***BIZNESPLAN***

***Leszek Gmerek***

***Dominik Gulis***

***Marcin Hałuda***

***Olek***

***SPIS TREŚCI***

**I Streszczenie**

* Cel dokumentu
* Krótka charakterystyka firmy, opis przedsięwzięcia
* Potrzeby finansowe, zakładany zysk

**II Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa**

1. Dane spółki
2. Forma prawna
3. Dane dotyczące właścicieli
4. Usługi
5. Podstawowe cele działalności

**III Analiza rynku i plan marketingowy**

1. Opis rynku, podmioty działające w branży, w tym główni konkurenci
2. Grupa docelowa – odbiorcy
3. Ceny oferowanych dóbr i usług
4. Sposoby dystrybucji
5. Narzędzia promocji, w tym reklama

**IV Analiza strategiczna**

1. Analiza SWOT
2. Warianty strategii rozwoju

**V Plan finansowy działalności**

1. Nakłady inwestycyjne
2. Koszty
3. Przewidywane wyniki finansowe

**VI Plan techniczny**

1. Źródła finansowania inwestycji
2. Plan ilościowy produkcji lub usług
3. Zaopatrzenie w materiały i surowce

**VII Struktura organizacyjna i plan zatrudnienia**

1. Kadra zarządzająca
2. Plan kadrowy
3. Płace

**VIII Podsumowanie – analiza szans powodzenia i oszacowanie ryzyka**

* Czynniki wpływające na ogólne powodzenie przedsięwzięcia
* Bariery w realizacji pomysłu
* Podstawowe ryzyko działalności
* Załączniki

**I Streszczenie**

Profesjonalna firma świadcząca usługi produkcyjno-handlowo-usługowe „LifeWood” to jedna z niewielu tego typu przedsiębiorstw prosperująca na rynku wrocławskim. Oferujemy przede wszystkim naszyjniki wykonane z drewna. Na zamówienie wytwarzamy również pierścionki i kolczyki. Zajmujemy się też naprawą biżuterii.

Lokal, który będziemy wynajmować ma metraż 60 m2 . Znajduje się w pobliżu dużych przedsiębiorstw. Wkład własny wynosi

Wiele osób zaczęło dostrzegać jak bardzo towary i dobra straciły na swojej wartości w porównaniu do lat poprzednich. W wielkich fabrykach tanim kosztem produkowana jest niskiej jakości biżuteria. My wsłuchujemy się w potrzeby ludzi i głęboko wierzymy, że nasza ciężka, własnoręczna praca zadowoli najbardziej wymagającego klienta.

Podzieliliśmy plan naszego przedsiębiorstwa na sześć części:

* opis przedsięwzięcia,
* analiza rynku i plan marketingowy,
* analiza strategiczna,
* plan techniczny,
* plan finansowy,
* struktura organizacyjna i plan zatrudnienia.

**II Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa**

**1. Dane spółki**

Nazwa: "LifeWood"

Forma prawna: spółka cywilna

Przedmiot działalności: produkcja i sprzedaż rękodzieł drewnianych

Siedziba spółki: ul. Kwiska 41, 54 -210 Wrocław

Telefon/WWW: tel. 792 871 324; www.lifewood.pl

**2. Forma prawna**

Aby założyć firmę należy złożyć wniosek o wpis do rejestru działalności gospodarczej,

w urzędzie miasta oraz zarejestrować firmę w Krajowym rejestrze sądowym (KRS),

złożyć zgłoszenie do ZUS-u i Prezydenta miasta.

Gdy firma zostanie wpisana do rejestru (po kilku dniach) możemy już rozpocząć działalność.

**3. Dane dotyczące właścicieli**

Imię i nazwisko; adres zamieszkania:

Dominik Gulis – Stanisława Skalskiego 7, 63-400 Ostrów Wielkopolski

Zakres odpowiedzialności:

Imię i nazwisko; adres zamieszkania:

Leszek Gmerek -

Zakres odpowiedzialności:

Imię i nazwisko; adres zamieszkania:

Marcin Hałuda –

Zakres odpowiedzialności:

**4. Usługi:**

a) WYRÓB RĘKODZIEŁ DREWNIANYCH – m.in. naszyjniki, kolczyki, pierścionki itd.,

b) SPRZEDAŻ INTERNETOWA ww. PRODUKTÓW,

c) PRAKTYKI – dla uczniów szkół zawodowych, staże dla uczniów i absolwentów,

**III Analiza rynku i plan marketingowy**

**1. Opis rynku; podmioty działające w branży, w tym główni konkurenci.**

Naszym najgroźniejszym konkurentem jest ciesząca się dobrą sławą firma „Rezzwood” zajmująca się wyrobem biżuterii z egzotycznych gatunków drewna.

Oprócz tego sprzedażą internetową rękodzieł drewnianych zajmują się jeszcze dwie większe firmy, tj. „Manumania” i „Plantwear”. Po dokładnej analizie stwierdzamy jednak, że oby dwie firmy nie stanowią dla nas zagrożenia. Ich wyroby są bardzo drogie, a jakość produkowanych przedmiotów pozostawia wiele do życzenia.

Żadna z powyższych firm nie znajduję się w okolicy Wrocławia co daje nam możliwość udanego rozpoczęcia działalności.

**2. Odbiorcy**

Naszymi głównymi odbiorcami będą przede wszystkim osoby prywatne. Liczymy na duże zainteresowanie ze strony płci żeńskiej, które (jak powszechnie wiadomo) kochają biżuterie.

**3. Ceny oferowanych dóbr i usług:**

XYZ

**4. Sposoby dystrybucji:**

- korzystna lokalizacja,

- duży zakres działalności,

- sprzedaż internetowa.

**5. Narzędzia promocji:**

- reklamowanie firmy przez Internet, radio i gazetę,

- ulotki,

- rabaty i zniżki dla stałych klientów,

- upust w wysokości 10% za świadczenie więcej niż jednej usługi.

**IV Analiza strategiczna**

**1. Analiza SWOT**

Szanse:

* udana kampania reklamowa,
* trafienie w gusta potencjalnych klientów,
* brak bezpośredniej konkurencji w okolicy.

Zagrożenia:

* konkurencyjna firma „Rezzwood”,
* wzrost cen najmu,
* konkurencyjne ceny innych tego typu działalności.

Mocne strony:

* dobra znajomość rynku,
* niskie ceny napraw,
* profesjonalna obsługa, wykwalifikowany personel i wysoki poziom wykształcenia właścicieli
* darmowy projekt biżuterii,
* profesjonalne i nowoczesne urządzenia.

Słabe strony:

* konieczność wynajmowania lokalu,
* konieczność zbudowania wizerunku,
* niewielkie doświadczenie właścicieli w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa.

**2. Warianty strategii rozwoju:**

a) Otwarcie się na rynek europejski:

Duże zainteresowanie klientów może świadczyć o tym, że oferowane usługi są potrzebne na rynku europejskim. W celu zwiększenia zysków poszerzyć swoją dystrybucję o kraje Europy zachodniej, środkowej i wschodniej.

b) Zmiany standardu i ulepszenie oferty:

Dostosowanie się do potrzeb klienta ze względu na rozwój nowych trendów.

**V Plan finansowy**

**1. Nakłady inwestycyjne**

XYZ

**2. Koszty miesięczne:**

XYZ

**3. Planowane przychody:**

XYZ

**VI Plan techniczny**

**1. Źródła finansowania inwestycji:**

Początkowo firma finansowana będzie ze środków własnych. Kapitał początkowy, zainwestowany przez właścicieli będzie wynosił X zł łącznie. Oprócz tego będziemy zabiegać o dofinansowanie z Unii Europejskiej. Aby mieć szansę na dostanie dofinansowania musimy uważnie śledzić ogłoszenia projektów na stronie Dolnośląskiego Wojewódzkiego Urzędu Pracy. Dla pracodawców, którzy zatrudnią osobę zarejestrowaną w „pośredniaku”, WUP-y oferują różne formy wsparcia finansowego: od refundacji kosztów poniesionych na wynagrodzenia i na składki ZUS po refundację kosztów doposażenia stanowiska pracy lub organizacji stażu. Państwo dotuje takie działania, gdyż przynoszą obustronne korzyści.

**2. Plan ilościowy produkcji lub usług:**

Początkowo zakładamy sprzedaż naszych towarów na poziomie około 100 miesięcznie. Po udanej kampanii marketingowej mamy nadzieję pomnożyć tę liczbę parokrotnie, jednakże zdajemy sobie sprawę, że to będzie wymagało od nas dużej cierpliwości.

**3. Zaopatrzenie w materiały i surowce:**

- żywica

-drewno

**VII Struktura organizacyjna i plan zatrudnienia**

**1. Kadra zarządzająca:**

Leszek Gmerek –

Dominik Gulis –

Marcin Hałuda -

**2. Plan kadrowy:**

Firma zatrudnia 3 pracowników:

**3. Płace:**

**4. Godziny otwarcia:**

**VIII Podsumowanie – analiza szans powodzenia i oszacowanie ryzyka**

* Czynniki wpływające na ogólne powodzenie przedsięwzięcia  
  - lokalizacja,  
  - organizacja i zarządzanie firmą,  
  - wielkość i rodzaj rynku,

- stali klienci  
- strategia przedsiębiorstwa i walka z konkurencją.

* Bariery w realizacji pomysłu

- zdolność finansowa,

- konkurencja.

* Podstawowe ryzyko działalności  
  - pojawienie się silnej konkurencji w przyszłości,  
  - przyczyny losowe.
* Załączniki:

[**http://rpo-wupdolnoslaski.praca.gov.pl//skorzystaj-z-programu/zobacz-ogloszenia-i-wyniki-naborow-wnioskow/wniosek**](http://rpo-wupdolnoslaski.praca.gov.pl/skorzystaj-z-programu/zobacz-ogloszenia-i-wyniki-naborow-wnioskow/wniosek)