



Biznes z przyszłością

Zajęcia merytoryczno - warsztatowe



Przykład prawidłowo wypełnionej dokumentacji konkursowej



1. Nazwa i siedziba przedsiębiorstwa:

Jan Kowalski. Szkolenia i doradztwo.
Al. Kościuszki 22, 64-000 Kościan

Warto dodać w tym miejscu uzasadnienie marketingowe – nazwa.

2. Rodzaj działalności gospodarczej, w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej. Symbol podklasy rodzaju działalności określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD).

Według art. 2 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej:

Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.



- Rodzaj działalności gospodarczej, w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej:
Usługi szkoleniowo – doradcze związane z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej
- Symbol podklasy rodzaju działalności określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD):
70.22.Z Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania
85.59.B Pozostałe pozaszkolne formy edukacji, gdzie indziej niesklasyfikowane



Istnieją ograniczenia swobody podejmowania działalności gospodarczej- koncesje i zezwolenia:

Obowiązek uzyskiwania zezwoleń obejmuje bardzo wiele dziedzin działalności gospodarczej. Pełen ich zbiór zawiera art. 75 Prawa swobody działalności gospodarczej.

Zasadnicza różnica pomiędzy koncesją a zezwoleniem polega na tym, że organy koncesyjne udzielają koncesji na zasadzie swobodnego uznania, natomiast organy zezwalające wydają zezwolenia, jeżeli przedsiębiorca spełni wszystkie przewidziane prawem warunki (zdanie urzędnika jest wtedy nieistotne).



Istnieją ograniczenia swobody podejmowania działalności gospodarczej- koncesje i zezwolenia:

Koniecznością uzyskania koncesji są objęte działania gospodarcze w zakresie:

- poszukiwania lub rozpoznawania złóż kopalin, wydobywania kopalin ze złóż, bezzbiornikowego magazynowania substancji oraz składowania odpadów w górotworze, w tym w podziemnych wyrobiskach górniczych,
- wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym,
- wytwarzania, przetwarzania, magazynowania, przesyłania, dystrybucji i obrotu paliwami i energią,
- ochrony osób i mienia,
- rozpowszechniania programów radiowych i telewizyjnych,
- przewozów lotniczych.



3. Opis zakresu oraz miejsca prowadzenia działalności gospodarczej.

Firma, którą planuję otworzyć świadczyć będzie usługi szkoleniowe i doradcze dla osób podejmujących działalność gospodarczą i dla już działających podmiotów gospodarczych.

Klienci moi pochodzić będą przede wszystkim z terenu Powiatu Kościańskiego. Wraz z rozwojem mojej firmy zamierzam zdobywać zleceniodawców z terenu całej Wielkopolski.

Zakładam, że moimi zleceniodawcami będą także instytucje publiczne i firmy szkoleniowe realizujące projekty unijne w obszarze przedsiębiorczości.



Do zakresu usług świadczonych przeze mnie należeć będą przede wszystkim szkolenia z zakresu opracowywania dokumentacji aplikacyjnej o dotacje, pożyczki i kredyty oraz pomoc przy ubieganiu się o zewnętrzne źródła finansowania działalności gospodarczej.

Siedziba firmy mieścić się będzie w moim miejscu zamieszkania w mieszkaniu trzy pokojowym o powierzchni 65 m². Zamierzam je dostosować do potrzeb prowadzenia działalności szkoleniowej, powstanie profesjonalna sala szkoleniowa dla maksymalnej grupy 10 osób oraz biuro firmy. Dojazd do lokalu jest łatwy, a bliskość osiedla mieszkaniowego gwarantuje przyszłym klientom bezpłatne miejsca parkingowe.

Część prac wykonywać będę w siedzibie firmy, a część usług świadczyć będę u klienta lub w innym wskazanym przez niego miejscu. Fakt, że posiadam prawo jazdy kategorii B jak i własne auto daje mi możliwość szybkiego przemieszczania się.



4. Potencjał ludzki związany z planowanym przedsięwzięciem (właściciel, pracownicy).

Planowanie zasobów ludzkich obejmuje ustalenie, opis i przydzielenie ról, obowiązków i zależności hierarchicznych w projekcie. Można je przydzielać zarówno pojedynczym osobom jak i grupom. Osoby te i grupy mogą stanowić część zasobów kadrowych firmy lub mogą pochodzić z zewnątrz.

W początkowym okresie mojej działalności zamierzam pracować sam. Nie wykluczam natomiast w razie większej liczby zleceń zatrudniać pracowników na umowę zlecenie bądź o dzieło, do ich obowiązków należałoby przygotowanie konspektu materiałów merytorycznych na zajęcia oraz prowadzenie zajęć szkoleniowych. Chcąc w pełni skupić się na swojej pracy zamierzam sprawy związane z księgowością zlecić na zewnątrz, tzn. wynajmę biuro rachunkowe.



5. Potencjał rzeczowy posiadany w momencie uruchomienia działalności gospodarczej (proszę podać rok produkcji oraz szacunkową wartość wymienionych elementów):

- **nieruchomości (działka, lokal własny/użyczony),**
Mieszkanie 65 m² w Kościanie przy ul. Dworcowej 1, (wartość rynkowa 200 000,00 zł) które zamierzam dostosować do prowadzenia planowanej działalności gospodarczej, zostanie tam stworzone biuro oraz mała sala szkoleniowa dla maksymalnie 10 uczestników,
- **Maszyny, urządzenia, narzędzia:**
Projektor multimedialny, rok zakupu 2013, wartości 3500,00 zł
Flipchart, rok zakupu 2013, Wartości 550,00 zł
- **środki transportu,**
Samochód osobowy Opel Astra, rocznik 2009, wartość szacunkowa 20 000,00 zł
- **Inne**
Materiały dydaktyczne, książki i ćwiczenia o wartości szacunkowej 1500,00 zł
Razem: 225 550,00 zł



6. Kalkulacja kosztów związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej oraz źródła ich finansowania:

Lp.	Wyszczególnienie	Kapitał własny	Zewnętrzne źródła	Razem:
1.	Nawigacja samochodowa	500,00	0,00	500,00
2.	Garnitur	900,00	0,00	900,00
3.	Laptop	3100,00	0,00	3100,00
4.	Podkładka pod laptop	150,00	0,00	150,00
5.	Głośniki do laptopa	250,00	0,00	250,00
6.	Materiały dydaktyczne	1500,00	0,00	1500,00



Lp.	Wyszczególnienie	Kapitał własny	Zewnętrzne źródła	Razem:
7.	Urządzenie wielofunkcyjne (drukarka, kopiarka, skaner)	2000,00	0,00	2000,00
8.	Laminarka	150,00	0,00	150,00
9.	Niszczonek	200,00	0,00	200,00
10.	Ekran rozwijany na trójnogu	420,00	0,00	420,00
11.	Reklama: ulotki, wizytówki, rolap	1000,00	0,00	1000,00
12.	Strona www z panelem do administracji	800,00	0,00	800,00



Lp.	Wyszczególnienie	Kapitał własny	Zewnętrzne źródła	Razem:
13.	Lampa na biurko LED	250,00	0,00	250,00
14	Meble biurowe robione pod wymiar:			
14.1	1 zamknięty regał na segregatory	0,00	800,00	800,00
14.2	1 fotel	0,00	600,00	600,00
14.3	10 krzeseł	0,00	2500,00	2500,00
14.4	2 biurka proste	0,00	1000,00	1000,00
14.5	Stoły do sali szkoleniowej: 3 sztuki	0,00	1600,00	1600,00
15.	Remont pomieszczeń	0,00	7000,00	7000,00



7. Całkowity przewidywany koszt uruchomienia działalności gospodarczej:

- Kapitał własny – 11 220,00 zł
- Źródła zewnętrzne – 13 500,00 zł

Razem: 24 720,00 zł



8. Uzasadnienie planowanych zakupów:

Rzeczy, które są mi niezbędne to:

- nawigacja samochodowa** - urządzenie, które wybrałem charakteryzuje się łatwością obsługi jak i szybkością wyszukiwania trasy do pokonania. Oprogramowanie w połączeniu z najwyższej jakości ergonomią pozwalają korzystać z niego już optymalny sposób tuż po zakupie. Zamierzam pozyskiwać klientów z całego kraju, kupno nawigacji pozwoli mi sprawnie dotrzeć do miejsca prowadzenia zajęć.
- garnitur**- w mojej branży bardzo istotna jest autoprezentacja, osoba prowadząca zajęcia powinna charakteryzować nienaganna prezencja stąd też w mojej specyfikacji zakup garnituru.
- **laptop** – prowadzenie dokumentacji firmowej, przygotowywanie ofert, opracowywanie wniosków i biznes-planów dla klientów, przygotowywanie prezentacji na spotkania i szkolenia, niezbędny do prowadzenia zajęć,



- **podkładka pod laptop** - podstawka ma za zadanie chłodzić laptop w czasie jego pracy, posiada 2 ciche wentylatory. Podstawka jest zasilana za pośrednictwem portu USB. Zakup tego urządzenia pozwoli na optymalne korzystanie z możliwości laptopa oraz ochroni go przed przegrzewaniem,
- **głośniki do laptopa**- prowadząc zajęcia zamierzam korzystać z krótkich filmów edukacyjnych, zakupione głośniki dadzą komfort słuchania uczestnikom.
- **materiały dydaktyczne** – zamierzam zakupić literaturę z której będę korzystać przygotowując zajęcia,
- **urządzenie wielofunkcyjne** – jako sprzęt peryferyjny podłączony do komputera zapewnia możliwość drukowania, skanowania i kopiowania,
- **laminarka** – zakładam przygotowywanie części materiałów szkoleniowych, pomocy dydaktycznych w sposób jak najbardziej trwały, laminarka pozwoli mi w prosty i estetyczny sposób wykorzystywać przygotowane materiały wielokrotnie,
- **niszczarka** – w swojej pracy często będę spotykał się z danymi tzw. wrażliwymi, chcę zapewnić moim klientom bezpieczeństwo wszystkie notatki zamierzam niszczyć w niszczarce,



- **ekran rozwijany na trójnogu** – jest to sprzęt kompatybilny z rzutnikiem multimedialny, białe tło jest najlepsze do rzucania obrazu, przenośny ekran jest lekki i łatwy zarówno w montażu jak i demontażu,
- **reklama (wizytówki, rolady)** – uważam iż taka forma promocji mojej działalności będzie najlepsza, wizytówki które osobiście będę rozdawał klientom oraz rolap prezentowany na każdych zajęciach, umożliwi zapamiętanie wizerunku firmy przez klientów,
- **strona www z panelem administracyjnym** - niezbędne do zaprezentowania oferty firmy i jej dorobku (portfolio),
- **lampa na biurko LED** – zakupiona lampa w optymalny sposób oświetli moje biurko,
- **meble biurowe** – są niezbędnym wyposażeniem lokalu firmowego, które zapewnia odpowiednie komfort i organizację pracy. Decydują także o dobrym wizerunku firmy wśród klientów,
- **remont** – pomalowanie ścian, położenie paneli podłogowych, kupno i montaż oświetlenia – jest niezbędny do zapewnienia estetyki wnętrza lokalu firmowego.



9. Zabezpieczenie zwrotu pozyskanych środków z zewnętrznych źródeł związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej.

Do uruchomienia działalności gospodarczej zamierzam wydać 24 720,00 zł, moje oszczędności – kapitał własny to 11 220,00 zł, pozostałą część jestem zmuszony sfinansować korzystając z tzw. źródeł zewnętrznych, a mianowicie z kredytu bankowego.

Jako zabezpieczenie pozyskanych środków ze źródeł zewnętrznych wybrałem:

- poręczenie, chciałbym skorzystać z pomocy Samorządowego Funduszu Poręczeń Kredytowych w Gostyniu,
- zastaw na prawach lub rzeczach (moja własność Samochód osobowy Opel Astra, rocznik 2009, wartość szacunkowa 20 000,00 zł)



Formy zabezpieczenia źródeł zewnętrznych z którymi spotykamy się najczęściej:

- **poręczenie** - umowa cywilnoprawna, przez którą jedna strona – poręczyciel – zobowiązuje się wobec wierzyciela, że wykona zobowiązanie dłużnika, gdyby ten ostatni sam go nie wykonał.
- **gwarancja bankowa** - szczególna forma gwarancji samoistnej, w której rolę gwaranta przyjmuje bank. Umowa gwarancji bankowej jest pisemnym zobowiązaniem banku do zapłaty beneficjentowi gwarancji kwoty maksymalnej wskazanej w gwarancji (sumy gwarancyjnej), w przypadku gdy zleceniodawca gwarancji, na którego została wystawiona, nie wywiąże się ze swojego zobowiązania. Znajduje ona zastosowanie zarówno w obrotach krajowych, jak i zagranicznych. Aby gwarancja była dla beneficjenta wiarygodna, powinna posiadać charakter nieodwołalny i bezwarunkowy,
- **weksel z poręczeniem wekslowym (aval)** - czynność prawna polegająca na poręczeniu za cudzy dług wekslowy. Poręczyciel wekslowy (awalista) odpowiada za zapłatę weksla tak samo, jak osoba, za której dług wekslowy poręczył,



- **zastaw na prawach lub rzeczach** - w celu zabezpieczenia oznaczonej wierzytelności można rzecz ruchomą lub prawo majątkowe obciążyć zastawem, tj. prawem, na mocy którego wierzyciel (zastawnik) będzie mógł dochodzić zaspokojenia z rzeczy bez względu na to, czyją stała się własnością, i z pierwszeństwem przed wierzycielami osobistymi właściciela rzeczy (zastawcy), wyjąwszy tych, którym z mocy ustawy przysługuje pierwszeństwo szczególne. Zastaw można ustanowić także w celu zabezpieczenia wierzytelności przyszłej lub warunkowej. Wierzytelność można także zabezpieczyć zastawem rejestrowym, który regulują odrębne przepisy, tj. ustawa o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów,
- **blokada środków zgromadzonych na rachunku bankowym** - w celu zabezpieczenia wierzytelności banku (np. zabezpieczenia kredytu) posiadacz rachunku może ustanowić nieodwołalną blokadę środków pieniężnych, zgromadzonych na rachunkach złotych lub dewizowych, z jednoczesnym udzieleniem bankowi nieodwołalnego pełnomocnictwa do pobrania z rachunku całej zablokowanej kwoty lub jej części, jeśli dłużnik nie ureguluje zobowiązania wobec banku w terminie,



- **akt notarialny o poddaniu się egzekucji przez dłużnika** - dobrowolne poddanie się egzekucji na podstawie aktu notarialnego to sposób uzyskania tytułu egzekucyjnego bez konieczności prowadzenia sporu sądowego. Rodzaje oświadczeń (aktów notarialnych) o dobrowolnym poddaniu się egzekucji zostały uregulowane na gruncie kodeksu postępowania cywilnego.



Instytucje wspierające powstanie i rozwój firm :

- Powiatowy Urząd Pracy w Kościanie (bezzwrotne dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej)
- Samorządowy Fundusz Poręczeń Kredytowych w Gostyniu **www.fundusz.gostyn.pl**
- Europejskie Centrum Doradztwa Finansowego **www.ecdf.pl**
- Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w Poznaniu **www.warp.org.pl**
- Leszczyńskie Centrum Biznesu – Fundusz Pożyczkowy **www.inkubator.leszno.pl**
- Śremski Ośrodek Wspierania Małej Przedsiębiorczości- Fundusz Pożyczkowy **www.unia-srem.com.pl**



10. Posiadane kwalifikacje, predyspozycje i doświadczenie zawodowe niezbędne do wykonywania działalności gospodarczej.

- ukończona Szkoła trenerów biznesu przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w Warszawie,
- łatwość w nawiązywaniu kontaktów,
- wytrwałość w dążeniu do osiągnięcia wyznaczonych celów,
- konsekwencja w działaniu,
- umiejętność radzenia sobie w sytuacjach stresowych,
- wieloletnie udokumentowane doświadczone w organizacji i prowadzeniu szkoleń dla osób bezrobotnych i przedsiębiorców,
- wieloletnie, poparte sukcesami, doświadczenie w udzielaniu pomocy w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej.



11. Jakie kroki podjęto dotychczas aby uruchomić własną działalność gospodarczą (w tym badanie rynku, pozyskanie lokalu, uzyskanie niezbędnych pozwoleń, odbycie szkoleń, nawiązane kontakty z dostawcami i odbiorcami produktów lub usług):

- ukończono szkolenie „Pierwszy biznes” – tematyka rozpoczynania działalności gospodarczej,
- przygotowano lokal dla celów opisywanej działalności – przeprowadzono podział lokalu na część szkoleniową- salę oraz część biurową,
- dokonano badania rynku pod kątem popytu na opisywanej usługi i badania konkurencji,
- pozyskano wstępnie klientów na usługi, które firma planuje świadczyć (promesy przyszłej współpracy),
- nawiązano wstępnie relacje biznesowe z biurem rachunkowym, które ma prowadzić obsługę księgową firmy.



12. Cele przedsiębiorstwa (krótkoterminowe oraz długoterminowe):

Do 1 roku- krótkoterminowe :

- uczynić firmę i jej usługi rozpoznawalnymi na rynku
- nawiązać współpracę z 7 trenerami / szkoleniowcami na podstawie umowy o dzieło / zlecenie

Do 5 roku – długoterminowe :

- zdobyć 6 stałych zleceniodawców
(2 firmy szkoleniowe, 2 Powiatowe Urzędy Pracy, 2 przedsiębiorców)
- zatrudnić 1 pracownika na pełen etat na umowę o pracę
- zakupić niezbędne maszyny i urządzenia oraz meble biurowe



13. Analiza rynku pod kątem konkurencji:

(Warto skorzystać z danych statystycznych CEIDG , badania ogólnopolskie itp.)

Na rynku, na którym planuję działać funkcjonują konkurencyjne podmioty gospodarcze. Mają one różną formę prawną, od indywidualnej działalności gospodarczej, poprzez spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na fundacjach i stowarzyszeniach kończąc. Jeśli chodzi o zakres oferowanych usług, to konkurencyjne firmy świadczą usługi podobne do tych, które moja firma zamierza świadczyć. Moją ofertę mogę zróżnicować poprzez zastosowanie konkurencyjnych cen. Wynika to z tego, że mam niższe koszty prowadzenia działalności (firma 1 osobowa, siedziba we własnym lokalu). Dzięki szerokim kontaktom towarzysko – biznesowym, które nawiązałem w poprzednich miejscach pracy mam zapewnione wstępne zlecenia na moje usługi. Dzięki temu, mimo konkurencji, znajdę zleceniodawców.



Można wskazać / wymienić firmy z którymi będziemy konkurować na naszym terenie działania- te najważniejsze, podkreślić czym będziemy się od nich różnić. Należy skupić się na naszej przewadze konkurencyjnej niżeli podkreślaniu wad konkurencji i tego co robią źle.

Przewaga konkurencyjna to przewaga nad konkurentami uzyskana przez oferowanie konsumentom zwiększonej wartości przez:

- produkt (np. trwałość, opakowanie, gwarancja),
- poziom obsługi (np. instalowanie, szkolenia dla klientów, szybkość),
- personel,
- wizerunek,
- cenę.

Opisz w jaki sposób zamierzasz budować przewagę konkurencyjną: np. szerszy asortyment, wyższa jakość (opisz na czym polega), innowacyjność, niższa cena, inny sposób obsługi, dostawy towaru, opakowania itp., inne godziny otwarcia.



14. Analiza SWOT:

Definicja - technika analityczna SWOT polega na posegregowaniu posiadanych *informacji o danej sprawie* na cztery grupy (cztery kategorie czynników strategicznych):

- **S** (*Strengths*) – mocne strony: wszystko to co stanowi atut, przewagę, zaletę analizowanego obiektu,
- **W** (*Weaknesses*) – słabe strony: wszystko to co stanowi słabość, barierę, wadę analizowanego obiektu,
- **O** (*Opportunities*) – szanse: wszystko to co stwarza dla analizowanego obiektu szansę korzystnej zmiany,
- **T** (*Threats*) – zagrożenia: wszystko to co stwarza dla analizowanego obiektu niebezpieczeństwo zmiany niekorzystnej.



Wykorzystujemy mocne i niwelujemy nasze słabe strony.

Własne mocne strony:

- własny lokal na siedzibę firmy (niższe koszty prowadzenia firmy),
- posiadane: predyspozycje, kwalifikacje i doświadczenie
- szerokie kontakty biznesowe.

Własne słabe strony:

- niewystarczające środki własne na podjęcie działalności gospodarczej,
- konieczność zatrudniania trenerów zewnętrznych przy realizacji szkoleń z tematyki wykraczającej poza moja wiedzę,



Unikajmy zagrożeń i jednocześnie wykorzystujemy szanse jakie daje nam życie!

Szanse:

- niższe składki na ubezpieczenia społeczne przez 2 lata,
- środki z Unii Europejskiej,
- współpraca z doświadczonymi szkoleniowcami i trenerami biznesu.

Zagrożenia:

- konkurencja,
- nierzetelni klienci- niewypłacalni.



15. Plan Marketingowy:

Moja firma zamierza oferować usługi szkoleniowe w zakresie przekazywania wiedzy związanej z szeroko rozumianym pojęciem przedsiębiorczości i tematyką związaną z prowadzeniem działalności gospodarczej np. tworzenie biznes planów, dokumentacji aplikacyjnej itp. Ze względu na kształtowanie się modelu człowieka ciągle podnoszącego swoją wiedzę i kwalifikację uważam, iż moja firma ma dużą szansę powodzenia. Moje usługi charakteryzuje wysoka jakość i korzystna cena.



W pierwszym okresie prowadzenia działalności zamierzam sfinansować stworzenie strony internetowej mojej firmy wraz z panelem do administracji, będzie ona moim portfolio. Potencjalni klienci będą mogli zapoznać się z moją ofertą jak i dotychczasowym dorobkiem. Zamierzam postawić na reklamę za pośrednictwem ulotek, które trafią do mieszkańców miasta Kościana i okolic za pośrednictwem poczty polskiej. Co więcej zostaną zaprojektowane i wydrukowane wizytówki firmy, które będę rozdawał osobiście klientom podczas spotkań indywidualnych i zajęć, jako materiał promocyjny do dalszego rozdysponowania. Zadowolony klient to najlepsza wizytówka firmy. Zostanie również zakupiony rolap oraz szyld reklamowy do zamontowania w miejscu rejestracji działalności gospodarczej. Jestem przekonany, iż promocja przeprowadzona w taki sposób przyciągnie wielu klientów.



16. Wybrana forma opodatkowania działalności gospodarczej – uzasadnienie.

zasady ogólne – Podatkowa księga przychodów i rozchodów – według skali podatkowej – 18% - ponieważ:

- możliwość wspólnego rozliczania się z małżonkiem,
- możliwość skorzystania z ulgi na dzieci,
- możliwość obniżenia podstawy do opodatkowania o koszty prowadzonej działalności.

17. Przewidywane efekty ekonomiczne działalności gospodarczej- analiza finansowa (druk- Excel) .



18. Uzasadnienie trafności podjętych decyzji.

Moje przedsięwzięcie ma duże szanse powodzenia, pod warunkiem otrzymania kredytu z banku. Umożliwi on przeprowadzenie reszty niezbędnych prac remontowych w lokalu i dostosowanie go do potrzeb planowanej działalności szkoleniowej. Szczegółowa kalkulacja przedstawiająca korzyści finansowe płynące z prowadzenia planowanej działalności potwierdza moje przekonanie o przyszłym sukcesie.



Dziękuję za uwagę.

Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości w Kościanie