



## Szablon Biznes Planu

### Wprowadzenie

---

[Jest bramą do sukcesu Twojego biznes planu. W tym miejscu zwracasz uwagę na to co chcesz zrobić i dlaczego chcesz to zrobić. Powinno to być napisane tak, aby jasnym był fakt, czym chcesz się dokładnie zajmować. Mówiąc krótko - jest to tzw. wabik, który ma przyciągnąć i przekonać potencjalnych odbiorców, inwestorów do zainwestowania pieniędzy i poświęcenia czasu dla Twojej marki, Twojego pomysłu. Te - całościowe i kompleksowe informacje będziesz mógł wykorzystać - wplatając je do DNA marki, jej historii czy też pewnego dziedzictwa.]

Phama.co

## Company Overview (Przegląd informacji nt. Twojej marki)

---

[Informacje o firmie, są istotną częścią biznes planu. Powinny się tu znaleźć najważniejsze dane dotyczące Twojej marki wraz z jej misją i wizją. Wyobraź sobie, że musisz zaprezentować swoją markę osobom, które nie mają o niej pojęcia, nigdy o niej nie słyszały, ani też Cię nie znają. W tym punkcie uwzględnij takie informacje, po przeczytaniu których każdy dokładnie będzie wiedział - kim jesteś, co to za marka, jaki ma charakter. Tutaj też, należy zamieścić informacje dotyczące własności marki (np. będzie w całości Twoja, bądź masz zamiar założyć spółkę w której skład wejdą Twoi rodzice/znajomi/przyjaciele/ inwestorzy, albo - będziesz miał biznesowego partnera).]

Phama.co

Produkty

---

[Tego punktu, chyba bardziej objaśniać nie trzeba - w tym miejscu wypisz i dokładnie opisz produkty, jakie będziesz oferował potencjalnym konsumentom.]



## Analiza Rynku

---

[Jest określeniem cech charakterystycznych danego rynku (np. jego wielkości, kapitału, istniejących firm - ich cen i produktów), analizą informacji, które ułatwią Ci podejmowanie przyszłych decyzji biznesowych. Dzięki jej przeprowadzeniu, zbierzesz cenne informacje, które pomogą Ci - bliżej poznać Twoich klientów, określić ceny produktów i znaleźć luki czy też pewne niedociągnięcia w swojej konkurencji. Dobra analiza rynku pozwoli zainteresować inwestorów, ominąć przyszłe pułapki, a co najważniejsze, przyciągnąć klientów.]



## Strategia i Implementacja

---

[Zrozumienie mocnych i słabych stron konkurencji jest ważne, ale nie mniej ważne jest zdefiniowanie strategii, która podkreśla Twoją wyższość na rynku. Pierwszym elementem Strategii i Implementacji jest Twoje strategiczne położenie, które pomoże Ci w określeniu - czym będzie Twoja marka dla innych ludzi? Bo przecież, nie będzie wszystkim i dla wszystkich. Tutaj, odpowiedz sobie na pytania - co zrobisz i czego nie zrobisz (załóżmy - banalny przykład - zrobisz kolekcję w stylu Chanel, ale nie zrobisz kolekcji w stylu Moschino, będziesz robił t-shirty, ale nie zrobisz torebek). Co nie oznacza, że w przyszłości nie będziesz mógł zmienić tego planu. Po prostu określ swoje położenie na dany moment - czym Twoja marka jest w tym właśnie momencie, dla innych ludzi. W tym punkcie skup się również na byciu absolutnie najlepszym, w tym co chcesz zrobić na określonym wcześniej rynku docelowym. Określ też, w jaki sposób chcesz pozyskać i utrzymać swoich klientów, jaką masz na to strategię, jak chcesz wprowadzić ją w życie? Zaznacz też sposób obsługi np. B2B (Business to Business, e-biznes) czy B2C (business to consumer). Ten punkt podkreśla też budowanie długotrwałych relacji z konsumentem.]

Phama.co

## Zarządzanie

---

[Sekcja Zarządzanie - opisuje w jaki sposób Twoja firma będzie skonstruowana i jak będziesz nią zarządzał. Tutaj zamieszczasz wszystkie istotne informacje co do przewidywanego personelu (jeśli masz zamiar otworzyć sklep stacjonarny, ale na szczęście - żyjemy w takich czasach, że równie dobrze możesz sprzedawać swoje rzeczy online, bez konieczności posiadania butiku), struktury działalności (czy będzie to działalność jednoosobowa, czy stworzysz spółkę), zespołu zarządzającego (kto będzie nadzorował firmę?), księgowości, prawnika bądź prawników, PR'owców czy też wsparcia administracyjnego.]

Phama.co

## Finanse

[Lista Twoich wszystkich wydatków, z uwzględnieniem kosztów materiałów, guzików - wszystkiego co jest Ci potrzebne do stworzenia kolekcji, czy też pojedynczego produktu. Nie zapomnij także o szwaczkach, maszynach, pracownikach - wszystkich nawet najmniejszych elementach składających się na Twoją firmę - nawet koszty prowadzenia działalności, reklamy i wszystkiego co będziesz robił dodatkowo, by marka osiągnęła sukces, mają ogromne znaczenie. Po dokładnym wypisaniu wszystkich rzeczy, jasnym stanie się ile pieniędzy i na co, będziesz potrzebował.]