**Czym jest biznesplan?**

Jak sama nazwa wskazuje, ***biznesplan* to po prostu plan na Twój biznes**, który najczęściej spisywany jest w formie dokumentu. Jest w nim zawarta przyszłościowa koncepcja rozwoju firmy. Jaki powinien być ten plan? Zazwyczaj **odnosi się on do krótko i długoterminowych celów danego przedsięwzięcia** i zawiera ich szczegółowy opis - może to być na przykład opis produktów lub usług, które chcesz wytwarzać lub sprzedawać. Biznesplan powinien zawierać także analizę możliwości rynkowych oraz środków umożliwiających osiągnięcie założonych celów w konkretnym otoczeniu rynkowym.

Próbując w skrócie określić czym jest biznesplan, można powiedzieć, że odpowiada on na cztery główne pytania:

* **Kto** zamierza otworzyć własne przedsiębiorstwo?
* **Co** jest przedmiotem planowanego przedsięwzięcia?
* **Jak** będzie przebiegać jego realizacja?
* **Ile** to będzie kosztować?

Większość przedsiębiorców tworzy biznesplan zazwyczaj w fazie planowania rozpoczęcia działalności gospodarczej lub też kiedy zamierza poszerzyć profil swojej działalności.

**Po co tworzyć biznesplan?**

**Jeżeli zadajesz sobie pytanie o sens tworzenia biznesplanu to koniecznie zapoznaj się z powodami podanymi poniżej:**

**Uporządkowanie informacji** - spisanie swoich pomysłów na papierze w odpowiedni sposób, pomoże uporządkować Ci to, co znajduje się w Twojej głowie. Dzięki temu będziesz mógł spojrzeć na swój pomysł na biznes z innej perspektywy.

**Dostarczenie informacji** - tak naprawdę najważniejszym zadaniem biznesplanu jest dostarczenie informacji niezbędnych do podjęcia właściwej decyzji, zarówno o rozpoczęciu, jak i zaniechaniu działalności. Może się bowiem okazać, że przedsięwzięcie, które w Twojej subiektywnej opinii ma szanse powodzenia, według analizy przeprowadzonej na potrzeby biznesplanu będzie nieopłacalne.

**Kredyty, dotacje** - stworzenie biznesplanu jest niezbędnym wymogiem w instytucjach, w których można uzyskać dofinansowanie, np. w urzędzie gminy, urzędzie pracy czy w banku. Jeżeli więc chcesz stworzyć swój biznesplan, warto abyś sprawdził najpierw, jakie dana instytucja posiada wymogi odnośnie struktury i zawartości biznesplanu.

**Pomoc w zarządzaniu firmą** - solidnie przygotowany biznesplan będzie Ci ułatwiał prowadzenie Twojej firmy zwłaszcza w jej początkowej fazie. Dzięki jasno rozpisanym celom, które chcesz osiągnąć, a także ściśle określonym sposobom ich realizacji, nie wypadniesz z obranej przez siebie drogi.

**Brak planu działania, to prosta droga do przedsiębiorczej porażki** - wiele znakomitych pomysłów na biznes poległo tylko dlatego, że nie został dla nich przygotowany solidny plan działania, w którym byłyby zawarte wszystkie szanse, zagrożenia, cele i możliwości realizacji takiego pomysłu.

Biznesplan jest często **załącznikiem do wniosku o dofinansowanie założenia działalności gospodarczej**. O tym jak wygląda taki wniosek przeczytasz w artykułach:  
- Dotacje z Urzędu Pracy na założenie firmy i rozpoczęcie działalności gospodarczej  
- [Dotacje z UE na otwarcie firmy i rozpoczęcie działalności gospodarczej](https://6krokow.pl/dotacje-z-ue-na-otwarcie-firmy-i-rozpoczecie-dzialalnosci-gospodarczej/)

**Jak wygląda biznesplan?**

**Zapamiętaj!**  
Nie istnieje jeden wzór biznesplanu, który byłby wszędzie akceptowany. Biznesplan powinien być dostosowany do specjalnych potrzeb (w zależności od celu jakiemu ma służyć) i do wzorów wymaganych przez różne instytucje (banki, urzędy pracy, instytucje udzielające dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej).

**Nie ma jednego doskonałego wzorca, według którego należy tworzyć biznesplan** - to, jak będzie on wyglądał, zależeć będzie od jego przeznaczenia. Tworząc go na własne potrzeby nie musisz przestrzegać żadnych sztywnych reguł, chociaż oczywiście warto trzymać się sprawdzonego schematu. Jeżeli natomiast swój biznesplan chcesz stworzyć na potrzeby zaciągnięcia kredytu bankowego lub uzyskania jakiejś dotacji, to najpierw koniecznie zapoznaj się z wymogami danej instytucji.

**Biznesplan należy napisać w zwięzły i wiarygodny sposób**. Powinien on mieć spis treści i czytelny układ zachęcający do przeczytania go. Wskazane jest też umieszczanie zdjęć, diagramów i wykresów. **Przejrzysta i logiczna budowa biznesplanu znacząco usprawnia proces jego tworzenia, a także wdrażania.**

**Typowy biznesplan składa się z kilku podstawowych części:**

1. Streszczenie przedsięwzięcia
2. Charakterystyka przedsiębiorstwa
3. Opis oferowanego produktu/usługi
4. Zarządzanie i pracownicy
5. Rynek i konkurencja
6. Strategia marketingowa (plan marketingowy)
7. Plan finansowy

**1. Streszczenie przedsięwzięcia**

**Streszczenie to zwięzła, skrótowa wersja całego biznesplanu** i stanowi jego odrębną część. Jest ono swego rodzaju wizytówką całego dokumentu, która powinna zachęcić potencjalnego inwestora. Właśnie dlatego streszczenie musi być sporządzone w sposób szczególnie staranny i precyzyjny.

Objętość streszczenia to ok. 1-4 strony. Pomimo, że jest pierwszą częścią biznesplanu, to **najlepiej sporządzić je na samym końcu**, a to dlatego, że musi zawierać najistotniejsze informacje z wszystkich pozostałych części. W treści powinny więc znaleźć się kluczowe dane i argumenty, mające informować o przedsięwzięciu i przekonywać do tego, że Twoja firma odniesie sukces. To, co napiszesz, ma po prostu zachęcić czytelników do przeczytania reszty dokumentu.

**Streszczenie należy zacząć od napisania zwięzłego opisu planowanego przedsięwzięcia. Powinien zawierać on przede wszystkim:**

* nazwę przedsiębiorstwa oraz nazwiska właścicieli,
* cel opracowania biznesplanu,
* koncepcję rozwoju firmy,
* krótki opis produktu/usługi i rynków zbytu, ze szczególnym uwzględnieniem korzyści dla klienta,
* przewidywane koszty i zyski,
* plan wykorzystania środków inwestycyjnych.

**Warto wiedzieć!**  
Uważa się, że czytelnik powinien przeczytać i zrozumieć streszczenie w ciągu 5-10 minut. Dobrą praktyką jest danie go do przeczytania komuś, kto nic nie wie o przygotowanej koncepcji, by następnie poprosić o krótkie zreferowanie tego, czego się dowiedział.

**W streszczeniu warto zawrzeć również informacje o tym:**

* Jakie doświadczenie i kwalifikacje posiadasz w związku z planowaną działalnością?
* Kim są klienci docelowi?
* Ile osób planujesz zatrudnić i w jakiej formie?
* Jak duża jest konkurencja na rynku?
* Czym Twoja oferta różni się od oferty konkurencji?
* Jakie czynniki zadecydują o sukcesie Twojego przedsięwzięcia?
* Jaką przyjmiesz strategię sprzedaży i dystrybucji?
* Jaki masz plan promocji i działań marketingowych?
* Jakie są cele sprzedażowe firmy i jak je osiągniesz?
* Jak przedstawiają się przewidywane prognozy sprzedaży?
* Jakie źródła finansowania posiadasz?
* Jakie będą Twoje potrzeby finansowe?
* Z kim będziesz współpracować?

Jak widzisz punktów, do których należy się odnieść w streszczeniu jest całkiem sporo - w końcu dotyczą one całego biznesplanu. **Musisz pisać** więc możliwie **zwięźle i konkretnie**. Pamiętaj, aby nie wdawać się w szczegóły. **Streszczenie ma** przede wszystkim **przyciągnąć uwagę potencjalnego inwestora**. Nie jest to proste zadanie, jednak poświęcając mu więcej czasu będziesz o krok bliżej do osiągnięcia sukcesu.

**2. Charakterystyka przedsiębiorstwa**

**Charakterystyka przedsiębiorstwa powinna zawierać podstawowe informacje o firmie.** Będą się one różnić w zależności od tego, czy dotyczą **opisu nowej, dopiero co powstającej firmy, czy też takiej, która od pewnego czasu działa już na rynku.** Tak czy owak, charakterystyka przedsiębiorstwa **powinna być stosunkowo krótka**. Należy przedstawić w niej:

* swój życiorys zawodowy (wykształcenie, doświadczenie zawodowe i inne kwalifikacje),
* pełną nazwę przedsiębiorstwa,
* lokalizację i obszar działania,
* numer telefonu oraz adres do korespondencji,
* rodzaj działalności (np. handel, produkcja, usługi),
* przedmiot i zakres tej działalności,
* formę organizacyjno-prawną.

**Ponadto w charakterystyce przedsiębiorstwa, należy zawrzeć również informacje na temat:**

* misji, jaką ma pełnić przedsiębiorstwo,
* celu przedsiębiorstwa,
* wizji firmy w przyszłości,
* motywów założenia przedsiębiorstwa i wyboru takiej, a nie innej branży.

**Jeżeli prowadzisz** już od jakiegoś czasu **własną działalność, możesz opisać ją w postaci krótkiej historii firmy**. Wystarczy wskazać, czym zajmuje się Twoje przedsiębiorstwo, na jakim rynku oferuje swoje usługi lub produkty, a także w jakim stopniu wypracowana do tej pory na rynku pozycja, ma szansę wyróżnić się na tle konkurencji i jak przyczyni się ona do powodzenia przedsięwzięcia.

**W przypadku nowego przedsiębiorstwa**, zamiast opisywać historię swojej firmy, **skup się na podkreśleniu tego, co już udało Ci się osiągnąć** w związku z planowanym podjęciem działalności, np. uzyskane pozwolenia, wstępne porozumienia z innymi przedsiębiorcami, zdobyty lokal, itp.

**3. Opis oferowanego produktu/usługi**

Jak wiadomo, firmę prowadzi się po to, aby zarabiać na sprzedaży produktów i usług. Dlatego też **opis produktu lub usługi** jest jednym z podstawowych celów biznesplanu. W tej części **musisz wyjaśnić, co chcesz zaoferować i dlaczego ktoś będzie chciał to od Ciebie kupić**.

**Sporządzając opis produktu lub usługi powinieneś koniecznie zawrzeć w nim informacje odnośnie:**

* rodzaju oferowanego produktu/usługi,
* jego nazwy,
* rozmiaru, koloru, wysokości, wagi, funkcji, bądź też zasad działania,
* ceny produktu/usługi,
* kosztów jego wytworzenia,
* jego głównych cech i zalet.

**Warto wiedzieć!**  
>Jeśli posiadasz dane dotyczące np. opinii użytkowników na temat Twojego produktu lub usługi, warto również przedstawić je w swoim biznesplanie.

**Ponieważ opis powinien być możliwie jak najbardziej dokładny, dokonując charakterystyki produktu lub usługi, należy uwzględnić również następujące kwestie:**

* Na jaki rynek przeznaczony jest Twój produkt/usługa (lokalny, regionalny, krajowy, eksport)?
* Co oferuje klientowi?
* Co go wyróżnia na tle konkurencji?
* Jak wygląda proces techniczny produkcji lub oferowania usług?
* W jaki sposób zapewnisz odpowiednią jakość produktu?
* Jaka jest planowana wielkość produkcji (miesięczna, kwartalna, roczna)?
* Czy jest to produkt, który już istnieje, czy jest dopiero projektowany?

**Pamiętaj o realnej prezentacji** - informacje, które podajesz, popieraj danymi z oficjalnych źródeł, np. dotyczących takich samych, konkurencyjnych produktów. Przedstaw dlaczego Twój produkt jest lepszy w porównaniu z innymi, istniejącymi już na rynku i dlaczego warto zainwestować właśnie w niego. **Musisz przekonać potencjalnych inwestorów lub kredytodawców do Twojej oferty**, ale pozostań jak najbliżej prawdy.

**4. Zarządzanie i pracownicy**

Swoje miejsce w biznesplanie ma także sfera zarządzania firmą. **Zarówno kadra zarządzająca, jak i pracownicy to bardzo istotny element działania przedsiębiorstwa, który będzie decydował o powodzeniu naszego projektu**.

**W tej części biznesplanu powinieneś zawrzeć informacje o:**

* wykształceniu, kwalifikacjach i kompetencjach kadry kierowniczej (szczególnie tym przydatnym przy realizacji planowanego przedsięwzięcia),
* strukturze organizacyjnej i systemie komunikacji w przedsiębiorstwie,
* usługach doradczych z jakich korzysta firma (tj. księgowi, kancelarie prawne, firmy PR, itp.)
* liczbie zatrudnionych osób,
* formie i okresie zatrudnienia,
* polityce płacowej (poziomie wynagrodzeń, systemie premii, itp).

Ta część biznesplanu jest bardzo istotna. Pamiętaj bowiem, że **nawet najlepszy pomysł na biznes jest nic nie wart bez odpowiednich ludzi, którzy go zrealizują**!

**5. Rynek i konkurencja**

**Fragment biznesplanu dotyczący rynku i konkurencji ma na celu** **przedstawienie otoczenia w jakim przyjdzie działać naszej firmie. Poprzez tą część charakteryzujemy rynek, na którym nasze przedsiębiorstwo będzie funkcjonowało. Powinna więc zawierać ona wszystkie najistotniejsze aspekty analizy rynku, przedstawione w taki sposób, aby zarówno przedsiębiorca, jak i odbiorca biznesplanu mieli pełen obraz otoczenia firmy.**

W tej części musisz zawrzeć informacje dotyczące branży i panujących w niej tendencji oraz charakterystykę konkurencji i głównych nabywców Twojego produktu lub usługi. Im bliżej bowiem poznasz swoją konkurencję i potrzeby klientów, tym lepiej przygotujesz się do prowadzenia działalności. **Właściwa analiza rynku to klucz do sukcesu**.

**Przykładowa struktura tej części biznesplanu powinna zawierać następujące informacje:**

* Czym charakteryzuje się Twoja branża?
* Jaka jest wielkość rynku (wartościowo i ilościowo)?
* Jakie panują na nim tendencję?
* Czy popyt będzie ulegał sezonowym zmianom?
* Jaka jest szacunkowa liczba potencjalnych klientów?
* Kim są główni nabywcy?
* Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie Twojego produktu/usługi?
* Kto jest Twoją pośrednią i bezpośrednią konkurencją i jaka jest jej pozycja rynkowa?
* Jakie są bariery wejścia Twojego przedsiębiorstwa na rynek?

**Zalecamy** również, aby w tej części biznesplanu **przeprowadzić analizę SWOT**. Dzięki niej rozpoznasz swoje mocne i słabe strony, a także wychwycisz szanse i zagrożenia płynące z Twojego otoczenia rynkowego.

**Analiza SWOT jest podstawowym narzędziem do tworzenia strategii marketingowej**, która stanowi kolejny krok w przygotowaniu biznesplanu. Dlatego też warto przeprowadzić ją właśnie na tym etapie.

**6. Strategia marketingowa**

**Strategia marketingowa określa działania, jakie zamierzasz podjąć w zakresie marketingu**. Jej uzupełnieniem jest **plan sprzedaży**, który z kolei **opisuje, w jaki sposób i komu sprzedawane będą Twoje produkty lub usługi**. Właściwie napisany plan marketingowy powinien informować więc z jakich narzędzi będziesz korzystać, aby dotrzeć do klientów i jakie to pociągnie za sobą koszty. Dlatego przy planowaniu jakichkolwiek działań należy uwzględnić budżet, by móc skalkulować na co firmę stać, a na co nie.

Działania marketingowe i sprzedaż produktów są jednymi z najistotniejszych elementów powodzenia całego przedsięwzięcia. W ich planowaniu bierze się pod uwagę przede wszystkim takie czynniki jak: produkt, cena, miejsce i sposób dystrybucji, promocja i reklama - nazywane potocznie „mieszanką marketingową”.

**W oparciu o wyżej wymienione czynniki, przy pisaniu strategii marketingowej warto odpowiedzieć na następujące pytania:**

* W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?
* Jakim kanałem dystrybucji zamierzasz dotrzeć do swoich klientów (np. licencja franchisingowa, hurtownicy; sklepy firmowe, własna sieć sprzedaży bezpośredniej?
* W jaki sposób będą oni informowani o Twoich produktach/usługach?
* Jaką przewidujesz formę promocji i reklamy (ogłoszenia w prasie, wystawy i targi, roznoszenie ulotek, mailing itp.)?
* Kto jest Twoją pośrednią i bezpośrednią konkurencją na rynku?
* Jaką przewidujesz reakcję konkurencji na wejście Twojego produktu/usługi na rynek (czy dokonają obniżenia ceny, uruchomią dodatkową akcję promocyjną itp.)?
* W jaki sposób będziesz pozycjonował swój produkt względem konkurencji?

Nad strategią sprzedaży i promocji swojej marki warto zastanowić się już na początkowym etapie swojego biznesu. Musisz jednak pamiętać, że **istnieją różne kanały i metody sprzedaży i promocji**, a część z nich może nie być odpowiednia dla proponowanej przez Ciebie oferty.

**7. Plan finansowy**

**Plan finansowy** jest jedną z najważniejszych części biznesplanu, gdyż jak twierdzą sami inwestorzy, to właśnie na nim skupiają swoją największą uwagę. Należy w nim zawrzeć przychody i koszty, związane z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej oraz określić jej sytuację finansową z zaznaczeniem planów dotyczących kształtowania się firmy w czasie. **Plan finansowy da Ci pogląd, czy Twoje nakłady się zwrócą i wstępnie zasygnalizuje Ci, czy taki biznes po prostu będzie Ci się opłacał**.

**W tej części należy odpowiedzieć na następujące pytania:**

* Z jakich źródeł będzie pochodzić finansowanie przedsiębiorstwa?
* Jakie będą planowane przychody i wydatki firmy?
* Jakie firma planuje osiągać zyski?

**W analizie finansowej warto rozważyć różne warianty rozwoju** - np. wariant optymistyczny oraz najmniej oczekiwany. Pamiętaj jednak, żeby przy każdym wariancie kierować się zasadą realizmu i podeprzeć swoje prognozy właściwymi danymi, szczególnie, jeśli biznesplan chcesz wykorzystać w celu ubiegania się o kredyt czy dotację.

**Warto wiedzieć!**  
Plan finansowy sporządza się na pierwsze dwa lata funkcjonowania firmy w ujęciu miesięcznym lub kwartalnym. Na następne lata działalności gospodarczej przygotowuje się natomiast plany roczne.

**Plan finansowy obejmuje:**

* **Perspektywy sprzedaży** - czyli plan sprzedaży produktu w przyjętych okresach czasu (miesiąc, kwartał, rok). Ustala się w nim wielkość sprzedaży określaną w ilościach i wartościach finansowych oraz jej przewidywany przyrost w danych okresach.
* **Nakłady inwestycyjne** - określają wydatki długoterminowe, średnioterminowe i krótkoterminowe oraz wymagane na nie zasoby finansowe (wkład własny, pożyczki, dotacje). Wydatki obejmują m.in. zakup towarów, reklamę, wynagrodzenie pracowników, opłatę za czynsz, gaz, ogrzewanie, raty za kredyt, itp. Przy określaniu wydatków dodatkowo dokonuje się ich podziału na poszczególne grupy oraz uzasadnia się ich konieczność.
* **Bilans** - to zestawienie stanu posiadania firmy, a więc aktywów, czyli aktualnie posiadanych zasobów (środki pieniężne, maszyny i urządzenia, lokale, itp.) i pasywów, czyli źródeł pozyskania pieniędzy (np. kredyty, pożyczki, kapitał własny). Bilans jest obrazem sytuacji finansowej Twojej działalności w danej chwili.
* **Plan przepływów pieniężnych (ang. cash flow)** - to zestawienie wpływów i wydatków gotówkowych, czyli przepływów pieniężnych netto, w układzie miesięcznym na najbliższe lata. Jego celem jest wyjaśnienie źródeł zwiększenia lub zmniejszenia stanu środków zawartych w bilansie oraz stwierdzenie ile pieniędzy i kiedy firma będzie potrzebowała.
* **Rachunek zysków i strat** - przedstawia się w nim wszystkie przychody przedsiębiorstwa i ponoszone przez nie koszty (pośrednie i bezpośrednie). Jego celem jest ukazanie zdolności Twojej firmy do generowania zysków i samofinansowania.

Przedstawiając plan finansowy firmy wskazane jest również uwzględnienie opracowania metod kontroli jakości, sposobów fakturowania i składania zamówień, a także systemów kontroli bilansowej, sprawozdawczości oraz określenia odpowiedzialności za odchylenia od planów finansowych.

**Harmonogram**

**Do biznesplanu warto dołączyć również harmonogram realizacji przedsięwzięcia**, który stanowiłby swego rodzaju syntezę całego dokumentu.

**W takim harmonogramie należy zawrzeć:**

* planowany termin rozpoczęcia i zakończenia prac,
* opis poszczególnych etapów realizacji przedsięwzięcia,
* opis głównych czynników wpływające na realizację planów.

**Harmonogram nie jest niezbędnym elementem biznesplanu**, jednak dobrze sprecyzowane cele przedsiębiorstwa i sposób ich realizacji **pozwolą Ci na uporządkowanie działań podejmowanych w firmie**. Ponadto sporządzenie harmonogramu będzie świadczyć o tym, że jesteś świadomy tego co, kiedy i jak chcesz zrobić, a to zdecydowanie **postawi Cię w pozytywnym świetle w oczach inwestorów**.