



Erasmus+

## UMIĘTNOŚĆ TWORZENIA PLANU BIZNESOWEGO

Umiejętność oceny środowiska, rozpoznawania szans i zagrożeń, mobilizowania zasobów i podejmowania działań przyczyniających się do sukcesu biznesowego. Umiejętność analizy firmy i wyciągania wniosków co do jej przyszłości. Zawierają się w tym również umiejętność przybliżonej oceny, ile funduszy pochłonie założenie danego biznesu lub jego rozbudowa.



*Zapłaciłeś podatki, znasz swoje koszty, swoich klientów, konkurencję, swój produkt, swoich partnerów, swoje zasoby, kanały dystrybucji, swoje dochody. Łączy cię to na równi z Elonem Muskiem, co ze zwykłym człowiekiem.*



Nie potrafisz zapanować nad projektem? - jest na to sposób!

Zbuduj model Business Canvas (wg A. Osterwaldera).

Zastanów się nad każdą sekcją modelu i zrozum jej rolę w projekcie.

### Jak ćwiczyć:

Opisz, kto musi się zaangażować, aby biznes odniósł sukces (dostawcy, partnerzy).

Opisz pokrótce swój proces twórczy i wykonywane przez siebie czynności.

Zapisz wszystko, czego potrzebujesz do wytwarzania swoich produktów (materiały, własność intelektualna, zasoby ludzkie i finansowe).

Opisz, jaki problem rozwiązuje Twój produkt i co klient otrzyma, kupując towar lub usługę.

Ustal metody komunikacji i wytwarzania długoterminowych więzi z klientami.

Opisz, w jaki sposób kontaktujesz się z klientem i jak dostarczasz Twoje towary lub usługi

Zastanów się nad grupą docelową Twoich towarów - co wiesz o swoich klientach i ich potrzebach?

Zapisz główne koszty związane z Twoją działalnością.

Opisz, za co dokładnie płacą klienci (usługa, wynajem, produkt, subskrypcja itp.)

Pobierz plik Microsoft Word z modelem Business Canvas.



Zobacz, jak wypełnić szablon modelu biznesowego.

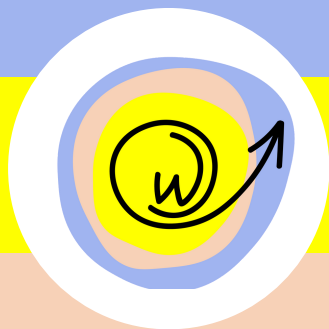


**Sprawdź  
więcej**



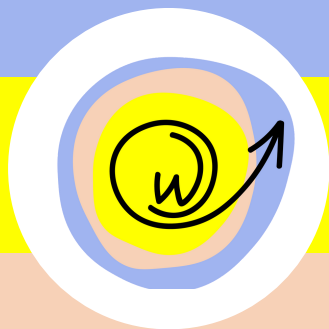


Erasmus+



# Szablon Modelu Biznesowego

Kluczowi partnerzy	Kluczowe czynności	Propozycja wartość	Relacje z klientem	Segmentacja klientów
	Kluczowe zasoby		Kanały dystrybucji	
Struktura kosztów			Struktura Przychodów	



# ANALIZA SWOT

## MOCNE STRONY

- W czym jestem dobry?
- Co inni uważają za moje mocne strony?
- W czym się wyróżniam?
- Jakie mam unikalne zdolności?
- Co mogę zrobić, aby być lepszym?
- Kto lub co może pomóc mi się poprawić?
- Czy jestem graczem zespołowym, czy mam umiejętność nawiązywania kontaktów, szukania powiązań?

## SŁABE STRONY

- Jakich zadań się boję.
- Co odkładam na później?
- Jakie ograniczenia na siebie narzucam?
- Jak mogę przełamać swoje wewnętrzne ograniczenia?
- Co mogę zrobić, aby pozbyć się swoich głównych ograniczenia?

## SZANSE

- Jakie mam konkretne możliwości?
- Gdzie widzę ich najwięcej?
- Do czego mogę je wykorzystać?
- Jak mogę zwiększyć swoje szanse na rynku?

## ZAGROŻENIA

- Czego boję się najbardziej, gdy pytają mnie o sukces?
- Kto może zagrozić mojemu celowi?
- Co się ze mną dzieje, kiedy czuję się zagrożona?
- Co mi pomaga w sytuacjach zagrożenia, wątpliwości?
- Czy można zamienić zagrożenie w szansę? Jeśli tak, jak mogę to zrobić?