

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE  
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

## Biznesplan. Osobisty mentor - Harvard Business Press

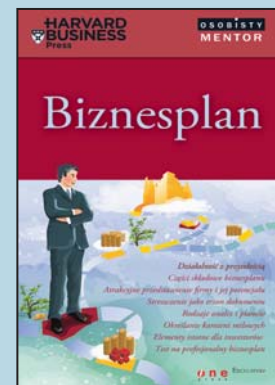
Autor: Harvard Business School Press

Tłumaczenie: Przemysław Janicki

ISBN: 978-83-246-1545-2

Tytuł oryginału: Creating a Business Plan (Pocket Mentor)

Format: 122x194, stron: 152



### Działalność z przyszłością

- Części składowe biznesplanu
- Atrakcyjne przedstawienie firmy i jej potencjału
- Streszczenie jako trzon dokumentu
- Rodzaje analiz i planów
- Określanie kamieni milowych
- Elementy istotne dla inwestorów
- Test na profesjonalny biznesplan

### Oryginalne pomysły, profesjonalne narzędzia, klarowne wizje!

Każde przedsięwzięcie biznesowe wymaga konkretnego planu, który pozwalałby zidentyfikować i wykorzystać bardziej lub mniej oczywiste możliwości biznesowe oraz ostrzegłoby przed potencjalnymi pułapkami, czyhającymi w przyszłości. Bez względu na to, czy startujesz z nową firmą, otwierasz kolejną linię produkcyjną, czy zabierasz się za następny projekt – Twój dobrze przygotowany biznesplan będzie dla Ciebie niezastąpioną mapą po trudnym terenie, jakim jest każdy rynek.

Biznesplan zwykle nie jest przygotowywany tylko dla potrzeb Twoich i Twojego zespołu. Ten praco- i czasochłonny dokument ma za zadanie przyciągnąć uwagę potencjalnych inwestorów, zdobyć dotację na zaplanowane przez Ciebie przedsięwzięcie lub wywalczyć pożyczkę w banku.

### Sprawdź:

- w jaki sposób zdefiniować docelowy segment rynku;
- jak oceniać skalę podejmowanego ryzyka i oczekiwanych zysków;
- co sprawdzać u swoich konkurentów;
- gdzie zdobywać środki finansowe dla Twojego przedsięwzięcia.

Książki z serii „Osobisty Mentor” są szybkimi i niezawodnymi źródłami informacji, pokazującymi, jak stawiać czoła codziennym wyzwaniom zawodowym. Zawierają wiele praktycznych wskazówek, podpowiedzi oraz przykładów pomagających Czytelnikowi zidentyfikować jego najmocniejsze strony i największe słabości. W biurze, na zebraniu czy w domu – te niewielkie przewodniki oferują szybką i profesjonalną pomoc w rozwiązywaniu problemów.

# Spis treści

Prześnięcie mentora — znaczenie dobrze przygotowanego biznesplanu	7
<b>Tworzenie biznesplanu: Podstawy</b>	<b>11</b>
Zaczynamy	13
Dlaczego warto mieć biznesplan?	14
Co jest Twoim celem?	15
Kim są odbiorcy Twojego biznesplanu?	16
Jakiego rodzaju informacji będziesz potrzebował?	18
<b>Anatomia biznesplanu</b>	<b>23</b>
Wstęp, część zasadnicza i załączniki	24
Typowy układ biznesplanu	24
<b>Okładka i spis treści</b>	<b>27</b>
Projektowanie okładki	28
Przygotowywanie spisu treści	28

<b>Streszczenie</b>	<b>29</b>
Jakie informacje powinny znaleźć się w streszczeniu?	30
Streszczenie formalne	31
Streszczenie jako sposób wyrażenia misji	32
<b>Opis przedsięwzięcia</b>	<b>35</b>
Prezentacja koncepcji biznesowej	36
Uwzględnianie istotnych szczegółów przedsięwzięcia	37
Podkreślenie zalet produktu czy usługi	38
<b>Analiza otoczenia biznesowego</b>	<b>41</b>
Pojęcie branży i rynku	42
Jak stawiać właściwe pytania	43
<b>Opis branży</b>	<b>45</b>
Charakterystyka produktów i usług wytwarzanych przez podmioty z branży	46
Określanie rozmiarów branży	47
Identyfikacja kluczowych trendów	47
Przewidywanie barier wejścia na rynek	48
<b>Analiza konkurencji</b>	<b>53</b>
Identyfikacja konkurentów	54
Jak wyróżnić się na tle konkurentów	55
Jakie zagrożenia wynikają z konkurencji	55

<b>Analiza rynkowa</b>	<b>63</b>
Ocena rozmiarów rynku i jego potencjału wzrostu	64
Definiowanie rynków docelowych	65
Wymień unikalne cechy swojej oferty	65
<b>Plan marketingowy</b>	<b>71</b>
Plan marketingowy jako mapa drogowa	72
Tworzenie planu marketingowego	73
Kompozycja marketingowa (marketing mix)	76
<b>Plan operacyjny</b>	<b>85</b>
Co to są operacje	86
Czym jest próg rentowności	87
Identyfikacja pozostałych czynników sukcesu	87
<b>Prezentacja zespołu</b>	<b>91</b>
Opis kwalifikacji członków zespołu	92
Prezentacja zespołu jako wspólnoty	94
<b>Plan finansowy</b>	<b>97</b>
Kryteria oceny biznesplanu	98
Wyszczególnienie Twoich potrzeb kapitałowych	99
Tworzenie prognoz finansowych	101
Prezentacja założeń	102
Analiza prognozy rentowności	104
Szacowanie ryzyka i zysku	104
Prognozowanie stóp zwrotu	106

Załączniki i lista punktów zwrotnych	109
Czemu służą załączniki	110
Określanie punktów zwrotnych	110
<b>Wskazówki i narzędzia</b>	<b>113</b>
Narzędzia do tworzenia biznesplanu	114
Sprawdź się	129
Zalecana literatura	137
Źródła	143