

Rozpoczęcie własnego biznesu polega na dogłębnym i obszernym określeniu własnych możliwości oraz zdefiniowaniu słabych stron. Dokumentem który może nam w tym pomóc jest biznes plan. Dokładne przygotowanie biznes planu pozwoli nie tylko na zachęcenie potencjalnych inwestorów, ale również ułatwi rozplanowanie początkowych działań przedsiębiorców.

Głównym zadaniem biznes planu jest przedstawienie założeń dotyczących działalności firmy. Im bardziej szczegółowo i drobiazgowo będzie przygotowany, tym łatwiej będzie uniknąć na samym początku trudności i nieudolności. Warto w trakcie projektu gruntownie przemyśleć co, oraz jakimi środkami chce się osiągnąć. Biznes plan jest bowiem niezwykle istotny w momencie pozyskiwania inwestorów, gdyż to z tego dokumentu będą korzystać by dowiedzieć się co przedsiębiorca chce zrobić z ich kapitałem. Znaczące jest to, by projekt nie był przygotowany bezmyślnie. Należy tu unikać przypadkowości, która również jest bardzo niewskazana w trakcie początkowych działań biznesowych. Nie należy zatem lekceważyć znaczenia biznes planu. Oprócz swoich podstawowych funkcji, jest on również doskonałym narzędziem planowania oraz usprawniania działań firmy. Biznes plan jest jednak mylnie traktowany jako krok początkowy rozpoczynania nowej działalności, podczas gdy powinien być tworzony w trakcie nowego przedsięwzięcia biznesowego, nawiązywaniu nowych relacji oraz przy zdobyciu nowych partnerów.

W trakcie tworzenia planu, przedsiębiorca powinien odpowiedzieć sobie na kilka bardzo ważnych pytań:

- co chcemy osiągnąć i w jaki sposób?
- jaki produkt mamy do zaoferowania, co go wyróżnia rynku?
- na jaki rynek chcemy wejść i kim będą nasi klienci?
- kim są nasi konkurenci?
- jakie są szanse, oraz jakie zagrożenia dla projektu?
- jakie są możliwości rozwoju naszego produktu?
- jakie możemy zdobyć potencjalne źródła finansowania?

Należy również się zastanowić jakie są nam potrzebne środki do zrealizowania projektu, oraz przygotować drobiazgowy harmonogram naszych działań. Oczywiście odpowiedź na powyższe pytania musi być dokładnie przemyślana i przede wszystkim realna. Górnolotne założenia oraz nadzieje nie znajdujące odzwierciedlenia w rzeczywistości będą najpewniej przyczyną porażki. Tutaj pojawia się kolejny atut biznes planu. Po dokładnej analizie możliwości i zagrożeń może się okazać, że interes prawdopodobnie nie przyniesie zamierzonych celów. Coś co w teorii wyglądało jak kura znosząca złote jajka, na analizie finansowej może wyglądać zupełnie inaczej. Jak więc widać biznes plan pozwala czasem oszczędzić wiele nerwów i finansowych strat.

Nie istnieje jeden dokładny model jak biznes plan powinien wyglądać. Każde przedsięwzięcie różni się od siebie i nie ma określonego schematu, jak plan powinien wyglądać. Jest jednak kilka standardowych punktów, które każdy biznes plan powinien posiadać.

Warto też zwrócić się z pytaniem do instytucji której chcemy przedstawić swoje pomysły, czy mają określone układy takich biznes planów. Pozwoli to na uniknięcie nieudolności. W sytuacji gdy konkretna forma nie jest wymagana, możemy pozwolić sobie na pewną dowolność. Oczywiście z zachowaniem odpowiedniej formy dla tego rodzaju dokumentów. I jedna z najważniejszych zasad w tworzeniu biznes planu – nie wolno podawać nieprawdziwych danych oraz zafałszowywać rzeczywistości. Podziała to tylko na niekorzyść. Instytucje finansowe dokładnie analizują takie dokumenty, więc obiecywanie kokosów z biznesie raczej nie pomoże nam w zdobyciu inwestorów. Odwrotnie - dokładność i rzetelność z pewnością nam w tym pomogą.

Budowa dobrego biznes planu.

1. Streszczenie. Krótki opis przedsięwzięcia

Wbrew pozorom streszczenie mimo że nie jest najistotniejszym elementem planu, jednak lekkomyślne przygotowanie może zniechęcić inwestorów. Od jego wyglądu zależy, czy inwestorzy będą chcieli dalej czytać dokument. W założeniu ma zainteresować inwestora przedsięwzięciem. Należy w nim zawrzeć pokrótce: cel przedsięwzięcia, potrzebne środki

finansowe, opis produktu/usługi, określone rynki docelowe, potencjalnych klientów oraz dane finansowe.

2. Charakterystyka przedsiębiorstwa

Należy tu koniecznie zawrzeć dane dotyczące firmy takie jak, nazwę firmy, formę prawną, dane teleadresowe czy przedmiot działalności. Należy dodać również historię, misję i cele firmy, a także posiadane zasoby. Opis ten jest stosunkowo krótki, jednak należy przygotować go bardzo dokładnie.

3. Charakterystyka produktu

Ten punkt ma za zadanie dokładne przedstawienie produktu/usługi, którą mamy do zaoferowania. Należy tu zawrzeć wszystkie informacje dotyczące naszego towaru. Nie wolno ominąć takich punktów jak: opis produktowy, sposób wytwarzania, przewagę konkurencyjną, korzyści dla klientów, przepisy prawne, czy drogę rozwoju produktu. Inaczej mówiąc wszystkie dane jakie posiadamy. Im obszerniej będzie on opisany, tym większa korzyść i szansa, że przypadnie do gustu inwestorom.

4. Zasoby ludzkie

Zgodnie z naukami o zarządzaniu, o potencjale firmy stanowią jej pracownicy. Należy się więc skupić również na ludziach, którzy będą razem z nami tworzyć ten biznes. W tym punkcie powinno się dokładnie opisać swoich pracowników, ich kwalifikacje, obowiązki, historię kariery, politykę płacową, strukturę organizacyjną firmy, narzędzia kontroli, czy system motywacyjny. Jeżeli korzystamy z pracowników spoza firmy, również należy to opisać. Im poważniej podejmiemy do tego podpunktu, tym autentyczniej zostaniemy bowiem odebrani.

5. Rynek i konkurencja

W tym rozdziale należy się szczególnie skupić na rynku docelowym oraz przyszłej konkurencji. Oczywiście nie należy tutaj niczego wybielać. Nawet jeżeli rynek docelowy będzie trudny do zdobycia, koniecznie należy o tym wspomnieć. Przedsiębiorcy mają świadomość konkurencji. Należy w takich sytuacjach opisać dokładny sposób na zyskanie przewagi. Szczerość będzie tu na pewno doceniona. Ważne jest również opisanie potencjalnych klientów. Co mamy im do zaoferowania, i dlaczego będziemy lepszym wyborem dla nich, niż inni. Należy również opisać segmentację rynku, panujące tendencje, charakterystykę konkurencji, bariery wejścia i wyjścia oraz analizę SWOT.

6. Strategia marketingowa i sprzedażowa

W tym punkcie biznes planu należy szczegółowo opisać swoje cele dotyczące strategii marketingowej i sprzedażowej. Wszystkie zamierzenia i działania, należy poprzeć prawdziwymi danymi z analizy rynku i konkurencji. Zwyczajowo ten punkt planu opisuje się na podstawie modelu 4P. Tak więc, drobiazgowo należy opisać wszystkie swoje zamiary dotyczące produktu, ceny, dystrybucji i promocji. Na pewno ten punkt zajmie więcej miejsca w naszym biznes planie niż inne, jednak należy pamiętać, że to nasza koncepcja, poparta aktualnymi analizami rynku, może być przeważająca na naszą korzyść.

7. Harmonogram działań

Każdy biznes plan nie może się obejść bez uporządkowanego harmonogramu działań. Inwestorzy chcą wiedzieć, w jaki sposób oraz kiedy zamierzamy wdrażać swoje działania. Dla nas również będzie bardzo pomocny taki szczegółowy plan, zwłaszcza na początku działalności. Oprócz terminowego rozplanowania działań, należy również opisać ewentualne czynniki które mogą wpływać na nasze przedsięwzięcia. W harmonogramie należy ująć cele i zamierzone terminy ich osiągnięcia, oraz sposób w jaki chcemy to zrobić. Zwyczajowo taki harmonogram przygotowuje się na 5 lat do przodu.

8. Analiza finansowa

Analiza finansowa to jeden z najważniejszych punktów w biznes planie. Do jego przygotowania należy się przyłożyć szczególnie starannie. Na tę część inwestorzy zwracają bowiem szczególną uwagę. Powinno się w nim ująć bilans, rachunek zysków i strat oraz przepływy środków pieniężnych. Oczywiście nie wskazane jest manipulowanie danymi. Absolutnie nie wolno nam też zaniżać prognozowanych strat, a tym bardziej nie należy podawać nie uzasadnionych, prawdopodobnie wielkich zysków. Po pierwsze, żaden potencjalny inwestor w to nie uwierzy, po drugie od razu

stracimy wiarygodność. Oczywiście jeżeli prognozowane zyski są obiecujące, nie należy ich zaniżać. Wszystkie dane jednak muszą być zgodne z tendencjami rynku. Tylko to może nam zagwarantować sukces.

9. Załączniki

W tym punkcie należy do biznes planu dołączyć załączniki, które będą rzeczywistym poparciem naszej wiarygodności. Mogą to być kopie umów, ocen, badań produktów, życiorysy pracowników, specyfikacje techniczne itp. Wszystkie dokumenty, które w naszej ocenie są ważne, należy dołączyć do biznes planu.

Tworzenie biznesplanu jest czasochłonne i zajmujące. Jednak korzyści jakie możemy osiągnąć zdecydowanie przewyższają wysiłek włożony w jego tworzenie. Dobry pomysł na biznes oraz jego skrupulatne przełożenie na papier, jest pierwszym krokiem do biznesowego sukcesu.

Autor: Dagmara Kałdunek, **IPO.pl**