

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

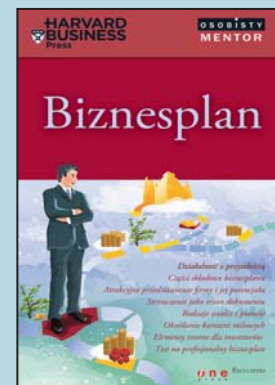
Autor: Harvard Business School Press

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

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

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

Analiza rynkowa	63
Ocena rozmiarów rynku i jego potencjału wzrostu	64
Definiowanie rynków docelowych	65
Wymień unikalne cechy swojej oferty	65
Plan marketingowy	71
Plan marketingowy jako mapa drogowa	72
Tworzenie planu marketingowego	73
Kompozycja marketingowa (marketing mix)	76
Plan operacyjny	85
Co to są operacje	86
Czym jest próg rentowności	87
Identyfikacja pozostałych czynników sukcesu	87
Prezentacja zespołu	91
Opis kwalifikacji członków zespołu	92
Prezentacja zespołu jako wspólnoty	94
Plan finansowy	97
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
Wskazówki i narzędzia	113
Narzędzia do tworzenia biznesplanu	114
Sprawdź się	129
Zalecana literatura	137
Źródła	143