

BIZNESPLAN

Biznesplan to Twój plan działania na pewien czas w którym planujesz założyć i prowadzić firmę
Sporządzając biznesplan jesteś w stanie oszacować szanse powodzenia planowanej działalności!

I. Mój pomysł jest wart zainwestowania

Przedstaw swój pomysł na założenie działalności gospodarczej w Jastrzębiu- Zdroju, działalność w swoich założeniach powinna być ukierunkowana na ekologię.

Opisz argumenty które uważasz że Twój pomysł jest ciekawy i opłacalny!

Kawiarnia Cafe Shop: <i>ludzie młodzi lubią spotykać się w takich miejscach</i> <i>ludzie coraz częściej lubią jadać na mieście np. lubią kuchnię wegetariańską</i>	Sklep internetowy z odzieżą, która powstaje TYLKO z recyklingu EKO SZAFKA: <i>moi rówieśnicy często kupują w Internecie</i> <i>odzież sprzedawana w Internecie jest „na kieszeń” nastolatków</i>	Twoja propozycja
--	---	-------------------------

II. Opis działania firmy – przedstawiam się

Opisz czym będzie zajmować się Twoja działalność, przedstaw ją w kilku zdaniach. Czy będziesz produkował, jeśli tak to przedstaw proces produkcji. Działalność może opierać na handlu – co będziesz chciał sprzedawać, opisz swoje towary. A może będziesz świadczył usługi, jeśli tak przedstaw swoją ofertę

Kawiarnia Cafe Shop: <i>- do sporządzania deserów będą wykorzystywane tylko surowce z rolnictwa ekologicznego</i> <i>- surowce będą przechowywane tylko w pojemnikach szklanych – STOP dla plastiku</i> <i>- kawiarnia będzie organizowała spotkania tematyczne z cyku MODA NA EKOLOGIĘ</i>	Sklep internetowy EKO SZAFKA: <i>- sprzedaż tylko odzieży używanej</i> <i>- skomputeryzowany system sortowania odzieży</i> <i>- sprzedaż dla konkretnych grup klientów: kobiet, mężczyzn i dzieci</i>	Czym charakteryzuje się Twoja firma? Co jest jej mocną stroną?
---	---	---

III. Wyróżniam się

Zaprojektuj logo oraz wymyśl nazwę firmy. Warto w tym miejscu pamiętać że zarówno logo jak i nazwa powinna nawiązywać do profilu Twojej firmy a jednocześnie wyróżniać się!

Kawiarnia Cafe Shop:



Sklep internetowy EKO SZAFKA:



Jakie logo będzie nawiązywało do Twojej firmy?
Jaka będzie jej nazwa?

IV. Klienci – adresaci firmy

Przedstaw do kogo kierujesz swoją ofertę, scharakteryzuj klientów: - kim są, - ich wiek, czym się interesują itp. Dlaczego wolą Twój produkt od innych: jakie cechy twojego produktu sprawiają że wybiorą właśnie twoja ofertę

Kawiarnia Cafe Shop:

- młodzież w wieku 15 – 28 lat
- kobiety w mieszkające w Jastrzębiu-Zdroju o co najmniej przeciętnych dochodach
- osoby pracujące, tzw. „klienci w biegu”, wykształcenie średnie lub wyższe
- młode małżeństwa przychodzące z dziećmi „po cos słodkiego”, ale promujące zdrowe odżywianie
- osoby ceniące dietę bezglutenową

Sklep internetowy EKO SZAFKA:

- kobiety w wieku 15 – 35 lat
- osoby o niskich i przeciętnych dochodach
- osoby zainteresowane dbałością o środowisko naturalne
- młode osoby kreujące indywidualny styl

Kim będzie Twój klient?

V. Warto poznać konkurencję

Podobne produkty jak Twoje oferują również inne firmy, scharakteryzuj swoją konkurencję: - kto to jest, - czym się wyróżnia, - jak długo już funkcjonuje na rynku, - jakie stosuje ceny?

Kawiarnia Cafe Shop:	Sklep internetowy EKO SZAFKA:	A jaką Ty masz konkurencję?
<p><u>Firmy konkurencyjne:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kawiarnia „Ciepła kawa” - Kawiarnia „Pyszne niebo” - w okolicy nie ma kawiarni, która wykorzystuje tylko surowce z rolnictwa ekologicznego oraz oferuje desery bezglutenowe 	<p><u>Firma konkurencyjna:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Sklep internetowy WINTID - kilkuletnia tradycja i stali klienci - brak limitów w liczbie wystawianych na sprzedaż towarów - wysokie koszty wysyłki 	

VI. Analiza SWOT

Oceń swoją działalność w ujęciu: słabych i mocnych stron (to są twoje czynniki wewnętrzne, na które możesz wpływać) oraz szanse i zagrożenia (to są twoje czynniki zewnętrzne które wpływają na twoją firmę)

ANALIZA SWOT KAWIARNI CAFE SHOP

<p>Mocne strony</p> <ul style="list-style-type: none"> - desery bezglutenowe - ekologiczne surowce - nastawienie na ekologię, rezygnacja z plastikowych pojemników - dobra lokalizacja - szybka i kulturalna obsługa - miła atmosfera - korzystne godziny otwarcia - organizacja tematycznych spotkań Moda na ekologię 	<p>Słabe strony</p> <ul style="list-style-type: none"> - małe doświadczenie w prowadzeniu kawiarni - niewystarczające środki na intensywny marketing i reklamę - konieczność wynajmowania lokalu słaba znajomość dostawców surowców ekologicznych
<p>Szanse</p> <ul style="list-style-type: none"> - rosnące zainteresowanie deserami bezglutenowymi - możliwość poszerzania oferty kawiarni o nowe ciasta, desery i napoje - ograniczona konkurencja - poszukiwanie nowych smaków przez klientów moda na spędzanie wolnego czasu „poza domem” 	<p>Zagrożenia</p> <ul style="list-style-type: none"> - rosnące koszty prowadzenia działalności gospodarczej (np. wzrost cen energii elektrycznej, wzrost cen najmu lokalu) - zmiany w systemie podatkowym - niestabilna sytuacja spowodowana pandemią

ANALIZA SWOT SKLEPU INTERNETOWEGO EKO SZAFKA

Mocne strony <ul style="list-style-type: none">▪ bardzo duże zróżnicowanie oferty▪ towary tylko znanych marek▪ dobra jakość towarów▪ asortyment oparty na sprzedaży jednostkowej▪ duże zyski na sprzedaży▪ bardzo komunikacja klienta z firmą (obsługa telefoniczna, mailowa i sprawnie działający chat bot)	Słabe strony <ul style="list-style-type: none">▪ ograniczone zasoby finansowe na etapie zakładania firmy▪ brak doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej▪ brak umów współpracy z dostawcami na starcie działalności▪ konieczność przestrzegania skomplikowanych przepisów o ochronie danych osobowych (RODO)
Szanse <ul style="list-style-type: none">▪ nawiązanie do rozwijającego się kierunku ZERO WASTE▪ możliwość rozszerzenia oferty o inny asortyment np. kosmetyki ekologiczne, eko-biżuteria▪ zwiększanie się rynku docelowego w wyniku szeroko promowanych ekologicznych działań edukacyjnych▪ podpisanie umowy współpracy z firmą kurierską Inpost	Zagrożenia <ul style="list-style-type: none">▪ możliwość łatwego odstąpienia od umowy sprzedaży (przepisy prawne niekorzystne dla sprzedającego)▪ pojawienie się firm konkurencyjnych▪ brak stabilności na rynku – rosnąca inflacja, wzrost płac minimalnych, itp.▪ zmieniające się nurty w stylu życia – dążenie od ograniczania zakupów SLOW FASHION

VII. Marketing – wszyscy mnie znają

W tym punkcie opisujesz swoje proste pomysły, które sprawią, że Twoja firma będzie widoczna na rynku. Pokaż działania, które mają zmobilizować odbiorców do skorzystania z Twojej oferty. Reklamując się, podkreśl korzyści dla klientów wynikające z zakupu Twojego produktu/usługi? Jakie działania zrealizujesz, aby mówiono dobrze o Twojej firmie w otoczeniu?

MARKETING KAWIARNI CAFE SFOP

- reklama w środkach masowego przekazu: Facebook, własna strona internetowa oraz oferta reklamowa zamieszczana na ulotkach informacyjnych, dostarczana mieszkańcom okolicznych osiedli
- rabaty cenowe dla uczniów w wybrane dni tygodnia
- dołączenie do serwowanych dań drobnych upominków
- karty stałego klienta – co piąta kawa GRATIS
- organizacja spotkań tematycznych Moda na ekologię – zaproszenie lokalnych mediów
- regularne informowanie mediów o działalności kawiarni
- włączenie się w akcje o charakterze charytatywnym np. WOŚP (tak zwany public relations **PR**)
- ogłoszenie konkursu na najciekawsze hasło reklamowe

MARKETING SKLEPU INTERNETOWEGO EKO SZAFA

- internetowa witryna sklepowa
- założenie klubu Eko Szafa – liczne promocje dla członków Klubu
- informacja promocyjna – zamieszczenie informacji mediach lokalnych
- organizacja spotkań promocyjnych w szkołach, przedszkolach na imprezach lokalnych
- prowadzenie na bieżąco kampanii reklamowych na YouTube, Facebooku i Instagramie
- nawiązanie współpracy z klubem Jastrzębski Węgiel promującego zakupy w sklepie EKO SZAFA
- realizacja programów: Produkty Dnia, Nowość czy Bestseller (programy zapewniają niższe ceny)

VIII. Pieniądze ważna rzecz

Prowadzenie każdej firmy wymaga zaangażowania środków pieniężnych. Przedstaw swoje możliwości pozyskania pieniędzy, które zostaną zainwestowane w daną działalność gospodarczą.

Propozycje:

- ✓ Kredyt na działalność gospodarczą
- ✓ Aniołowie Biznesu
- ✓ Znalezienie wspólnika
- Dotacje z Urzędu Pracy
- ✓ Konkursy biznesplanów
- ✓ Dotacje z Unii Europejskiej
- ✓ Finansowanie społecznościowe

IX. Mój plan działania

Przedstaw w okresie 1 roku etapy swoich działań, które planujesz zrealizować prowadząc swoją firmę

PLAN DZIAŁANIA KAWIARNI CAFE SFOP

- 1) 1 marca 2022 roku** - wystąpienie o dotację unijną w kwocie 10 000 zł w postaci „bezzwrotnej dotacji” z Urzędu Pracy.
- 2) 15 kwietnia 2022 roku** - zarejestrowanie w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.
- 3) 25 kwietnia 2022 roku** – rozpoczęcie działalności gospodarczej
- 4) 9 maja 2022 roku** – zatrudnienie 1 osoby: kelnera/kelnerki
- 5)** W maju firma rozpocznie działalność reklamową i promocyjną
- 6)** Nawiązywanie trwałych relacji ze stałymi, lojalnymi klientami firmy

PLAN DZIAŁANIA SKLPEU INTERNETOWEGO EKO SZAFA

Lp.	Termin	Działania
1	1-31 marzec 2022	Zgromadzenie kapitału początkowego – 3 wspólników wnosi po 1000,00 zł, dodatkowo otrzymują oni od lokalnego przedsiębiorcy wsparcie w kwocie 5000,00zł. RAZEM 8000,00zł
2	1 -30 kwiecień 2022	Formalności związane z założeniem działalności w formie spółki komandytowej - wpis do KRS, - zgłoszenie do Urzędu Skarbowego i ZUS-u - założenie konta bankowego - podział obowiązków pracy pomiędzy wspólnikami
3	15-30 kwietnia 2022	Nawiązanie współpracy z dostawcami towarów, opracowanie harmonogramu dostaw
4	21-30 kwiecień 2022	Opracowanie i wdrożenie internetowej witryny sklepowej EKO SZAFA
5	1-31 maja 2022	Promocja w prasie lokalnej oraz spotkania promocyjne w punktach publicznych w Jastrzębiu-Zdroju (szkoły, galerie, hala sportowa, przychodnie)
6	od 1 maja 2022	Otwarcie sklepu internetowego EKO-SZAFA
7	czerwiec 2022	Uruchomienie program Klub EKO SZAFA
8	lipiec 2022	Nawiązanie współpracy z firma kurierską InPost
9.	wrzesień 2022	Promocja wspólnej marki Jastrzębski Węgiel i EKO SZAFA
10	maj – grudzień 2022	Bieżące informacje w social mediach

X. PODSUMOWANIE

Na zakończenie uzasadnij, dlaczego osiągniesz sukces.