



# BIZNESPLAN 3.65

# Konceptualizacja

Jerzy T. Skrzypek

Kraków 2020



- 1 {
  - Prezentacja zawiera charakterystykę koncepcji przedsięwzięcia
- 2 {
  - Źródło: książka Biznesplan w 10 krokach



- » Model biznesowy - jest to plan, który tworzy przedsiębiorstwo w celu wygenerowania przychodu i maksymalizacji zysku operacyjnego. Określa relacje pomiędzy uczestnikami rynku, informuje jak przedsiębiorstwa działają, tj. w jaki sposób tworzą wartość dla klientów, towary i usługi oraz z czego czerpią zyski.
- » Alexander Osterwalder, co-author of **Business Model Generation**: *when you have designed and thought through your business model you have the perfect basis for writing a good business plan.'*

## Model biznesowy



Partners):

- 1
- 2
- 3

Activities):

- 1
- 2
- 3

Propositions):

- 1
- 2
- 3

(Customer Relationships):

- 1
- 2
- 3

(Customer Segments):

- 1
- 2
- 3

Kluczowe zasoby (Key Resources):

- 1
- 2
- 3

Kanały dystrybucji (Chanel):

- 1
- 2
- 3

Struktura kosztów (Cost structure):

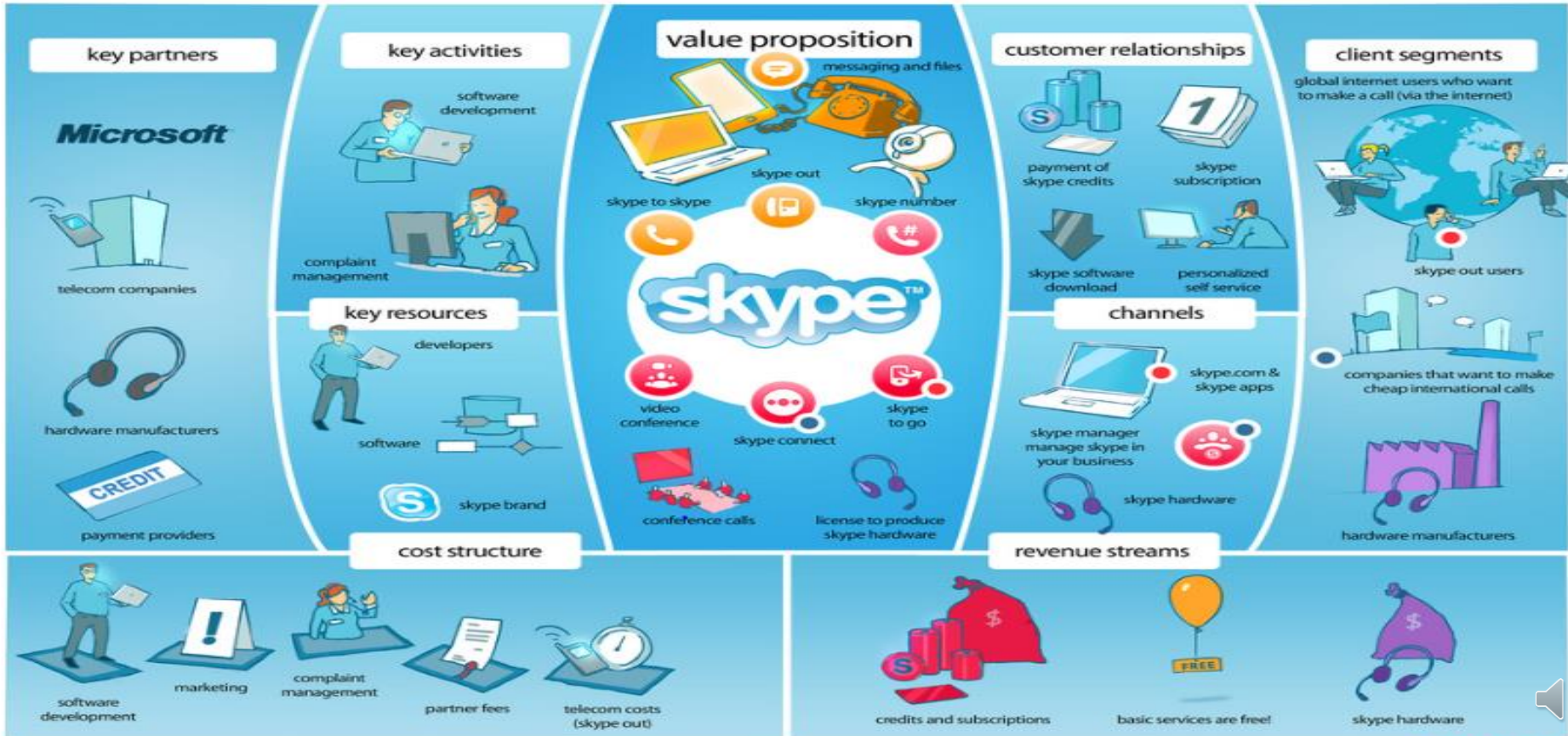
- 1
- 2
- 3

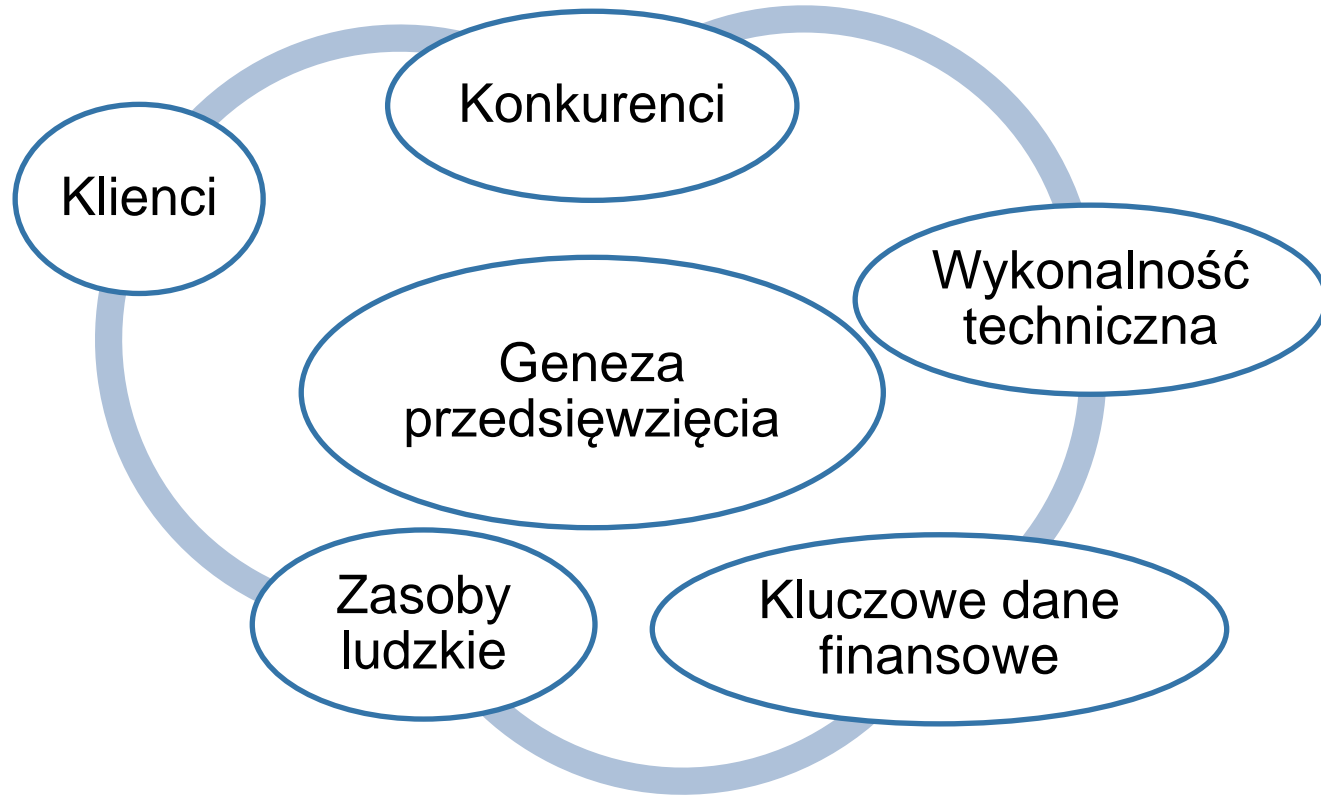
Strumienie przychodów Revenue Streams:

- 1
- 2
- 3



# Model przed przejęciem przez Microsoft





## Główne elementy koncepcji przedsięwzięcia



# Elementy koncepcji przedsięwzięcia



## Zagadnienia formalne

<b>Nazwa przedsięwzięcia</b>	Nazwa przedsięwzięcia
<b>Dane podmiotu</b>	Nazwa podmiotu realizującego przedsięwzięcie Forma prawna Dane adresowe
<b>Adresaci planu</b>	Cele sporządzenia biznesplanu
<b>Autor planu</b>	Dane autora planu





Przedsięwzięcie	
<b>Opis przedsięwzięcia</b>	Charakterystyka podstawowych elementów przedsięwzięcia
<b>Geneza</b>	Źródło powstania przedsięwzięcia umożliwiające określenie punku odniesienia do oceny pomysłu
<b>Opis produktów, usług i towarów</b>	Należy wskazać wszystkie produkty, usługi i towary związane z realizacją pomysłu. Opis zostanie rozszerzony w kolejnych punktach planu (sfera marketingowa i techniczna)



## Elementy strategii

<b>Otoczenie i zasoby</b>	Należy wskazać ograniczenia leżące po stronie otoczenia i zasobów przedsiębiorstwa. Czy możliwe jest pokonanie tych ograniczeń?
<b>Charakterystyka głównych konkurentów</b>	Należy scharakteryzować głównych konkurentów
<b>Bariery wejścia i wyjścia z rynków</b>	Należy określić poziom barier wejścia na rynek oraz warunki opuszczenia rynku
<b>Przewaga konkurencyjna</b>	Należy wskazać te cechy produktów, usług i towarów, które mogą być źródłem wypracowania przewagi nad konkurentami
<b>Cele strategiczne</b>	Należy wskazać cele strategiczne związane z realizacją przedsięwzięcia



# Sfera techniczna

## Wykonalność techniczna

Należy odpowiedzieć na pytanie czy przedsięwzięcie jest wykonalne od strony technicznej?

## Nakłady inwestycyjne i odtworzeniowe

Należy wskazać rodzaj i poziom nakładów inwestycyjnych i odtworzeniowych

## Koszty w sferze technicznej

Należy wskazać rodzaj kosztów oraz ich poziom



## Sfera organizacyjna

<b>Harmonogram przedsięwzięcia</b>	Należy określić horyzont planu (liczbę okresów, na który będzie opracowany plan) oraz kamienie milowe
<b>Kadra menedżerska</b>	Charakterystyka kadry menedżerskiej, uwzględniająca wykształcenie oraz doświadczenie zawodowe w danej branży
<b>Pracownicy</b>	Należy wskazać liczbę zatrudnionych pracowników, ich kwalifikacje oraz formę zatrudnienia
<b>Struktura organizacyjna</b>	Należy przedstawić strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa
<b>Koszty wynagrodzeń</b>	Należy wskazać koszty wynagrodzeń wraz z narzutami



## Sfera marketingowa

<b>Charakterystyka klientów</b>	Należy scharakteryzować segmenty rynku. Niezbędne jest wskazanie czynników, od których zależy poziom satysfakcji klientów
<b>Prognoza przychodów ze sprzedaży</b>	Najlepiej można ją obliczyć jako iloczyn spodziewanego poziomu sprzedaży oraz ich ceny
<b>Promocja i reklama</b>	Należy scharakteryzować nakłady na promocję i reklamę.
<b>Kanał dystrybucji</b>	Należy wskazać kanały dystrybucji (sprzedaż detaliczna, hurtowa, sklep internetowy...)
<b>Koszty sfery marketingowej</b>	Należy wskazać poziom kosztów sfery marketingowej, takich jak: koszty promocji i reklamy, koszty utrzymania kanału dystrybucji



<b>Założenia planu finansowego</b>	Założenia planu finansowego pochodzą z planu strategicznego oraz planu marketingowego, technicznego i organizacyjnego
<b>Prognoza sprawozdań finansowych</b>	Należy zamieścić przynajmniej prognozę przychodów, kosztów oraz zysków
<b>Zestaw analiz finansowych</b>	Należy zamieścić zestaw podstawowych analiz finansowych
<b>Analiza wrażliwości</b>	Należy wskazać zmienne, które mogą przyjmować inne wartości niż założono wraz z oceną skutków tych zmian



# Wnioski i rekomendacje



### 1. Koncepcja przedsięwzięcia

- Opracowanie koncepcji przedsięwzięcia

### 2. Prezentacja koncepcji przedsięwzięcia

- Prezentacja koncepcji przedsięwzięcia (szablon: Koncepcja przedsięwzięcia)

### 3. Studium wykonalności

- Przekształcenie zawartości szablonu w studium wykonalności (jeśli to konieczne)

### 4. Charakterystyka przedsięwzięcia

- Przekształcenie zawartości szablonów rozdział 2 biznesplanu: Charakterystyka przedsięwzięcia

## Zadania do wykonania







**Rozwój koncepcji - dalsze kroki**



**KONIEC PREZENTACJI**

