

Biznesplan dla Kreatywnych

Jeśli uważasz, że masz dużo dobrych pomysłów na biznes - dokonaj szybko ich selekcji. Wystarczy, że odpowiesz na poniższe pytania. Mając tak ważne dla Twojego biznesu informacje w jednym miejscu (na dosłownie kilku kartkach) możesz analizować wiele pomysłów porównując je ze sobą.

Trzymaj biznesplan blisko, zmieniaj go i pracuj. Potraktuj jako notes, który nie pozwoli, by wartościowy plan na spełnienie Twoich marzeń zgubił się lub wypadł z głowy. Zaczynaj spisywanie już teraz, by nic Ci nie umknęło!

Streszczenie wykonania

1. Dlaczego chcę otworzyć firmę?

2. Moja misja, która mnie napędza do działania

3. Wypisz 4 cele, które chcę zrealizować przy tym projekcie

-
-
-
-

Odbiorcy

4. Dla kogo będą przeznaczone Twoje produkty lub usługi? Określ wiek, płeć, miejsce zamieszkania, zainteresowania, problemy oraz obawy przed zakupem u Ciebie

Porada: Przeprowadź w najbliższym czasie ankietę, by określić demografię, zainteresowania oraz zasobność portfela Twoich potencjalnych klientów?

Konkurencja

5. Określ, kto jest Twoją konkurencją i jakie są ich mocne/słabe strony?

Nazwa firmy	Mocne strony	Słabe strony

6. Zdefiniuj czym się od nich różnisz, czym różni się Twój produkt i obsługa klienta

Zasoby ludzkie

7. Czyjej pomocy i wiedzy potrzebujesz, by ruszyć z miejsca?

8. Jakie umiejętności powinni posiadać?

9. Ile chcesz/możesz im zapłacić?

Sprzedawcy, magazynierzy

10. Czy potrzebujesz budynków, magazynów lub lokali by zacząć działać?

11. Czy musisz magazynować materiały, a może możesz sprzedawać je na bieżąco?

Reklama

12. Jak zamierzasz poinformować idealnych klientów o produkcie?

13. Jakimi kanałami chcesz do nich dotrzeć?

14. Jak zaprojektujesz do nich reklamy? W jakiej formie?

Najbliższe działania

15. Jakie 4 kroki musisz podjąć w ciągu 2 dni?

-
-
-
-

16. W jaki sposób zrealizujesz najbliższe działania najefektywniej?

-
-
-
-

Prognozy finansowe

17. Ile pieniędzy potrzebujesz, by zacząć biznes?

18. Określ potencjalne zarobki, koszty stałe i zmienne oraz dochody przy pewnych stałych jak ilość zamówień

19. Określ próg rentowności swojej firmy (to moment, kiedy dochód będzie większy od Twoich kosztów)

To byłoby na tyle. Co prawda ten biznesplan na pewno mógłby być rozwinięty jednak potraktuj go jako podstawę do szczegółowego działania. Kiedy uznasz, że Twój pomysł przeszedł próbę kilku pytań i paru podjętych działań - zainwestuj w niego swój czas i pieniądze.

Porady, które zagwarantują Ci sukces z wyżej opisanym biznesem:

- Zachowaj ten biznesplan, ale daj poznać go innym
 - Działaj SKUTECZNIE i MĄDRZE
 - Nigdy się nie poddawaj!

Samych sukcesów,
Patryk Łopot
<http://lokalny-sukces.pl>