

Biznesplan

Plan lekcji

Ćwiczenie 1

Dyskusja – po co się robi biznesplan. (Żeby przekonać inwestora lub bank, żeby dał pieniądze na rozruch)

Ćwiczenie 2

Uczniowie mają sobie wyobrazić, że są grupą inwestorów. Posiadają dużą ilość pieniędzy, które chcą zainwestować w jakieś przedsięwzięcie. Różni przedsiębiorcy zwracają się do nich z prośbą o zainwestowanie w ich interes. Uczniowie robią spis informacji, jakie chcieliby znać przed podjęciem decyzji, w który interes wejść. (Burza mózgów na szarym papierze) – Uczniowie powinni wymyślić następujące informacje, które muszą znać zanim podejmą decyzję o inwestycji::

Kim jest przedsiębiorca

Nazwa firmy

Dane firmy

Doświadczenie firmy

Sytuacja finansowa firmy

Opis przedsięwzięcia

Na czym polega przedsięwzięcie – istota produktu, usługi

Jaka korzyść dla klientów

W jaki sposób to przedsięwzięcie jest inne od podobnych, konkurencyjnych

Czy firma podoła przedsięwzięciu

Zdolność firmy do wyprodukowania danego towaru czy świadczenia usługi

Jaka jest organizacja firmy, kluczowe osoby i ich doświadczenie

W jaki sposób zdobędzie klientów = plan marketingowy

Badanie konkurencji, czy coś podobnego już istnieje, ile kosztuje = analiza rynku

Cena

Sposoby promocji

Dystrybucja

Czy przedsięwzięcie jest realne ze względów czasowych

Terminy, kiedy co = harmonogram, cele szczegółowe wraz z terminami ich osiągnięcia

Kiedy jakie pieniądze będą potrzebne i skąd się wezmą = plan finansowy

Zyskowność przedsięwzięcia

Break Even Point, czyli ile sztuk trzeba sprzedać, żeby wyjść na 0, a ile żeby zarobić

Podsumowanie i ryzyko przedsięwzięcia

= Analiza SWOT

Ćwiczenie 3

Rozdaj pocięte fragmenty biznesplanu. (patrz tabela Materiały do ułożenia) Uczniowie dyskutują i ustalają kolejność, w jakiej powinny się te elementy pojawić w BIZNESPLANIE

Ćwiczenie 4

Każdy z uczniów losuje jedną z karteczek z ćwiczenia 3. Nie pokazuje jej nikomu tylko opowiada, po co ten element biznesplanu jest konieczny. Reszta zgaduje, o który element chodzi. Na przykład: Spis treści – potrzebny, żeby czytający mógł łatwo znaleźć potrzebną informację, Streszczenie – żeby nie tracił czasu, Harmonogram – pozwala mu ocenić czy przedsięwzięcie jest realne ze względów czasowych, Plan techniczno-organizacyjny – ma przekonać inwestora (lub bank), że przedsiębiorca jest w stanie podołać zadaniu, itp.

© Anna Gębka-Suska of 4ELT



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Materiały do ułożenia

<p>a Plan finansowy kiedy jakie pieniądze będą potrzebne i skąd się wezmą = Zyskowość przedsięwzięcia Break Even Point, czyli ile sztuk trzeba sprzedać, żeby wyjść na 0, a ile żeby zarobić</p>	<p>b Plan marketingowy Badanie konkurencji, czy coś podobnego już istnieje, ile kosztuje = analiza rynku Cena Sposoby promocji Dystrybucja</p>
<p>c Plan techniczno-organizacyjny Zdolność firmy do wyprodukowania danego towaru czy świadczenia usługi Jaka jest organizacja firmy, kluczowe osoby i ich doświadczenie</p>	<p>d Dane o przedsiębiorstwie Nazwa i dane adresowe, charakterystyka firmy doświadczenie i sytuacja finansowa firmy</p>
<p>e Streszczenie Krótki opis przedstawiający zarys przedsięwzięcia</p>	<p>f Podsumowanie Także opis ewentualnego ryzyka</p>
<p>g Harmonogram Czy przedsięwzięcie jest realne ze względów czasowych, terminy, kiedy co, cele szczegółowe wraz z terminami ich osiągnięcia</p>	<p>h Spis treści</p>
<p>i Opis przedsięwzięcia Na czym polega przedsięwzięcie – istota produktu, usługi Jaka korzyść dla klientów W jaki sposób to przedsięwzięcie jest inne od podobnych, konkurencyjnych</p>	<p>Właściwa kolejność: E, h, d, i, c, b, g, a, f</p>

© Anna Gębka-Suska of 4ELT



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

