



BIZNES PLAN – JAK SPRAWNIE PRZYGOTOWAĆ NOWE PRZEDSIĘWZIĘCIE

© Beata Kozyra 2018

2 dni

Poniższy program może być skrócony do 1 dnia lub
kilkugodzinnej prezentacji.

*Biznes plan umożliwia podejmowanie lepszych decyzji już dzisiaj a nie
w przyszłości*

...

CELE I KORZYŚCI SZKOLENIA:

Celem jest dostarczenie uczestnikom teoretycznej wiedzy i umiejętności praktycznych z zakresu tworzenia i realizacji biznes planu, a w szczególności:

- jak określić cele biznes planu i jego rodzaje
- jak zaprojektować strukturę biznes planu
- jakie stosować procedury, zasady oraz zunifikowane standardy tworzenia biznes planu
- jak dokonać analizy sytuacji wewnętrznej przedsiębiorstwa w kontekście potrzeb biznes planu
- jakie narzędzia stosować do analizy rynku
- jak oceniać jakość planu
- jak kontrolować realizację założeń biznes planu

METODY SZKOLENIA:

Szkolenie ma charakter treningu umiejętności praktycznych. Prowadzony jest z wykorzystaniem, m.in. analizy przypadków (case study), burzy mózgów, ćwiczeń zespołowych i indywidualnych, gier i symulacji interaktywnych, odgrywania ról, wymiany doświadczeń oraz mini wykładów, a także w oparciu o konkretne przykłady wskazane przez Klienta.

MATERIAŁY SZKOLENIOWE:

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych.

PROGRAM BAZOWY

Zawartość programu może być dostosowana do konkretnych potrzeb Klienta.

1. WPROWADZANIE

- Istota i pojęcie business planu.
- Cele przygotowania i odbiorcy biznes planu.
- Korzyści z przygotowania biznesplanu.
- Zasady i standardy obowiązujące w przygotowaniu biznes planu.
- Budowa biznes planu – struktura biznes planu firmy handlowej
 - streszczenie biznes planu
 - pomysł na biznes – opis przedsięwzięcia
 - część informacyjna – charakterystyka przedsiębiorstwa
 - analiza rynku
 - analiza potencjału firmy
 - plan marketingowy
 - plan organizacyjny
 - plan finansowy
 - załączniki

Ćwiczenie: przykładowe rodzaje biznes planów

2. POMYSŁ NA BIZNES – OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA

- Przedmiot inwestycji - opis produktu/ów
- Cechy wyróżniające produkty na tle konkurencji
- Planowane kanały sprzedaży
- Posiadane certyfikaty
- Opis planowanego sposobu zarabiania
- Plan rozwoju produktu i sprzedaży

Ćwiczenie: przygotowanie opisu przedsięwzięcia

3. ANALIZA RYNKU

- Sytuacja na rynku:
 - charakterystyka branży i stopień rozwoju branży
 - wielkość rynku i perspektywy rozwoju rynku
 - barier wejścia i wyjścia

- Analiza klientów docelowych środków smarnych:
 - typ klientów (osoby fizyczne, firmy, organizacje)
 - segmentacja
- Analiza aktualnej i potencjalnej konkurencji na rynku
 - struktura konkurencji
 - najważniejsze firmy działające w branży (liderów)
 - strategię działania firm konkurencyjnych
 - możliwości wejścia nowych konkurentów oraz wpływ produktów substytucyjnych
- Analiza SWOT

Ćwiczenie: przeprowadzenie analizy klientów, konkurentów oraz analizy SWOT

4. PLAN MARKETINGOWY

- Marketing mix:
 - produkt i usługi towarzyszące
 - cena
 - dystrybucja
 - promocja

- Plan marketingowy
- Prognoza sprzedaży

Ćwiczenie: przygotowanie wybranych elementów planu marketingowego

5. PLAN ORGANIZACYJNY

- Ogólny plan rozwoju sprzedaży środków smarnych w 3-5-letnim horyzoncie czasowym
- Dokładny harmonogram działań realizacji przedsięwzięcia

Ćwiczenie: przygotowanie planu organizacyjnego

6. PLAN FINANSOWY

- Bilans otwarcie
- Rachunek zysków i strat – koszty i przychody przedsięwzięcia w okresie objętym przez biznesplan (min. 3 lata)
- Analiza efektywności inwestycji – opłacalność przedsięwzięcia

Ćwiczenie: opracowanie wybranych elementów planu finansowego

7. WDROŻENIE I KONTROLA WYKONANIA BIZNES PLANU

- Warunki brzegowe wdrożenia biznes planu
- Istota kontroli

- Narzędzia kontroli

8. STRESZCZENIE BIZNESPLANU – KONIEC, CZYLI DOBRY POCZĄTEK

- Zwięzła charakterystyka przedsięwzięcia, główne założenia realizacyjne oraz oczekiwane skutki.
- Informacje potwierdzające umiejętności i kompetencje twórcy (lub twórców) przedsięwzięcia.
- Określenie potrzeb finansowych i ich strukturę (koszty całego przedsięwzięcia z opisem przeznaczenia) oraz ocena opłacalności przedsięwzięcia.

Ćwiczenie: *opracowanie streszczenia biznes planu*

9. PODSUMOWANIE

- Konkluzja – kluczowe czynniki udanego biznes planu.

KSIAŻKA W PREZENCIE!

