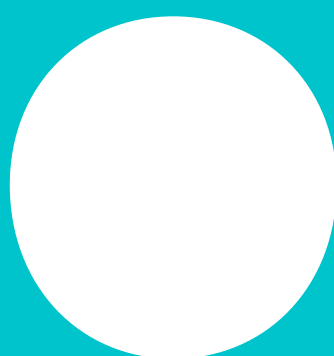




PORADNIK



B I Z N E S P L A N

W BIZNESPLANIE WAŻNE
JEST....

ODPOWIADAJĄ CZŁONKOWIE
I CZŁONKINIE KOMISJI OCENY
BIZNESPLANÓW



Wstęp

W biznesplanie ważne jest, żeby...

Pamiętacie film 12 Gniewnych Ludzi? Tak to szło: duszny dzień, niewielka sala bez klimatyzacji i 12 facetów, którzy gadają, gadają i gadają...?

To prawie, jak podczas naszej Komisji Oceny Biznesplanów z tą różnicą, że w składzie mamy ZDECYDOWANIE więcej Pań. O czym gadają, za co przyznają punkty i co jest dla nich ważne?

Specjalnie dla Was i #oswajamybiznesplany kilkoro z oceniających odpowiada na pytanie:

CO JEST NAJWAŻNIEJSZE W BIZNESPLANIE?

Miłej i (uważnej) lektury!

Zespół Stowarzyszenia Na Rzecz
Spółdzielni Socjalnych



1.

Pierwsze wrażenie się liczy

„Jak w każdej dziedzinie, również przy ocenie biznesplanów najważniejsze jest pierwsze wrażenie. Zdecydowanie inaczej ocenia się wnioski, który jest kompletnie wypełniony, napisany zgodnie z zasadami pisowni, bez błędów ortograficznych i stylistycznych. Taki, w którym Wnioskodawca świadomie i ze znajomością tematu stosuje różnego rodzaju pojęcia czy to związane z daną dziedziną działalności czy z ekonomią społeczną.”.

Ocenająca nr 1



2.

Działalność społeczna

„Najważniejsze jest wykazanie działalności społecznej. I opisanie, czym spółdzielnia różnić się będzie od zwykłego biznesu.

Podkreślam, że wykazanie wśród pracowników osób bezrobotnych to stanowczo za mało, żeby mówić o przedsiębiorstwie społecznym.”.

pamiętajmy, że nie zawsze klienci chcą z nami współpracować tylko dlatego, że przy produkcji/ świadczeniu usług są zaangażowane osoby wykluczone - nie zawsze jest sens chwalić się tym, że zatrudniamy osoby wykluczone. Może sensowniej jest mówić o tym, że dajemy pracę osobom z naszej gminy?



3.

Zakładasz spółdzielnię? Zakładaj mądrze!

Ważne jest jasne wskazanie celów biznesowych i społecznych przedsięwzięcia – i naprawdę nie chodzi o powielanie formułek dotyczących społecznej roli spółdzielni socjalnych.

Zwracam też uwagę na mądry dobór zakresu działalności spółdzielni. Taki, który wpisuje się w jakiś jednolity profil działalności. Można powiedzieć, że świadczenie usług opiekuńczych i sprzątanie grobów pasuje do siebie, ale kto chciałby, aby opiekę nad jego starszą, schorowaną matką sprawowała firma, która także zajmuje się sprzątaniem grobów???



4.

Sny wariatów

Cieszą mnie też bardzo nietuzinkowe pomysły, takie które na pierwszy rzut oka wydają się być „snem wariata”. Po pierwszym czytaniu takiego biznesplanu mamy ochotę go od razu wywalić do kosza, podśmiewamy się i bez zastanowienia stwierdzamy, że to nie do zrobienia. A po czytaniu kolejnym i kolejnym stwierdzamy, że mogą wejść w takie branże i rynki, o których nie śniło się filozofom.



Błąd 5.

Jeden kilogram mąki i pizza
dla 200 klientów czyli
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.

Zajmiemy się pomocą czyli biznesplan 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.

Nie mam konkurencji czyli 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

