

PRZEWODNIK DO PRZYGOTOWANIA PLANU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

CZYM JEST PLAN DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (BIZNES-PLAN), I DO CZEGO JEST ON NAM POTRZEBNY?

Plan działalności gospodarczej jest pisemnym dokumentem, opisującym naszą firmę, jej cele i strategię, główny rynek oraz przewidywania finansowe. Ważne jest aby posiadać taki plan, ponieważ pozwoli to nam na ustalenie realistycznych celów, zapewnienie finansowania z zewnątrz, pomiar osiągniętych sukcesów, zestawienie wymagań operacyjnych oraz ustalenie jasnych przewidywań finansowych. Przygotowanie planu pomoże nam skoncentrować się na tym, jak prowadzić nasz nowy biznes oraz da nam większą szansę na sukces.

Uzyskanie pomocy finansowej na rozpoczęcie działalności gospodarczej jest bezpośrednio związane z jakością naszego planu. Aby instytucja finansowa lub inwestorzy brali nas poważnie jako kandydata na otrzymanie środków finansowych, musimy wykazać, że rozumiemy każdy aspekt naszego biznesu, a także jego potencjał do przynoszenia zysku.

Plan działalności gospodarczej to więcej niż papier na pokaz dla kredytodawców i inwestorów. Jest on również niezbędny przy planowaniu rozwoju i wzrostu firmy. Sukces naszego biznesu może zależeć od naszych planów na przyszłość.

Poniżej znajdują się przykłady pytań, które należy sobie zadać przy przygotowywaniu planu działalności gospodarczej:

- W jaki sposób sprawię, że firma będzie przynosiła zyski?
- Jak będę prowadził biznes, jeśli poziom sprzedaży będzie niski lub zyski zmniejszą się?
- Kto jest moją konkurencją i jak będziemy mogli współistnieć?
- Jaki jest mój główny rynek?

CO POWINIEN ZAWIERAĆ PLAN DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ?

Wprowadzając plany działalności gospodarczej mogą mieć różną długość i zasięg, jednak wszystkie dobre plany posiadają pewne wspólne elementy. Poniższe punkty powinny zostać zawarte w każdym planie działalności gospodarczej:

1. Streszczenie (opis biznesu)
2. Określenie okazji do rozpoczęcia działalności gospodarczej
3. Planowana strategia marketingowa i strategia sprzedaży
4. Zespół pracowników
5. Codzienna działalność
6. Przewidywania finansowe w ramach planu
7. Inne praktyczne dokumenty

Streszczenie (opis biznesu)

Streszczenie jest przeglądem głównych punktów, zawartych w naszym planie działalności gospodarczej. Często jest to uważane za najważniejszą część planu. Znajduje się ono na początku i zazwyczaj jest pierwszą rzeczą, którą przeczyta potencjalny inwestor lub kredytodawca. Streszczenie powinno:

- zawierać główne punkty ze wszystkich innych części planu, wyjaśniające zasady naszego biznesu
- być wystarczająco interesujące, aby czytelnik miał chęć przeczytać cały plan
- być krótkie i zwięzłe - nie więcej niż dwie strony

Wprowadzając streszczenie jest pierwszą częścią planu, dobrze jest jednak napisać je na końcu, gdy wszystkie inne części planu zostały już sformułowane.

Określenie okazji do rozpoczęcia działalności gospodarczej

W tej części planu opisujemy, na czym polega nasz biznes, jakie produkty lub usługi będziemy oferowali, oraz nasze plany względem firmy. Część ta zazwyczaj zawiera następujące tematy:

- kim jesteśmy
- co robimy
- co mamy do zaoferowania
- rynek, na który namierzamy się

Pamiętajmy, że osoba czytająca nasz plan może nie rozumieć naszego biznesu, jego produktów lub usług tak dobrze jak my. Wobec tego, dobrze jest unikać skomplikowanej terminologii. Dobrym pomysłem jest dać tę część do przeczytania komuś, kto nie jest związany z tego typu biznesem. W ten sposób upewnimy się, że ktokolwiek będzie w stanie tę część zrozumieć.

Oto niektóre rzeczy, które należy wyjaśnić:

- Czy zaczynamy nowe przedsięwzięcie, kupujemy istniejącą firmę czy też rozszerzamy biznes już istniejący?
- Gałąź gospodarki, w której firma prowadzi działalność
- Wyjątkowy charakter naszego produktu lub usługi
- Przewaga, jaką mamy nad konkurencją
- Główne cele przedsięwzięcia
- Struktura prawna firmy (własność indywidualna, spółka, korporacja)

Można także podać datę, kiedy firma została zarejestrowana lub datę inkorporacji, nazwę firmy, adres i wszelkie dane kontaktowe.

Planowana strategia marketingowa i strategia sprzedaży

Dobry plan działalności gospodarczej zawiera rozdział, który opisuje konkretne działania, które będą zastosowane aby promować i sprzedawać nasze produkty lub usługi. Dobrze napisany rozdział o sprzedaży i marketingu pokazuje, że mamy wyraźną wizję dostarczenia naszego produktu lub usług na rynek i że jesteśmy w stanie odpowiedzieć na następujące pytania ze strony czytelnika:

- Kim są nasi klienci? Zróbmy trochę badań i podajmy szczegóły dotyczące charakterystyki klientów, zainteresowanych naszym produktem lub usługami. Można również opisać, jak będziemy prowadzili promocję wśród potencjalnych klientów.
- W jaki sposób dotrzemy do naszych klientów? Powinniśmy znać naszą klientelę i wiedzieć, jak najlepiej do niej dotrzeć. Badania pomogą nam ustalić najbardziej skuteczne metody docierania do wybranej klienteli, czy to przez Internet, telefonicznie, czy też poprzez kontakt osobisty.
- Kim jest nasza konkurencja? Gdy się tego dowiemy, powinniśmy przemyśleć nasze słabe i mocne strony oraz użyć te informacje dla oceny potencjalnych okazji i zagrożeń dla naszego biznesu.
- W jaki sposób przedstawimy nasz produkt lub usługę? Należy opisać, co sprawia że nasz produkt lub usługa ma szczególną wartość dla rynku, którym jesteśmy zainteresowani.
- Jak będziemy ustalali ceny? Informacje te powinny ogólnie przedstawić naszą strategię ustalania cen, a w tym takie elementy jak rabaty, ceny na duże zamówienia oraz sprzedaż grupową.

Zespół pracowników

Nie zaniedbujmy tej części planu. Inwestorzy muszą wiedzieć, czy my i nasi pracownicy posiadamy wymagane kwalifikacje, motywację i doświadczenie aby osiągnąć sukces. Rozdział ten opisuje ludzi, pracujących w naszej firmie, i to, jak zamierzamy zarządzać naszymi działaniami. Oto rodzaj informacji, które mogą być zawarte w tej części:

- krótki plan lub schemat organizacyjny firmy
- notki biograficzne na temat personelu zarządzającego firmą (włącznie z nami)
- kto co robi, wraz z krótkim opisem wszystkich pozycji
- umiejętności, wymagane na każdej pozycji
- inne istotne informacje na temat pracowników

Dobrym pomysłem jest również przedstawić zarys planów dotyczących poboru nowych pracowników i ich stażu, a także koszty i harmonogram.

Codzienna działalność

Rozdział na temat działalności firmy powinien ogólnie przedstawić codzienne wymagania operacyjne, niezbędną infrastrukturę, systemy zarządzania i niezbędne systemy informatyczne, a także wszelkie planowane usprawnienia. Rozdział ten zazwyczaj zawiera poniższe informacje:

- Codzienne działania - opis godzin otwarcia, wahania sezonowe, dostawcy i warunki kredytu z ich strony, itp.
- Wymagana infrastruktura - elementy takie jak rozmiar budynku i lokalizacja, informacje na temat umów leasingowych, oferty ze strony dostawców oraz dokumentacja na temat licencji.
- Informatyczne systemy zarządzania - kontrola inwentarza, zarządzanie kontami, kontrola jakości oraz zbieranie danych na temat klientów.
- Wymagania co do systemów informatycznych - opis naszego systemu, konsultanci lub usługi serwisowe z tym związane, oraz ogólny plan rozwoju w zakresie informatyki.

Przewidywania finansowe w ramach planu

Przewidywania finansowe przekładają nasz plan na liczby. Każdy dobry plan działalności gospodarczej powinien zawierać przewidywania finansowe na następne trzy do pięciu lat. Prognoza na pierwsze 12 miesięcy powinna zawierać najwięcej szczegółów, koszty i dochody, aby pozwolić inwestorom na zrozumienie naszej strategii.

Przewidywania finansowe powinny zawierać:

- zestawienie przepływu gotówkowego - saldo gotówkowe oraz charakterystykę przepływu pieniędzy w okresie pierwszych 12 - 18 miesięcy, włącznie z kapitałem zakładowym, pensjami i kwotami sprzedaży
- przewidywane zyski lub straty - przewidywany poziom zysku, oparty na przewidywanym poziomie sprzedaży, kosztach produkcji lub świadczenia usługi, oraz kosztach własnych
- przewidywany poziom sprzedaży - ile pieniędzy spodziewamy się uzyskać ze sprzedaży naszych produktów lub usług

Oto niektóre inne elementy, warte rozważenia:

- Jaką kwotę kapitału potrzebujemy, jeśli zwracamy się o finansowanie z zewnątrz?
- Jakie zabezpieczenia możemy zaoferować wierzycielom?
- Jak planujemy spłacić długi?
- Jakie mamy źródła dochodów i wpływów pieniężnych?
- Przewidywania powinny zawierać kilka różnych scenariuszy.
- Przegląd elementów ryzyka i przygotowanie planów awaryjnych aby zrównoważyć ryzyko.
- Przegląd punktów odniesienia i wartości średnich dla danego typu biznesu.

Ważne jest aby wykonać niezbędne badania i zorientować się, jak nasz biznes ma się w porównaniu do innych małych biznesów w naszej dziedzinie gospodarki.

Inne praktyczne dokumenty

Poniższe rozdziały nie zawsze są wymagane, mogą jednak podnieść jakość planu:

- Plan wprowadzania w życie - rozdział ten ustala orientacyjne daty ukończenia poszczególnych elementów planu i osiągnięcia ustalonych celów.
- Załączniki - powinny one zawierać materiały pomocnicze, takie jak licencje i pozwolenia, umowy, kontrakty i inną dokumentację, wspierającą nasz plan.

KTO POWINIEN NAPISAĆ NASZ PLAN DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ?

Powinien go napisać sam przedsiębiorca lub przedsiębiorcy, czyli my. Jest to nasz plan i nasz biznes, nie bójmy się jednak zwrócić o pomoc do personelu zarządzania, konsultantów, rewidentów, księgowych, edytorów materiałów drukowanych oraz innych ludzi z doświadczeniem.