

# Jak stworzyć swój BIZNESPLAN

KARTY PRACY



Przewidzieć przyszłości nie da się do końca,  
ale można zaplanować działania,  
w zależności od tego,  
co przyniesie przyszłość

Mariusz Mszyca

Projekt dofinansowany przez Fundację Empiria i Wiedza w programie „Kierunek Sukces” – II Edycja  
Realizowany przez FUNDACJĘ DROGOWSKAZ

Kontakt: e-mail: [fundacja.drogowskaz@gmail.com](mailto:fundacja.drogowskaz@gmail.com) tel.: 661975414,

Rekrutacja do projektu FinEduLab: e-mail: [rekrutacja.drogowskaz@gmail.com](mailto:rekrutacja.drogowskaz@gmail.com) tel.: 501059753

# Co to jest biznesplan i po co go tworzyć



Biznesplan to taki plan działania dla Twojego przyszłego biznesu. To jak mapa, która pokazuje Ci, jak iść krok po kroku, żeby osiągnąć sukces

Biznesplan nie jest receptą na sukces, ale daje możliwości przewidzenia sytuacji, które mogą się pojawić w firmie - zarówno dobrych jak i złych. Dużym plusem biznesplanu jest to, że możesz na nim eksperymentować, zakładając różne warianty zdarzeń.

Takie eksperymentowanie na kartce papieru jest bezpieczne - nie pociąga za sobą kosztów. Eksperymentowanie w rzeczywistości - bez żadnego planu - nie jest bezpieczne.

A więc biznes plan potrzebny jest każdemu kto otwiera swój biznes.

# Po co go tworzyć? Jak myślisz?

1. ....

2. ....

3. ....

4. ....





# Po co go tworzyć?

1. **Aby wiedzieć, dokąd zmierzasz:** Określa jasne cele i kierunek, w jakim chcesz podążać z Twoim biznesem.
2. **Aby zrozumieć rynek:** Pozwala zrozumieć, kim są Twoi klienci, czego potrzebują i poznać firmy konkurencyjne .
3. **Aby planować finanse:** Pomaga zrozumieć, ile pieniędzy będziesz potrzebować na start i jak nimi zarządzać.
4. **Aby przewidywać wyzwania:** Pozwala przemyśleć trudności, które mogą Cię spotkać, i jak się z nimi uporać.
5. **Aby pomóc sobie w zdobyciu wsparcia:** Jeśli potrzebujesz inwestora czy pożyczki, biznesplan pokazuje, że poważnie podchodzisz do swojego pomysłu.
6. **Aby monitorować postępy:** Służy jako punkt odniesienia, żeby zobaczyć, jak dobrze idzie Twój biznes i co trzeba poprawić.

## 4 kroki skutecznego biznesplanu



### Oceń swoje zasoby

Oceń swoje zasoby i możliwości, aby osiągnąć swoje cele biznesowe.

### Zdefiniuj swój rynek docelowy

Zidentyfikuj idealnego klienta, aby opracować dostosowaną do jego potrzeb strategię marketingową.



### Wyznaczaj cele SMART

Ustal konkretne, mierzalne, osiągalne, istotne i określone w czasie cele.

### Śledź swoje postępy

Korzystaj z danych i analiz, aby monitorować swoje postępy i odpowiednio dostosowywać swoją strategię.



# Mój pierwszy biznesplan- od czego zacząć

## Oceń swoje zasoby

### *Co mam?*

Zapisz swoje obecne zasoby, takie jak umiejętności, wiedza, pieniądze, kontakty, dostęp do technologii itp

## Zdefiniuj swój rynek docelowy

### *Kto jest twoim klientem?*

Określ dokładnie swoją grupę docelową, obejmując wiek, płeć, preferencje zakupowe, zainteresowania.

## Wyznacz cele SMART

### *Wyznacz cele, które są:*

**Konkretne:** Precyzyjnie określ, co chcesz osiągnąć.

**Mierzalne:** Cel musi być możliwy do zmierzenia, przede wszystkim chodzi tu o stopień jego realizacji.

**Osiągalne:** Upewnij się, że cele są realistyczne i możliwe do osiągnięcia.

**Istotne:** Sprawdź, czy cele są zgodne z twoimi wartościami i długoterminowymi planami.

**Czasowo ograniczone:** Określ klarowny termin realizacji każdego celu.

## Śledź swoje postępy

### *Monitoruj swoje działania*

Stwórz plan działania zawierający konkretne kroki, które musisz podjąć, aby osiągnąć swoje cele.

Ustal regularne terminy, w których będziesz sprawdzać postępy w realizacji celów.

Pamiętaj o dostosowywaniu planu, jeśli napotkasz jakieś trudności lub jeśli sytuacja się zmieni.

## Twój koncept

Moje zasoby

Mój idealny klient

## Twój koncept

Moje cele

Moje metody, które  
ułatwią ocenę  
skuteczności działań