

# ПРАВИЛА ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕСУ

## ІДЕЯ ДЛЯ БІЗНЕСУ

## В мене є ідея, що далі? 3 кроки до успіху.

## КРОК 1: ПРОТОТИП ПОСЛУГИ/ПРОДУКТУ

## Продукт та його властивості

Клієнти – їх потреби та доступ до продуктів/послуг

## КРОК 2: ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМЦЯ

## Що я можу?

### Яку я маю кваліфікацію та які навички/вміння?

## Кого мені необхідно запросити до співпраці?

## Як виділитися на фоні конкуренції?

### КРОК 3: ОКУПНІСТЬ БІЗНЕСУ

## Підрахунок прибутків та витрат

Дохід – витрати = прибуток

**МІСЦЕ ДЛЯ УВАГ:**

[illegible]

# ЧЕК-ЛИСТ БІЗНЕСПЛАНУ

- продукт (якою є ринкова перевага мого продукту/послуги?)
- сезонність?
- індивідуальний клієнт/клієнти-заклади?
- дослідження, кількісні дані, огляди, анкети, інтерв'ю, зустрічі з потенційними споживачами
- галузь та сегмент ринку – дізнайся, що говорять тренди, сигнали змін
- перспектива розвитку та фактори успіху

- назва
- вид (торгівля, послуги, виробництво)
- PKD - ПКД (Польська класифікація діяльності)
- Правова форма діяльності
- адреса офісу, місцезнаходження/постійного місця ведення діяльності/кореспонденційна
- адреса о платник податку VAT - ПДВ (ТАК/НІ)

- низька ціна чи висока якість?
- рекламно-інформаційні інструменти
- залучення та утримання клієнта
- знайди 5 конкурентів, дізнайся про їх якість, ціну та те, яким чином вони ведуть
- комунікацію з клієнтами
- стратегія ведення конкуренції

- які є бар'єри входу (ноу-хау, патенти, концесії)
- познайомся зі своїми постачальниками/субпідрядниками
- твої обмеження: часові, правові, технічні, організаційні, фінансові
- твій потенціал: досвід, освіта, знання іноземних мов, цифрові навички, курси, тренінги,
- права
- SWOT-аналіз (сильні сторони, слабкі сторони, шанси та загрози)

- локалізація
- машини та пристрої
- транспортні засоби
- оснащення

- цінник та пропозиція
- прогноз об'ємів продажів – дохід у найближчі 12 міс.
- витрати (придбання сировини, орендна плата, пальне, витрати матеріалів, винагорода, послуги бухгалтерії, податки та платежі, телекомунікаційні послуги, ліцензії, ZUS – соціальне страхування підприємця)

