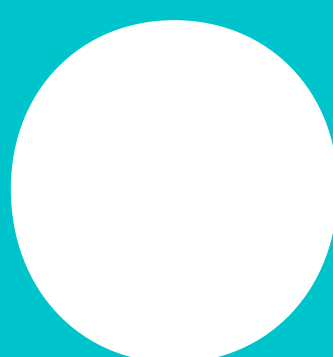




PORADNIK



BIZNESPLAN

NAJCZĘŚCIEJ POJAWIAJĄCE
SIĘ BŁĘDY



STOWARZYSZENIE NA RZECZ
SPÓŁDZIELNI SOJCALNYCH

Wstęp

Biznesplan - najczęściej pojawiające się błędy

Jak wiadomo, warto uczyć się na błędach, ale czy trzeba na swoich?

My postanowiliśmy Wam pomóc uniknąć niektórych.

Dlatego właśnie, we współpracy z naszymi specjalistami ds. biznesplanu, prawa i ekonomii społecznej przygotowaliśmy zestaw najczęściej pojawiających się błędów w biznesplanach.

Przed Wami 10 najczęściej popełnianych błędów podczas pisania biznesplanów. Zapraszamy do lektury!

Zespół Stowarzyszenia Na Rzecz
Spółdzielni Socjalnych



Błąd 1.

Przeszacowanie przychodów

Pamiętajcie pisząc biznesplan musicie być również krytyczni względem Waszego pomysłu. Częstym błędem jest przeszacowywanie przychodów jakie zakładacie osiągnąć.

Warto pamiętać również o tym, że początki bywają trudne. Pierwsze miesiące mogą nie przynosić Wam takich wysokich przychodów jak w miesiącach kolejnych.

Rada: warto obserwować konkurencję i firmy już działające na rynku, korzystać z opinii tych, którzy już posiadają doświadczenie



Błąd 2.

Niedoszacowanie kosztów

W biznesplanach pojawia się również problem z szacowaniem kosztów. Zwróćcie uwagę na wszystkie koszty jakie będziecie musieli ponieść. Ważne jest zwrócenie uwagi na etapy działalności – inne koszty ponosi się na początku inne już po kilku miesiącach działalności.

Na Waszą działalność wpływa sezonowość ? może warto to przeanalizować – zimą koszty ogrzewania – latem więcej świeżych ziół w Waszej kuchni – warto się zastanowić.



Błąd 3.

Nielogiczny harmonogram

Dobrze zaplanujcie Wasze działania! Zaczynajcie od etapów niezbędnych a kończcie na tych, które można zrealizować później.

Weźcie pod uwagę zmienność pór roku, występowanie utrudnień.

Nie planujcie rozpoczęcia sprzedaży japoniek zimą. Jeśli będziecie oferować odśnieżanie to nie rozpoczynajcie tej działalności w marcu, kiedy (najczęściej) rozpoczyna się wiosna.



Błąd 4.

Zła kolejność zakupów

Również kolejność wydatków należy dobrze rozplanować.

Nie działacie w próżni, tak samo Wasze zakupy i działania również są często uzależnione od wielu czynników.

Nielogiczne jest kupowanie tuszy i tonerów do drukarki, jeśli jeszcze jej nie macie. Nie warto także kupować akcesoriów do samochodu na kilka miesięcy przed zakupem samochodu.

Dlaczego?

Same tusze i akcesoria samochodowe nie będą przydatne w Waszej działalności natomiast razem z drukarką i samochodem są kompletne.



Błąd 5.

Niespójność części opisowej z finansową

Wasza działalność musi zostać opisana w dwóch formach, w postaci kwot – w części finansowej i opisowo. Ważne jednak, że te części muszą być ze sobą spójne.

Jeżeli planujecie sprzedawać 100 kaw dziennie i opisujecie, że takie będzie zainteresowanie, to niespójne jest zawarcie w części finansowej zakupu kilograma kawy i kartonu mleka miesięcznie.



Błąd 6.

Zbyt ogólny

Biznesplan musi być szczegółowy!

To co dla Ciebie wydaje się oczywiste – nie musi takim być dla komisji. Wszystkie elementy, które są istotne dla sukcesu Twojego pomysłu muszą znaleźć się w biznesplanie.

Rada: Im więcej informacji szczegółowych, technicznych znajdzie się w Waszym biznesplanie tym mniej powodów do wątpliwości komisji oceny biznesplanów.



Błąd 7.

Brak zwrócenia uwagi na kryteria oceny

Warto zwrócić uwagę na kryteria, które pomogą Wam ocenić, która część biznesplanu jest więcej punktowana, to odpowiedź, że na te wysoko oceniane trzeba szczególnie uważać.

W zakładce dotacje na naszej stronie, znajduje się dokument Kryteria Oceny Biznesplanu. Jest on bardzo pomocny, dla Was piszących. Możecie w nim odnaleźć informacje o tym, za jakie elementy biznesplanu można otrzymać najwięcej punktów.



Błąd 8.

Brak zgodności z KPRES

Bardzo ważne w planowanej działalności, a co się z tym wiąże również do zawarcia w biznesplanie jest określenie działań, które wpisują się w Krajowy Program Ekonomii Społecznej (KPRES).

Program dostępny na naszej stronie- warto się zapoznać.

Rada: Za tą część można uzyskać dużą liczbę punktów!



Błąd 9.

Brak identyfikacji klienta

Klient to zdecydowanie jeden z najważniejszych elementów w planowaniu przedsięwzięcia. Przecież bez odbiorców nasze działania nie przynoszą korzyści.

W biznesplanie znajduje się sekcja rynek w której należy szczegółowo określić kim są nabywcy naszych usług/produktów i jak liczna jest to grupa.

Warto się postarać – od dobrej identyfikacji klienta, zależy nasz sukces w późniejszym dotarciu do niego.



Błąd 10.

Brak starannej analizy konkurencji

Konkurencja zawsze istnieje, to fakt. Jednak to czy się od niej wyróżniamy, jakie są nasze mocne punkty w porównaniu do niej, to określić pomoże nam analiza konkurencji.

Ważna pozycja w biznesplanie.

Wskazówka – szukaj na naszej stronie narzędzia do analizy konkurencji - może się przydać.

W O E S

Masz pytania?

zadzwoń/napisz

woes@spoldzielnie.org

63 245 58 29

www.woes.pl

