

Podstawy przedsiębiorczości.

Klasa II ABO

19.05.2020

Temat: Biznesplan.

Zanim przeczytacie lekcję z podręcznika i notatkę, proszę zastanówcie się:

Co to jest plan, po co pisze się plan i w czym on pomaga?

Jakie znasz plany i używasz w codziennym życiu?

Czego dotyczy biznesplan?

Biznesplan- to dokument zawierający analizę celów i sposobów prowadzenia firmy.

Pełni on 2 podstawowe funkcje:

1. wewnętrzną – umożliwia właściwe wykorzystywanie zasobów, możliwości firmy i pozwala na właściwe organizowanie bieżącej i przyszłej działalności firmy.
2. zewnętrzną- umożliwia otrzymanie dotacji, kredytów i innych środków finansowych. Jeżeli firma chce dostać kredyt na swoją działalność- każdy bank zażąda przedstawienia biznesplanu.

Przed rozpoczęciem własnej działalności gospodarczej, każdy musi dokładnie przemyśleć i zaplanować swoje działania.

Rozpoczęcie działalności firmy jest bardzo poważnym krokiem i nie można podejmować pochopnych, nieprzemyślanych decyzji, bo skutkiem tego będą problemy.

Dlatego każdy przyszły przedsiębiorca musi szczegółowo przemyśleć i przygotować biznesplan swojego przedsiębiorstwa.

Zasady opracowania biznesplanu.

Biznesplan powinien być:

- ulożony w logiczną całość- aby czytając go, mieć pełny obraz działania firmy
- opracowany na podstawie rzetelnych i konkretnych informacji
- elastyczny- mieć kilka wariantów działania firmy np. na wypadek kryzysu, czy wysokich zysków
- poprawny językowo, jasnym, fachowym językiem.

Biznesplan ma ustaloną strukturę i obejmuje wszystkie obszary działania firmy.

To rozpisany krok po kroku plan działania przedsiębiorstwa.

Zawiera:

- 1) rodzaj zamierzonej działalności- czyli co będzie produkować albo jaką usługę oferować klientom
- 2) środki finansowe- czyli ile kasy potrzeba i skąd ją weźmiesz zanim otworzysz firmę
- 3) lokalizacja- gdzie będzie się znajdować firma.
Pamiętaj, miejsce lokalizacji ma duże znaczenie dla powodzenia firmy.
- 4) Struktura organizacyjna- czyli jakie stanowiska będą w twojej firmie, kto od kogo będzie zależał.

- 5) Metody organizacji i zarządzania- czyli jakich pracowników będziesz potrzebował
- 6) analiza rynku- czyli musisz dokładnie przeanalizować, czy towar, który będziesz produkował będzie miał nabywców.
Musisz wiedzieć w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż, reklama i promocja twoich produktów.
Produkcja towaru to jedno, a znalezienie klientów i ciągłość sprzedaży to drugie.
Analiza rynku to również sprawdzenie konkurencji.
- 7) Analiza finansowa- czyli dokładne zaplanowanie wydatków, jakie firma będzie ponosić w trakcie działania.
Trzeba podliczyć- wyliczyć wszystko! Każdy wydatek związany z zakupem surowców do produkcji, maszyn, narzędzi, pensje dla pracowników, opłaty za media,
raty za kredyty. Jest tego dużo.

Celem każdej prowadzonej działalności jest zysk. Firma ma zyski, jeżeli sprzeda swój produkt powyżej wartości kosztów jego produkcji.

Przykład.

Wyprodukowałam szafę.

Koszt produkcji to 50 zł (tyle kosztowały deski, gwoździe, zużycie maszyn, prądu, wody.).

Sprzedałam tę szafę za 100 zł. Czy zwróciły mi się koszty i jeszcze zarobiłam 50 zł.

To jest mój zysk.

To taki drobnutki przykład. Prowadząc firmę, te obliczenia kosztów i zysków są znacznie bardziej skomplikowane.

Dlatego oblicza się próg rentowności. Czyli za ile trzeba sprzedać towar, żeby na nim zarobić i mieć zyski.

Zadanie.

Proszę, przeczytajcie rozdział w podręczniku.