub zajmuje zbyt dużo czasu?



Jakie może mieć marzenia?

Co poprawia jakość jego życia,
jakich korzyści szuka?



W jaki sposób oferowany produkt/usługa może mu/jej pomóc?

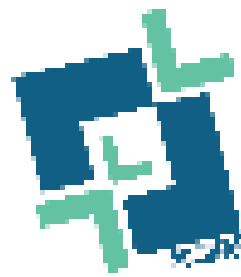
Czy dostarczy mu/jej
pozytywnych emocji i doświadczeń?



**Pomocna w tym zadaniu
może być mapa empatii**







2. **Skup się na własnych pomysłach**

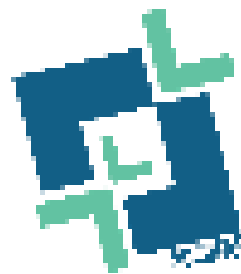
(Nie patrz na konkurencję, nie patrz w przeszłość).

- wypisz ich jak najwięcej
- następnie uporządkuj je
- i wybierz najlepsze, możliwe do realizacji



Pomocne może być zaangażowanie współpracowników w burzę mózgów





3. **Opowiedzieć historię**

- Stwórz prostą historię z głównym bohaterem przedstawiającym perspektywę Twojej firmy, np. bycie klientem lub pracownikiem.
- Używaj odpowiednich elementów wizualnych (zdjęcia, klipy, sceny, kreskówki)



W ten sposób **łatwiej będzie stworzyć pełny obraz swojego biznesu**, kierunku swoich aspiracji - i łatwiej przekonać potencjalnych inwestorów lub partnerów do swojego pomysłu!




Jakich błędów unikać?



Zwróćmy też uwagę na kilka rzeczy
których powinieneś **unikać!**



Jakich błędów unikać?

- **Nie zniechęcaj się** błędami i słabymi wynikami. Wyciągaj wnioski z tego, co nie zadziało i stale ulepszaj swoje operacje 
- **Nigdy nie przestawaj optymalizować** swojej działalności. Analizuj swoje działania - oceniaj sytuację, podejmuj małe kroki, monitoruj wyniki

Jakich błędów unikać?

- **Nie stawiaj siebie i swojej firmy w centrum uwagi.** Pamiętaj, aby być zorientowanym na klienta
- **Unikaj budowania długoterminowej strategii.** Nie możesz zdefiniować swoich zysków, pozycji lub kanałów dystrybucji w ciągu pięciu lat. Zamiast tego możesz wyznaczyć cele i sposoby ich realizacji na najbliższy miesiąc lub kwartał



Jakich błędów unikać?

- **Nie bój się zmian.** Zmodyfikuj swój model biznesowy, jeśli czujesz, że niektóre elementy nie działają
Jeśli dany produkt się nie sprzedaje, zmodyfikuj swoją ofertę; jeśli klienci wolą robić zakupy online, być może nie potrzebujesz wielu stacjonarnych punktów sprzedaży itp.
- **Nie polegaj na sztywnych założeniach.** Musisz dostosować się do rynku, pozostać elastycznym na zmiany wokół siebie





Podtemat 3: **Jak stworzyć własną kanwę - krok po kroku**

W tej sekcji omówimy

- prezentację szablonu kanwy
- wyjaśnienie kolejnych kroków
- powiemy, co to jest biznesplan i jak go stworzyć



Efekty uczenia się

Moduł: Przedsiębiorczość społeczna Temat: Kanwa modelu biznesowego

WIEDZA

UMIEJĘTNOŚCI

POSTAWY

Podtemat: Jak stworzyć własne płótno - krok po kroku

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Wprowadzenie szablonu kanwy• Przechodzenie przez kolejne elementy i kroki do wykonania• Szczegółowe kroki tworzenia biznesplanu | <ul style="list-style-type: none">• Tworzenie własnego modelu biznesowego• Identyfikacja potrzeb, możliwości, problemów• Prowadzenie dyskusji• Zarządzanie zespołem• Podział obowiązków i obszarów działalności | <ul style="list-style-type: none">• Kreatywność i wyobraźnia• Myślenie analityczne• Podejmowanie decyzji• Wyznaczanie celów• Praca zespołowa• Komunikacja• Niezależność• Branie odpowiedzialności |
|---|---|--|



Szablon kanwy modelu biznesowego

Elementy kanwy wymienione na slajdach 16-17 zostały uporządkowane przez Osterwaldera i Pigneura w następującej kolejności:



Szablon kanwy modelu biznesowego

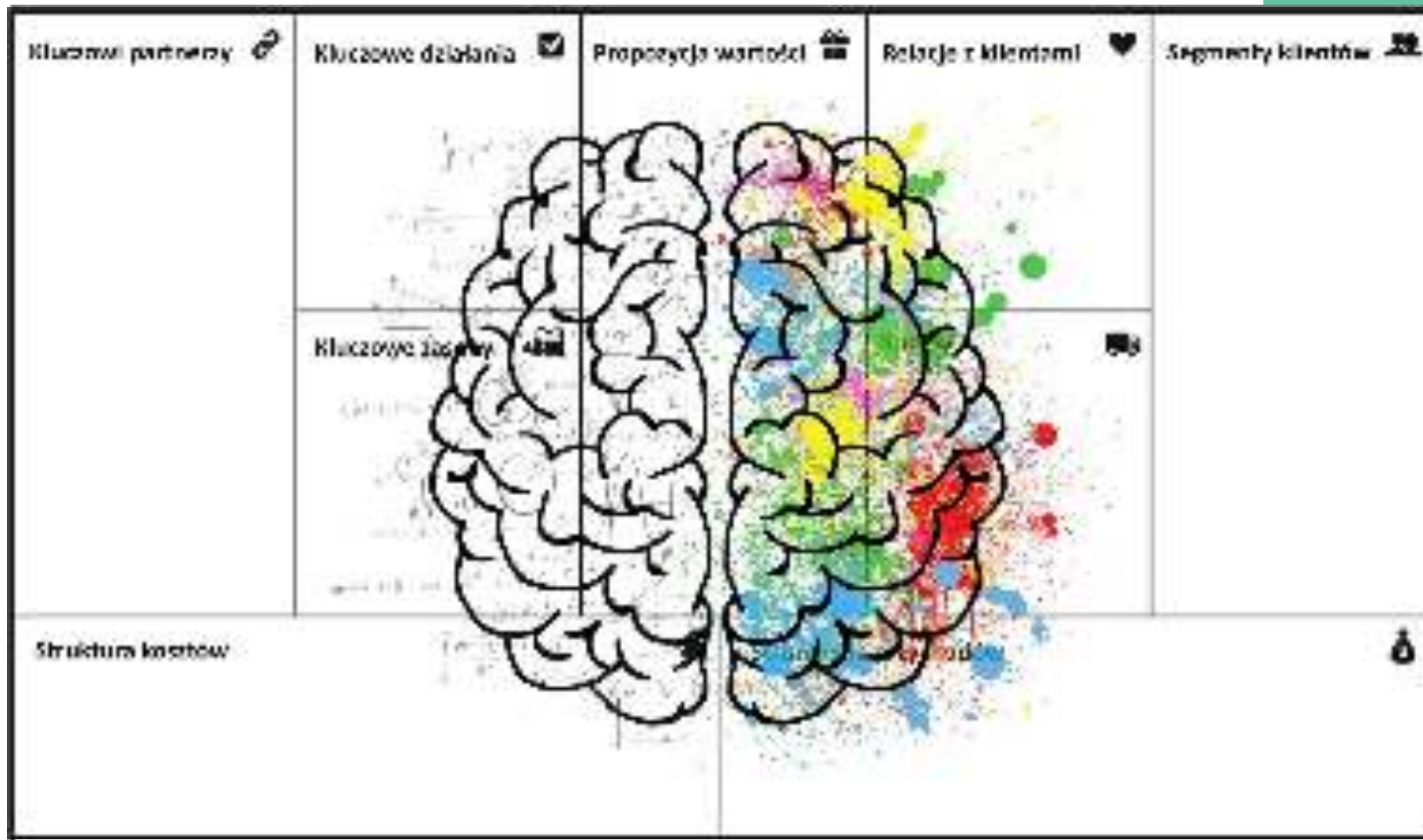
Co ciekawe, autor porównuje szablon kanwy do zasady działania półkul **ludzkiego mózgu**:

- lewa półkula jest odpowiedzialna za logikę
- prawa półkula za emocje

W kanwie:

- lewa strona odpowiada za wydajność (działania, partnerzy, koszty, zasoby)
- prawa strona dla wartości (klienci, kanały, przychody)

Szablon kanwy modelu biznesowego



Wypełnianie kanwy krok po kroku



Nadszedł czas, aby stworzyć własną kanwę!

Zacniemy od elementów, które najlepiej rozważyć w pierwszej kolejności

Użyj pytań pomocniczych do dyskusji lub samodzielnego myślenia



1. **Segmenty klientów**, czyli do jakiej grupy klientów (osób i organizacji) chcemy dotrzeć.

- Kto może skorzystać z naszej oferty?
- Dla kogo chcemy produkować?
- Jakie są potrzeby i zainteresowania naszej grupy docelowej?



2. **Propozycja wartości**, czyli co (produkty i usługi) będziemy oferować klientom.

- Co chcemy stworzyć?
- Jakie potrzeby chcemy zaspokoić?
- Jak wyróżnimy się na tle konkurencji?



3. Kanały (komunikacja, dystrybucja, sprzedaż), czyli w jaki sposób dotrzemy do klientów i dostarczymy naszą ofertę.

- Sprzedaż bezpośrednia?
- Internet?
- Sklepy stacjonarne?



4. **Relacje z klientem**, czyli jaki będzie charakter relacji łączących nas z klientem.

- Czy zapewniamy osobiste wsparcie?
- Opiekuna klienta?
- Samoobsługa?
- Współtworzenie?
- Szkolenie?



5. **Strumienie przychodów**, czyli w jaki sposób nasza oferta będzie generować przychody

- Jakie strumienie będziemy przyjmować - sprzedaż aktywów, opłaty abonenckie, leasing, licencje, reklamy?
- Jakie ceny ustalimy - stałe czy zmienne w zależności od warunków rynkowych?



6. **Kluczowe zasoby**, czyli jakich zasobów potrzebujemy (materialnych i niematerialnych) do prowadzenia naszej działalności.

- budynki, pojazdy, sprzęt, punkty sprzedaży
- marka, wiedza specjalistyczna
- wykwalifikowani pracownicy
- zasoby finansowe



7. **Kluczowe działania**, czyli jakie są najważniejsze działania, które musimy podjąć, aby firma działała sprawnie.

- projektowanie, produkcja i dostawa produktów
- rozwiązywanie problemów
- działanie naszej platformy i/lub sieci sprzedażowej



8. **Kluczowi partnerzy**, czyli jaka jest sieć współpracowników i dostawców, dzięki którym możemy skutecznie działać.

- Kogo należy uznać za kluczowego partnera dla firmy?
- Jakich partnerów wybierzesz, aby obniżyć koszty swojej pracy?
- Jakie działania im powierzymy?
- Jakie zasoby pozyskujemy od partnerów?



9. **Struktura kosztów**, czyli jakie wydatki ponosimy w związku z prowadzeniem naszej działalności.

Na strukturę mają wpływ:

- koszty stałe (wynagrodzenia, czynsz, utrzymanie zakładu)
- koszty zmienne (proporcjonalne do wyprodukowanych towarów/świadczonych usług)
- korzyści skali (związane ze wzrostem wielkości produkcji, np. duże zakupy=ceny hurtowe)
- korzyści zakresu (związane z poszerzaniem zakresu działalności)



Wypełnianie kanwy krok po kroku

Należy pamiętać, że wszystkie te składniki muszą ze sobą współdziałać i wzajemnie się uzupełniać



Przeanalizuj relacje między nimi

Zidentyfikuj mocne i słabe strony swojego modelu biznesowego

Wypełnianie kanwy krok po kroku

Na koniec możesz zadać **sobie** następujące pytania pomocnicze:



- ✓ Czy model biznesowy jest skalowalny? Czy można go rozwinąć?
- ✓ Czy Twój model biznesowy pozwala na generowanie stałych przychodów?
- ✓ Czy Twój model biznesowy gwarantuje przewagę i ochronę przed konkurencją?

Wypełnianie kanwy krok po kroku

- **Wiesz** już, czym jest model biznesowy, znasz jego elementy i wiesz, **jak z niego korzystać**
- **Można** je tworzyć zarówno **samodzielnie, jak i w zespole**
- Może być wykorzystywany do rozpoczęcia działalności, ale także w trakcie jej trwania, do analizy sytuacji i wprowadzania ewentualnych zmian
- Ogranicza Cię tylko Twoja **wyobraźnia!**

...i jak stworzyć biznesplan?



Poznaliśmy już charakter, formę i zalety narzędzia znanego jako kanwy modelu biznesowego.

Ale **czym różni się od biznesplanu?**



Jak stworzyć biznesplan?

- Biznesplan przybiera formę **bardziej szczegółowego, formalnego dokumentu, liczącego** niekiedy setki stron
- Przedstawia on strategię firmy, wizję menedżera, sposób wdrożenia modelu biznesowego, budżet, przyszłą sytuację finansową (przewidywany bilans) oraz działalność operacyjną firmy



Jak stworzyć biznesplan?

- Zawiera szczegółowe informacje na temat rynku, konkurencji, analizy SWOT i strategii marketingowej, planów operacyjnych i finansowych
- Jest on zwykle wykorzystywany do przyciągania inwestorów lub finansowania
- Weryfikuje model biznesowy poprzez dokładniejsze założenia i dane ilościowe.



Jak stworzyć biznesplan?

Podsumowując:

- **Kanwa** koncentruje się na przedstawieniu elementów modelu biznesowego w graficzny i przystępny sposób.
- podczas gdy **biznesplan** zawiera szczegółowy opis działalności, w tym cele i strategię, analizy rynku i konkurencji, plany operacyjne i finansowe



Jak stworzyć biznesplan?

Ale jak dokładnie stworzyć biznesplan?

Na rządowej stronie dla przedsiębiorców [biznes.gov.pl](https://www.biznes.gov.pl) można znaleźć kompleksowy poradnik z przykładami jak przygotować biznesplan:

<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00173>



Jak stworzyć biznesplan?

Należy o tym pamiętać:

- Przygotowujesz biznesplan dla siebie i swojej firmy, więc możesz użyć dowolnego szablonu lub stworzyć własny układ
- Co najważniejsze, powinien on zawierać informacje i dane, które pozwolą ci ocenić potencjał twojego pomysłu na biznes
- Biznesplan może być wymagany przez instytucję zewnętrzną, od której chcesz otrzymać pieniądze na finansowanie i rozwój swojej działalności. Jeśli przygotowujesz biznesplan dla takiej instytucji, sprawdź, czy ma ona swój własny szablon. Jeśli tak, powinieneś z niego skorzystać



Jak stworzyć biznesplan?



- Nie należy kopiować istniejących biznesplanów. Biznesplan musi być dobrze przemyślany, solidnie opracowany, a przede wszystkim powinien odpowiadać Twojemu pomysłowi na biznes.
Skopiowany plan od kogoś innego nie przygotowuje Cię do prowadzenia własnego biznesu.
- Tworząc biznesplan, spójrz w przyszłość - zastanów się, jak chcesz rozwijać swoją firmę (w średnim i długim okresie), jak chcesz budować swoją markę i rozwijać swoje produkty lub usługi.

Jak stworzyć biznesplan?

Oto przegląd
kroków, które należy podjąć
w **celu** przygotowania
biznesplanu:

Jak stworzyć biznesplan?

Pierwszy krok - co chcesz sprzedawać

Planowanie i definiowanie:

- Jakie będzie źródło Twojego dochodu?
- Jakiego rodzaju usługi lub produkty zamierzasz sprzedawać i czy mogą one być interesujące dla klientów w obecnych realiach rynkowych?
- Jaka będzie Twoja przewaga konkurencyjna i czy może ona wyróżnić Cię na rynku?
- Jakie może być zapotrzebowanie na oferowany produkt lub usługę?
- W jaki sposób chcesz dotrzeć do odbiorców swojej usługi? Jak powinni się o niej dowiedzieć? Jak często będziesz podejmować te działania?



Jak stworzyć biznesplan?

Drugi krok - poznaj swojego klienta

Odpowiedz na pytanie: komu chcesz zaoferować swoją usługę lub produkt?

- Czy ma to być osoba fizyczna? Jeśli tak, spróbuj określić jego najważniejsze cechy, na przykład wiek, zarobki, zawód, miejsce zamieszkania
- Czy to ma być firma? Jeśli tak, określ jej wielkość (mała, średnia, duża). Jaki jest profil działalności firmy? Zastanów się, do kogo musisz dotrzeć w tej firmie (na przykład: produkcja, zakupy, sprzedaż, marketing).
- Klientów można podzielić na segmenty, czyli grupy o podobnych cechach.



Jak stworzyć biznesplan?

Krok trzeci - zaplanuj sprzedaż

- Zaplanuj, ile i komu chcesz sprzedać swoje produkty (usługi) i po jakiej cenie przez pierwsze trzy miesiące, za sześć miesięcy, za dziewięć miesięcy, za rok i za dwa lata.
- W tym kroku należy wykorzystać informacje z kroku pierwszego - opis produktu lub usługi oraz kroku drugiego - opis klienta
Czy Twoi klienci są raczej podobną grupą, czy też należy ich podzielić na podgrupy i dla każdej z nich przygotować nieco inny plan sprzedaży?
- Plan sprzedaży można sporządzić w dowolnej formie, na przykład w arkuszu kalkulacyjnym Excel



Jak stworzyć biznesplan?

Krok czwarty - poznaj swoją konkurencję

- Zbadaj otoczenie swojej firmy i zobacz, jak działają Twoi przyszli konkurenci. (Pamiętaj, że Twoją konkurencją będą nie tylko firmy, które oferują dokładnie to samo, ale także te, które świadczą inne usługi, ale zaspokajają podobne potrzeby klientów. Np. konkurentami dla firmy oferującej dietę pudełkową mogą być inne firmy cateringowe, a także lokalne restauracje lub sklepy spożywcze).
- Powinieneś zdołać jak najwięcej wiedzy na temat rynku i środowiska, w którym chcesz działać. Pozwoli ci to ocenić, czy masz szansę wejść na rynek i rozwinąć swój biznes
- Weź pod uwagę szansę, że niektórzy klienci przeniosą się do Twojej firmy i ilu nowych musisz przyciągnąć. Na tej podstawie zweryfikuj swoje plany dotyczące liczby klientów i ich możliwej segmentacji



Jak stworzyć biznesplan?

Piąty krok - kto będzie Twoim partnerem biznesowym?

- Zastanów się, kto będzie Twoim najważniejszym partnerem biznesowym, tj. kluczowym dostawcą lub wykonawcą.
- Wykonawcy i dostawcy są ważnym ogniwiem, ponieważ jakość dostarczanych przez nich produktów lub surowców oraz terminowość świadczonych przez nich usług przełoży się na Twoją ofertę
Kondycja finansowa, jakość świadczonej pracy i stopień zaangażowania dostawcy i wykonawcy zadecydują o sukcesie Twojej firmy.
- Dokładnie określ kryteria wyboru dostawcy. Na przykład, jeśli chcesz sprzedawać produkty dietetyczne, kryterium wyboru może być to, czy posiadają one certyfikat produkcji ekologicznej lub czas potrzebny na dostarczenie surowców



Jak stworzyć biznesplan?

Szósty krok - policz koszty

- Zastanów się, ile pieniędzy potrzebujesz na rozpoczęcie działalności i ile będzie cię kosztować jego prowadzenie każdego miesiąca.
- Koszty zależą od specyfiki działalności
- Najczęściej w związku z rozpoczęciem działalności przedsiębiorcy ponoszą koszty: sprzętu, oprogramowania i jego wdrożenia, towarów, wynajmu lokalu lub magazynu, kaucji za wynajem lokalu/biura/magazynu, adaptacji lokalu (remont i wyposażenie), pozwoleń lub licencji, budowy strony internetowej, działań reklamowych



Jak stworzyć biznesplan?

- Im bardziej wiarygodne dane, tym bardziej wiarygodne i realistyczne będą obliczenia
- Warto opierać swoje kalkulacje na bardziej pesymistycznych scenariuszach - szczególnie w przypadku prognozowania finansów firmy. Trzeba założyć, że gdzieś po drodze pojawią się niepowodzenia i nie uda się zrealizować 100% założeń
- Bufor jest tutaj bardzo ważny. Warto wszystko dokładnie przeliczyć, przeanalizować kilka razy, zidentyfikować słabe punkty
- **Pamiętaj, aby** zawsze uwzględniać w biznesplanie kwotę na ewentualne dodatkowe koszty (bufor kosztów).



Jak stworzyć biznesplan?

Siódmy krok - skąd wziąć pieniądze na start?

- Gdy już wiesz, ile pieniędzy potrzebujesz na rozpoczęcie działalności, określ źródła, z których je pozyskasz. Mogą to być: środki własne, pożyczka, kredyt, dofinansowanie z urzędu pracy, inne dotacje
- Niezależnie od wybranego źródła, należy szczegółowo sprawdzić warunki finansowania i zaplanować koszty związane z pozyskaniem kapitału i jego spłatą
Warto dokładnie określić swoje potrzeby, aby nie brać na siebie zbyt dużych obciążeń finansowych i uniknąć sytuacji, w której będziesz miał zbyt mało pieniędzy na rozwój i prowadzenie działalności.
- **Pamiętaj!** Raty kredytu lub pożyczki muszą zostać uwzględnione w biznesplanie jako jeden z kosztów stałych.



Jak stworzyć biznesplan?

Ósmy krok - czy masz wystarczającą wiedzę?

- Przeanalizuj swoje kompetencje. Dowiedz się, których z nich Ci brakuje i czy jesteś w stanie je nabyć.
- Uwzględnij w swoim biznesplanie możliwe koszty związane z uzyskaniem kwalifikacji. W zależności od etapu, na którym się znajdujesz, będzie to albo jednorazowy koszt rozpoczęcia działalności, albo koszt zmienny
- **Pamiętaj!** W przypadku niektórych rodzajów działalności wymagane jest posiadanie określonych kwalifikacji - bez nich nie zarejestrujesz działalności gospodarczej. Warto sprawdzić, czy działalność, którą zamierzasz prowadzić, wymaga dokumentu (certyfikatu, licencji) potwierdzającego Twoje kwalifikacje
- Jeśli nie posiadasz odpowiednich kwalifikacji, a chcesz prowadzić firmę, która ich wymaga, musisz zatrudnić pracowników z odpowiednimi uprawnieniami.



Jak stworzyć biznesplan?

Harmonogram działań

- Po skompletowaniu wszystkich informacji przygotuj harmonogram działań
- Planowanie działań w czasie jest kluczem do osiągnięcia celów. Organizuje on zadania i wspiera kontrolę realizacji planu
Prawidłowo skonstruowany harmonogram działań jest również metodą weryfikacji pomysłu na biznes i identyfikacji zagrożeń, których wcześniej nie zauważyłeś.
- Harmonogram musi być prosty i przejrzysty oraz pokazywać logiczne relacje między działaniami.
- **Pamiętaj!** Planuj realistyczne terminy. Zastanów się, czy nie warto dodać bufora czasowego do swoich założeń na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń - jest to jedna z metod ograniczania ryzyka.



Jak stworzyć biznesplan?

Harmonogram powinien w szczególności:

- wskazywać datę rozpoczęcia działalności
- określać najważniejsze zadania w kolejności, w jakiej mają być wykonywane
- wskazywać osobę odpowiedzialną za zadanie
- określać datę rozpoczęcia i zakończenia zadania
- wskazywać kamienie milowe lub punkty kontrolne - punkty, w których sprawdzasz, czy działasz zgodnie z planem

Pamiętaj! Zawsze sprawdzaj, na jakim etapie realizacji obecnie się znajdujesz. Sprawdź, czy to, co zaplanowałeś, zostało wykonane.



Jak stworzyć biznesplan?

Napisz biznesplan!

- Twój biznesplan jest w zasadzie gotowy - masz pomysł, mnóstwo danych, przemyślałeś, dlaczego warto to zrobić. Nie zapomnij tego wszystkiego spisać!
To ważny moment, w którym ostatecznie uporządkujesz wszystkie informacje, jeszcze raz zweryfikujesz je z wiedzą zdobytą na kolejnych etapach i wprowadzisz ewentualne modyfikacje, które uznasz za niezbędne.
- Kolejne elementy biznesplanu to nic innego jak wyniki wcześniejszej pracy przelane na papier: badanie i weryfikacja informacji, planowanie kosztów i działań
- Biznesplan musi przekonać Cię, że Twój pomysł jest dobry i ma realne szanse powodzenia. Jeśli w efekcie tej pracy uznasz, że jest świetny - zacznij działać!



Jak stworzyć biznesplan?

Jak widać, podczas tworzenia biznesplanu robisz prawie to samo, co przy kanwie modelu biznesowego

Różnica polega na podejściu do zbierania informacji - muszą być one bardziej precyzyjne, dokładnie opisane, poparte konkretnymi danymi

Więc zbierz swoje myśli,
zbierzcie swoje czupryny
i do roboty!

Referencje

Więcej przydatnych informacji można znaleźć tutaj:

- Alexander Osterwalder, Yves Pigneur - Generowanie modeli biznesowych: Podręcznik dla wizjonerów, zmieniaaczy gier i challengerów
- Jacek Pucher - Jak przygotować dobry Business Model Canvas (<https://www.parp.gov.pl/publications/publication/jak-przygotowac-dobry-business-model-canvas>)
- Jak przygotować biznesplan (<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00173>)

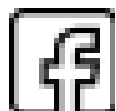
Zdjęcia wykorzystane w prezentacji: <https://pixabay.com>



Pozostań z nami w kontakcie



<https://3d4deafproject.eu/>



@3d4deaf



@3d4deaf



@3d4deaf



Dofinansowane przez
Unię Europejską

Sfinansowane ze środków UE. Wyrażone poglądy i opinie są jedynie opiniami autora lub autorów i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy i opinie Unii Europejskiej lub Europejskiej Agencji Wykonawczej ds. Edukacji i Kultury (EACEA). Unia Europejska ani EACEA nie ponoszą za nie odpowiedzialności.



www.3d4deafproject.eu



Niniejszy dokument może być kopiowany, powielany lub modyfikowany zgodnie z powyższymi zasadami. Ponadto należy wyraźnie wskazać autorów dokumentu i wszystkie stosowne części informacji o prawach autorskich.