

PLAN BIZNESOWY

Kluczowe pytania

W Internecie dostępnych jest wiele wzorów planów biznesowych. Aby sprawdzić, czy warto kontynuować badanie projektu, LGR nie musi analizować całego planu biznesowego razem z potencjalnym przedsiębiorcą. Jednak musi zrozumieć główne elementy projektu. Poniżej przedstawiono wybrane pytania, które powinny zostać rozważone przez LGR.

1. IDEA PROJEKTU

Należy zadać co najmniej następujące pytania:

- **Jakie są Twoje cele?**
Cele biznesowe, cele finansowe? Krótkoterminowe, długoterminowe?
- **Czemu ma służyć projekt?**
- **Co wyróżnia Twój produkt/Twoją usługę?**
Twoja unikalna propozycja sprzedażowa
- **Kto będzie prowadził działalność?**
Opis kierownictwa i pracowników
- **Kiedy będzie prowadzona działalność?**
Kiedy rozpocznie się realizacja projektu? Kiedy się zakończy? Jaki jest przewidywany czas trwania przedsiębiorstwa?
- **Jakie zasoby są niezbędne do realizacji projektu?**
*Zasoby finansowe
Umiejętności
Miejsce, sprzęt itp.*
- **Jak będziesz mierzyć sukces?**
- **Jak Twój projekt wpłynie na środowisko?**

Inne pytania:

-
-
-

2. RYNEK

Należy zadać co najmniej następujące pytania:

- **Jaka jest jednostka Twojego produktu?**
np. kg ryb, puszka/słoik pasty rybnej, osobonocleg itp.
- **Kim są Twoi potencjalni klienci? Ilu ich jest?**
- **Jakie podobne produkty są dostępne na (lokalnym) rynku? Kto je oferuje?**
- **Co wyróżnia Twój produkt?**
Porównaj cenę, dostępność, jakość, reputację, elementy innowacyjne z każdym z konkurentów.
- **Dlaczego Twoim zdaniem klienci kupią Twój produkt?**
Odwołaj się do odpowiednich badań rynku, o ile istnieją, a także do nieoficjalnych informacji, np. uzyskanych podczas rozmów z potencjalnymi klientami.

- Ile jednostek produktu/usługi zamierzasz sprzedać (w ciągu miesiąca, sezonu, roku itd.)?
- Jaką maksymalną ilość możesz wytworzyć?

Inne pytania:

-
-
-

3. PLAN FINANSOWY

Typowy plan biznesowy wymaga przedstawienia różnego rodzaju danych finansowych. Jednak najważniejsze jest wykazanie, że dochody pokryją koszty (w tym spłatę ewentualnych pożyczek, o ile istnieją).

- **Jakie są Twoje koszty stałe?**

Koszty stałe to koszty biznesowe, które ponosi się bez względu na skalę działalności. Obejmują one zazwyczaj:

	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Razem
Wynagrodzenia i inne koszty osobowe					
Wynajem powierzchni biurowych					
Konserwacja/utrzymanie sprzętu					
Spłaty pożyczek					
Promocja					
.....					

- **Jakie są Twoje koszty zmienne?**

Koszty zmienne to koszty, które zależą na przykład od wolumenu działalności (np. gdy produkujesz więcej pasty rybnej, musisz kupić więcej ryb i innych składników).

	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Razem
Zakup surowca					
Opakowanie					
Materiały eksploatacyjne, np. paliwo itp.					
Podatek					
.....					

- **Jaki jest Twój przewidywany dochód?**

Ilość sprzedanych jednostek	Cena za jednostkę	Dochód
X	Y	X * Y

- **Jaki jest Twój próg rentowności? Kiedy spodziewasz się go osiągnąć?**

Próg rentowności to punkt, w którym przychód ze sprzedaży pokrywa wszystkie koszty stałe i zmienne. Każda kwota przekraczająca tę kwotę przynosi zysk.

- **Jaka jest minimalna ilość sprzedaży, która pokryje Twoje koszty?**

Czy ta ilość jest realistyczna przy uwzględnieniu wszelkich potencjalnych ryzyk?

- **Jaki sposób pokrycia tych kosztów proponuje przedsiębiorstwo przed osiągnięciem progu rentowności?**

Inne pytania:

-
-
-