



*Empowered lives.
Resilient nations.*

Niniejsza publikacja powstała w ramach realizacji projektu pt.: „Wzmocnienie kompetencji kluczowych w zakresie inicjatywności i przedsiębiorczości wśród uczniów szkół rolniczych w Polsce – CEKIN”. Celem projektu jest rozwój kompetencji uczniów i uczennic szkół ponadgimnazjalnych o profilu rolno-spożywczym w zakresie przedsiębiorczości i inicjatywności.

Projekt CEKIN skupia się przede wszystkim na rozwoju kompetencji uczniów i uczennic w zakresie przedsiębiorczości i inicjatywności rozumianych jako zdolność do wcielania pomysłów w czyn. Na te właśnie kompetencje składają się wiedza, umiejętności i postawy, takie jak: kreatywność, innowacyjność, umiejętność planowania przedsięwzięć, gotowość do ryzyka, aktywność społeczna i zawodowa. Działania w projekcie są realizowane od 2010 roku i zakończą się z końcem 2013 roku. r. W projekcie bierze udział 48 szkół rolniczych, 48 nauczycielek i nauczycieli oraz 1069 uczniów i uczennic (stan na czerwiec 2013 r.)

Elektroniczne publikacje czyli prezentacje multimedialne na temat aktualnych możliwości rozwoju na obszarach wiejskich stanowią uzupełnienie wiedzy przekazywanej uczniom i uczennicom na zajęciach prowadzonych w ramach projektu CEKIN (informacje o projekcie – poniżej) o interaktywne i wizualne formy przekazu, takie jak: animacje, infografiki, gry i quizy, nagrania video, a także przykłady dobrych praktyk w zakresie rozwoju obszarów wiejskich, np. wywiady z przedsiębiorcami wywodzącymi się z terenów wiejskich, którzy odnieśli sukces.

Celem e-publikacji jest zainspirowanie młodzieży do samodzielnego zgłębiania tematu rozwoju obszarów wiejskich i inicjowania własnych projektów lokalnych.

Pełna wersja interaktywnej prezentacji multimedialnej jest dostępna na stronie projektu CEKIN: <http://www.cek.in.eu/Centrum-zasobow/Kompetencje-kluczowe/E-publikacja-PRZEDSIEBIORCZOSC>.

Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP)
00-031 Warszawa, ul. Szpitalna 6 lok.23 | Tel: (22) 827 62 47, Fax: (22) 207 24 31 | e-mail: registry.pl@undp.org www.undp.org.pl



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



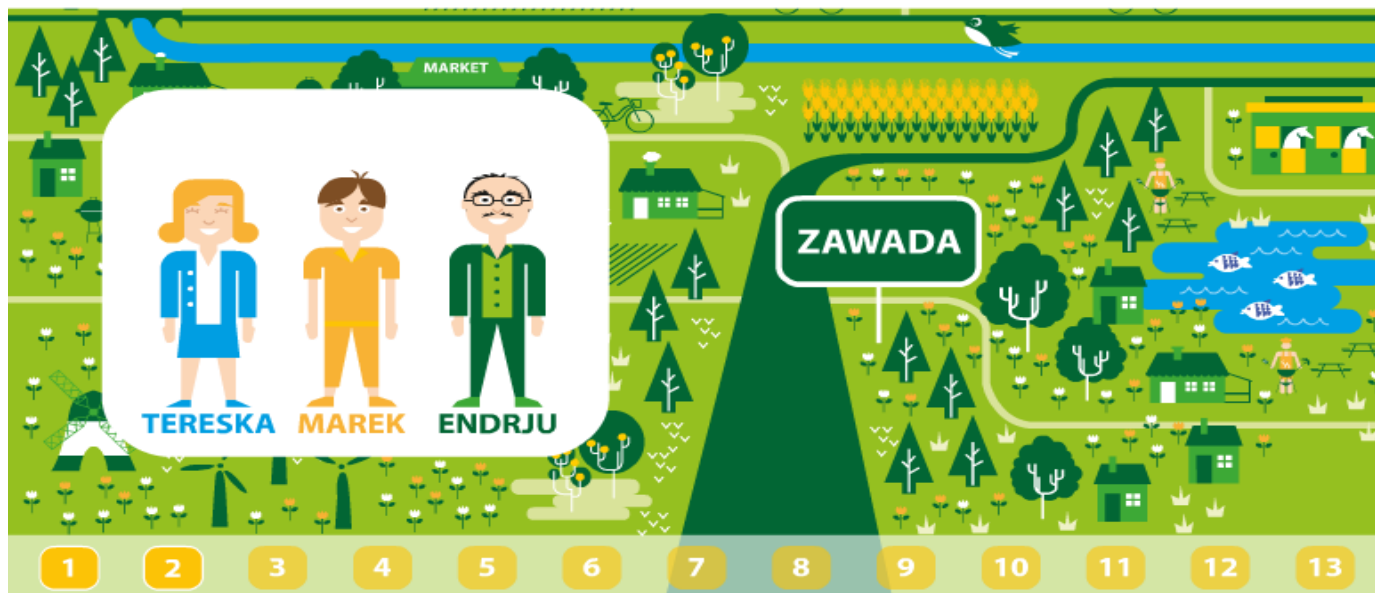
Projekt „Wzmocnienie kompetencji kluczowych w zakresie inicjatywności i przedsiębiorczości wśród uczniów szkół rolniczych w Polsce – CEKIN” jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



Powitanie



W poprzednich e-Publikacjach CEKIN mogliście śledzić perypetie Marka, ucznia szkoły rolniczej w Zawadzie, jego siostry Tereski oraz mieszkającego u nich letnika Endrju. Postacie te pojawiają się również w tej e-Publikacji.





Powitanie



Siemanko! Wie pan co, panie Endrju? Może bym otworzył wypożyczalnię sprzętu pływającego?



Marku, wypożyczalnia to dobra myśl, ale na razie to tylko pomysł. Od pomysłu do własnego biznesu długa droga, jak od nasionka do solidnego drzewa. Spójrz...



ZAWADA

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

Drzewo przedsiębiorczości





POMYSŁ
Czym jest pomysł
na biznes?

Pomysł



W przypadku pomysłu Marka, **POTRZEBĄ** klientów jest przyjemne i aktywne spędzenie wakacji nad jeziorem. **ROZWIĄZANIEM** jest dostarczenie im sprzętu pływającego w nowo otwartej wypożyczalni.

CEL

Z jednej strony jest tym, czego ludzie pragną, czyli
IDENTYFIKACJĄ POTRZEB KLIENTÓW

Z drugiej, pomysł jest tym, co my chcemy zaoferować, czyli
PROPOZYCJĄ ROZWIĄZANIA PROBLEMU.

POMYSŁ
Czym jest pomysł na biznes?



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

Cel



! Zwróć uwagę, że cel musi być: ▶

Cel naszego przedsięwzięcia



Cel



Zwróć uwagę, że cel n

Cel:

- konkretny
- mierzalny
- ambitny
- realny
- określony w czasie

W języku angielskim cechy idealnego CELU określa się jako:

- S**imple
- M**easurable
- A**chievable
- R**elevant
- T**imely defined

Ich pierwsze litery układają się w akronim SMART, czyli *inteligentny, bystry*.



Cel



! Zwróć uwagę, że cel musi być: ▶

! Przychody ▶

Cel naszego przedsięwzięcia



Do lata przyszłego roku chcę uruchomić nad naszym jeziorem w Zawadzie wypożyczalnię sprzętu pływającego. Wypożyczalnia będzie dysponować 10 kajakami i 5 rowerami wodnymi. Planuję przychody na poziomie 7,5 tys. zł na sezon. Oczekuję, że w ciągu najbliższych trzech lat przychody będą rosły 20% rocznie.

Cel



! Zwróć uwagę, że cel musi być: ▶

! Przychody ▶

Cel naszego przedsięwzięcia



PRZYCHODY to całość tego, co zapłacą nam klienci w ciągu sezonu.

Od przychodów odejmujemy tzw. **KOSZTY** (UZYSKANIA PRZYCHODU), czyli wszystkie wydatki związane z funkcjonowaniem wypożyczalni, np. koszty wynagrodzeń pracowników, odsetki od pożyczki na zakup kajaków, prąd potrzebny do oświetlenia. Otrzymujemy w ten sposób nasz **DOCHÓD**, od którego będziemy jeszcze musieli zapłacić **PODATEK** i dopiero wtedy możemy cieszyć się **ZYSKIEM** z naszego przedsięwzięcia. ↻



Do lata przyszłego roku chcę uruchomić nad naszym jeziorem w Zawadzie wypożyczalnię sprzętu pływającego. Wypożyczalnia będzie dysponować 10 kajakami i 5 rowerami wodnymi. Planuję przychody na poziomie 7,5 tys. zł na sezon. Oczekuję, że w ciągu najbliższych trzech lat przychody będą rosnąć 20% rocznie.

Kompetencje



Czy ja w ogóle nadaję się do prowadzenia biznesu?

KOMPETENCJE



1

2

3

4

5

6

7

8

9

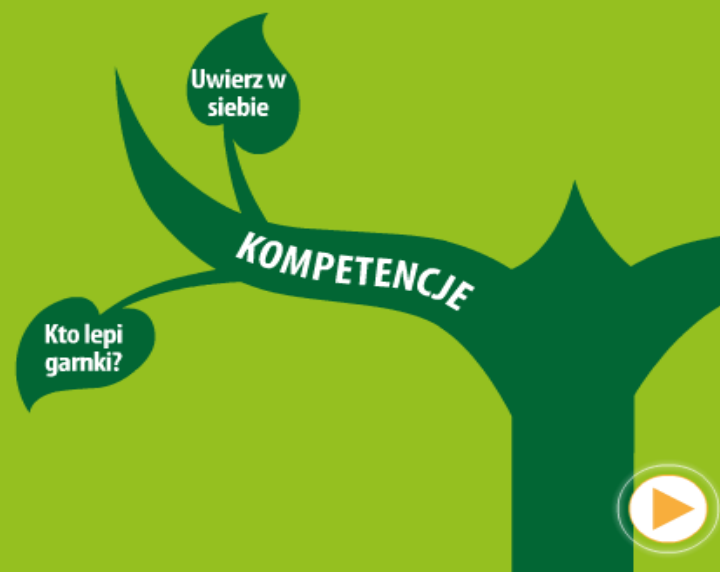
10

11

12

13

Kto lepi garnki?



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

Kto lepi garnki?



**Po pierwsze, to nie święci garnki lepią! Grunt to wierzyć w siebie i swój pomysł!
Zobacz, jak inni sobie radzili.**



Kto lepi garnki?



Uwierz w siebie

- Pochodzący z miejscowości Zawada Książęca Rafał Brzoska jest obecnie jednym z najbogatszych Polaków, twórcą firmy InPost, prywatnego operatora pocztowego. Jego majątek ocenia się na 315 mln zł. Czy wiesz, jak ten biznesmen zaczynał swoją działalność gospodarczą?
 - a** pierwszy milion złotych odziedziczył po rodzinie
 - b** zajmował się roznoszeniem ulotek
 - c** założył mini pocztę za pieniądze wygrane w lotto

- Czy wiesz, ile substancji przebadał Thomas Alva Edison, wynalazca żarówki, nim natrafił na materiał, który nadawałby się na żarnik żarówki?
 - a** 16
 - b** 160
 - c** 1600

- J.K. Rowling, autorka bestsellerowej serii „Harry Potter”, długo chodziła od wydawnictwa do wydawnictwa, szukając chętnego, które wydałoby jej pierwszą książkę. Który z kolei wydawca zainteresował się w końcu tym rękopisem?
 - a** trzeci
 - b** ósmy
 - c** czternasty



Kto lepi garnki?



Uwierz w siebie

Pochodzący z miejscowości Zawada Książęca Rafał Brzoska jest obecnie jednym z najbogatszych Polaków, twórcą firmy InPost, prywatnego operatora pocztowego. Jego majątek ocenia się na 315 mln zł. Czy wiesz, jak ten biznesmen zaczął swoją działalność gospodarczą?

- a** pierwszy milion złotych odziedziczył po rodzinie
- b** zajmował się roznoszeniem ulotek
- c** założył mini pocztę za pieniądze wygrane w lotto

brawo, dobra odpowiedź!

Czy wiesz, ile substancji przebadał Thomas Alva Edison, wynalazca żarówki, nim natrafił na materiał, który nadawałby się na żarnik żarówki?

- a** 16
- b** 160
- c** 1600

brawo, dobra odpowiedź!

J.K. Rowling, autorka bestsellerowej serii „Harry Potter”, długo chodziła od wydawnictwa do wydawnictwa, szukając chętnego, które wydałoby jej pierwszą książkę. Który z kolei wydawca zainteresował się w końcu tym rękopisem?

- a** trzeci
- b** ósmy
- c** czternasty

brawo, dobra odpowiedź!



Co mógłbym robić?



Kim jest właściwie przedsiębiorca? 



Co mógłbym robić?



Kim jest właściwie przedsiębiorca?



Według Josepha Schumpetera, jednego z najwybitniejszych ekonomistów XX wieku, PRZEDSIĘBIORCA to ktoś, komu udaje się coś, co inni uważają za niemożliwe.

Zastanów się, do czego masz smykałkę, co lubisz robić najbardziej?
Na czym się dobrze znasz?

Lubisz...



Co mógłbym robić?



Kim jest właściwie przedsiębiorca?



Uwaga!



Według Josepha Schumpetera, jednego z najwybitniejszych ekonomistów, PRZEDSIĘBIORCĄ jest ktoś, komu inni uważają za

Pracować przed komputerem? 

- tworzenie i sprzedaż gier komputerowych lub innych aplikacji
- sklep internetowy z rękodziełem artystycznym z twojego regionu



Przebywać z ludźmi, rozmawiać z nimi i pomagać im? 

- usługi przewodnickie po okolicy
- organizacja szkoleń, imprez eventowych



Zastanów się, do czego masz
smykałkę, co lubisz robić najbardziej?
Na czym się dobrze znasz?

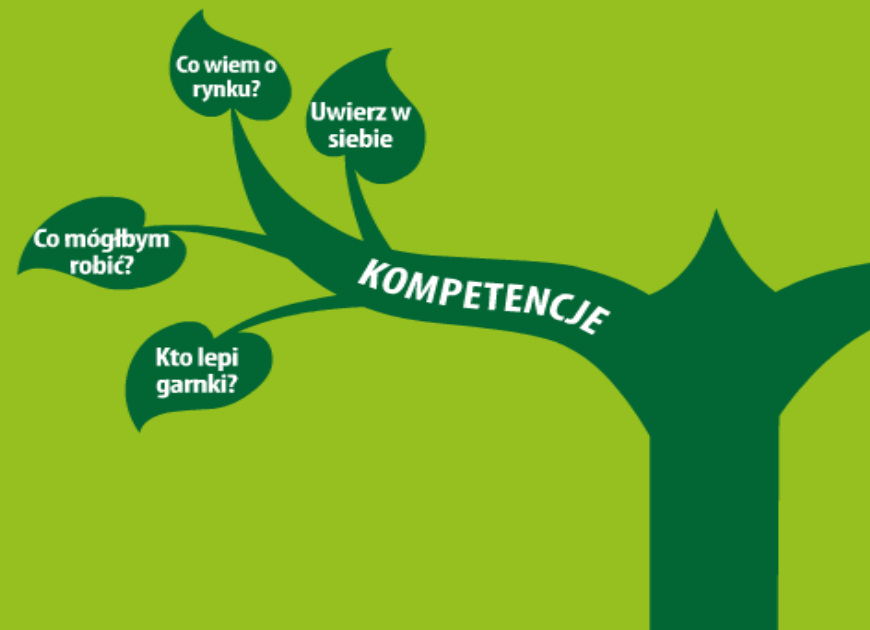
Lubisz...



Przy badaniu swoich mocnych i słabych stron możesz skorzystać z metody SWOT (wrzuć hasło w wyszukiwarkę lub skorzystaj z e-Publikacji CEKIN pt. „Turystyka”).

Kto lepi
garnki?

Co wiem o rynku?



Co wiem o rynku?



Co wiem o rynku?

Dawniej, gdy nie było butików, galerii handlowych i sklepów internetowych, wymiana pomiędzy sprzedającym i kupującym dokonywała się na targu. Transakcje odbywały się zazwyczaj na głównym placu danej miejscowości, czyli na rynku. Termin ten pozostał aktualny do dzisiaj i służy za określenie miejsca, gdzie dochodzi do transakcji wymiany jednych dóbr na inne np. pieniędzy na żywność lub usługi pomiędzy producentem/sprzedawcą a konsumentem.



- ! Rozpoczynając swój biznes trzeba wiedzieć, kto działa na rynku:
- o jacy inni sprzedawcy na nim funkcjonują,
 - o ilu jest konsumentów i jakie mają cechy
 - o w jakich warunkach przyjdzie nam działać.

Taka analiza oraz plan działania z niej wynikający nazywa się **biznes planem**.



Co wiem o rynku?



Analiza rynku

Jakie są potrzeby moich potencjalnych klientów?

Letnicy chcą urozmaicić swój letni pobyt w Zawadzie, np. skorzystać ze sportów wodnych.

Czy i jak duży jest popyt na moje produkty/usługi?

Zauważyłem, że wczasowicze często pytali o możliwość wypożyczenia sprzętu pływającego. W ciągu sezonu przyjeżdża do naszej wsi ok. 600 letników. Jeżeli z wypożyczalni skorzystałby co szósty z nich i wypożyczyłby kajaki pięciokrotnie podczas swojego pobytu, to przy cenie 15 zł/dzień, uzyskam przychód 7,5 tys. zł na sezon.

Jacy są moi konkurenci na rynku?

W Zawadzie nie ma jeszcze wypożyczalni kajaków. Mamy natomiast punkt z rowerami szosowymi. To też jest rodzaj konkurencji, bo spełnia potrzeby tej samej grupy aktywnych wczasowiczów. Jedyna wypożyczalnia kajaków w okolicy jest w Mioduncie, po

drugiej stronie jeziora, w odległości 5 km, więc turyści rzadko trafiają stamtąd do nas. Zaobserwowałem, że ta wypożyczalnia ma średnio 3 klientów na dzień.

Czy są na rynku jakieś wolne nisze?

Utworzenie naszej wypożyczalni może zagospodarować pewną niszę istniejącą na rynku lokalnym. Wujek może sprowadzić z Czech małe używane rowery wodne dla dzieci, dzięki czemu nasza oferta będzie różnić się od konkurencji i przyciągnie grupę klientów w postaci rodziców z dziećmi.

W czym będę lepszy od moich konkurentów?

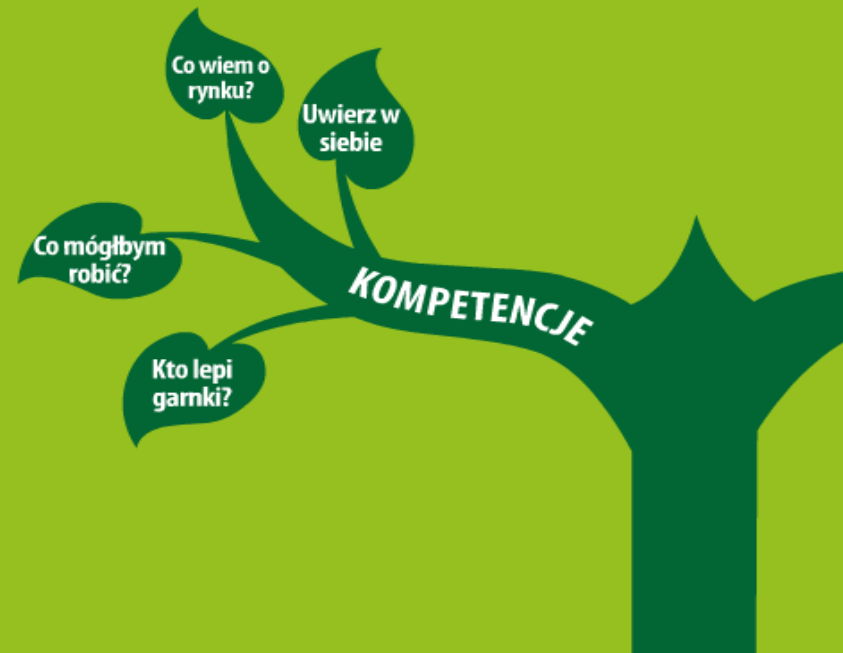
Nasza wypożyczalnia, oprócz posiadania rowerów przeznaczonych specjalnie dla dzieci, będzie otwarta od rana do zmierzchu. Punkt wypożyczania rowerów szosowych przy urzędzie gminy czynny jest tylko do 15-tej, a wypożyczalnia w Mioduncie jest otwierana nieregularnie.



Co wiem o rynku?



Nisza rynkowa 



Co wiem o rynku?



Nisza rynkowa

Nisza rynkowa

Nisza rynkowa to miejsce na rynku, w którym działają biznesy oferujące produkty i usługi przeznaczone nie na szeroki (masowy) rynek, lecz dla specyficznych grup konsumentów. Ludzie ci mają ściśle określone potrzeby i oczekują od produktów specyficznych korzyści. Skłonni są również za takie niszowe produkty zapłacić więcej, niż za towary masowe. Wiele wyrobów przechodzi drogę od produktu niszowego do masowego, np. kiedyś napoje izotoniczne były kierowane tylko do sportowców wyczynowych i dostępne w specjalistycznych sklepach, dziś można je kupić w każdym sklepie spożywczym i piją je także sportowcy-amatorzy.



Przykładem biznesu funkcjonującego na rynku szerokim może być sklep spożywczy, z którego korzystają mieszkańcy danej miejscowości. Firmą działającą w niszy będzie natomiast sklep z żywnością ekologiczną lub z produktami Sprawiedliwego Handlu. Mimo, że funkcjonuje on w tej samej miejscowości, może nawet przy tej samej ulicy, spełnia potrzeby innej grupy konsumentów.



Zasoby



Zasoby



Zasoby



Środki



Zasoby finansowe, potrzebne zarówno na rozpoczęcie działalności, jak i na jej prowadzenie.

Marek musi przewidzieć środki nie tylko na zakup kajaków, ale również zabezpieczyć pieniądze na utrzymanie wypożyczalni przez pierwszy okres, kiedy nie będzie mógł jeszcze liczyć na duże przychody od klientów.



ZASOBY

Zasoby



Zasoby

Ludzie

Z kim będę prowadził przedsięwzięcie? Czy mam paczkę dobrych znajomych, którzy będą moimi wspólnikami lub współpracownikami? A może widzę tutaj raczej pomoc rodziny? Jeżeli moja działalność wymaga specyficznych kwalifikacji, może będę szukał osób do współpracy na forach internetowych, przez ogłoszenia lub rekomendację?



S
O
B
Y

Zasoby



Zasoby

Zasoby rzeczowe



Jaki mam dostęp do surowców, maszyn, pomieszczeń biurowych i magazynowych? Jak w swojej działalności wykorzystam dobry laptop z programami graficznymi i szybki Internet? Zasobem rzeczowym jest też ziemia i gospodarstwo, a także lokalizacja geograficzna: dom Marka stoi nad jeziorem, gdzie nasz bohater planuje otworzyć wypożyczalnię sprzętu pływającego



Z
O
B
Y

Zasoby



Zasoby

Zasoby organizacyjne



Wspomnieliśmy, że wujek Marka pomoże mu pozyskać używane rowery wodne z Czech. To przykład zasobu organizacyjnego, podobnie jak dostęp do transportu (wujek przywiezie rowery własną ciężarówką). Innym przykładem zasobu organizacyjnego może być dostęp do unikalnych technologii, np. starych receptur babci, które można by wykorzystać do uruchomienia produkcji lokalnych specjałów, np. wypieków. Zasobem takim jest również marka rodzinna, którą można kontynuować lub odświeżyć i zastosować na nowo.



S
O
B
Y

Zasoby

Zaplanuj wakacje!



Zaplanuj wakacje!

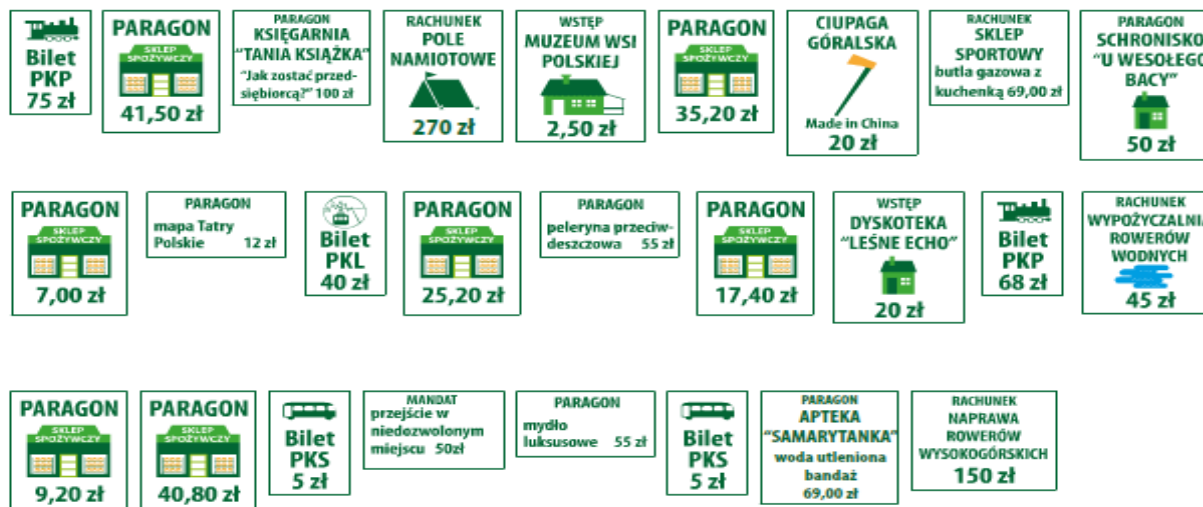
Przed uruchomieniem własnego biznesu przetrenuj planowanie budżetu swoich najbliższych wakacji.



Zaplanuj wakacje!

Prze
wa

Oto rachunki Marka z wakacji w zeszłym roku



Posereguj rodzaje wydatków na poszczególne kategorie i naciśnij przycisk dalej:

- o transport
- o jedzenie
- o nocleg
- o ekwipunek
- o rozrywka
- o pamiątki
- o inne



Zaplanuj wakacje!



Pr
w

Podsumowanie wszystkich kategorii wydatków

transport: 193 zł

 Bilet PKP 75 zł	 Bilet PKP 68 zł	 Bilet PKS 5 zł	 Bilet PKS 5 zł	 Bilet PKL 40 zł
---------------------------	---------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------------------

rozrywka: 67,50 zł

 RACHUNEK WYPOŻYCZALNIA ROWERÓW WODNYCH 45 zł	 WSTĘP DYSKOTEKA "LEŚNE ECHO" 20 zł	 WSTĘP MUZEUM WSI POLSKIEJ 2,50 zł
--	---	--

jedzenie: 176,30 zł

 PARAGON SKLEP SPOŻYWCZY 25,20 zł	 PARAGON SKLEP SPOŻYWCZY 17,40 zł	 PARAGON SKLEP SPOŻYWCZY 9,20 zł	 PARAGON SKLEP SPOŻYWCZY 41,50 zł
 PARAGON SKLEP SPOŻYWCZY 40,80 zł	 PARAGON SKLEP SPOŻYWCZY 35,20 zł	 PARAGON SKLEP SPOŻYWCZY 7,00 zł	

nocleg: 320 zł

 PARAGON SCHRONISKO "U WESOŁEGO BACY" 50 zł	 RACHUNEK POLE NAMIOTOWE 270 zł
--	---

pamiątki: 20 zł

 CIUPAGA GÓRALSKA 20 zł Made in China

ekwipunek: 136 zł

 RACHUNEK SKLEP SPORTOWY butla gazowa z kuchenką 69,00 zł	 PARAGON mapa Tatry Polskie 12 zł	 PARAGON peleryna przeciw- deszczowa 55 zł
--	--	---

inne: 312 zł

 RACHUNEK NAPRAWA ROWERÓW WYSOKOGÓRSKICH 150 zł	 PARAGON APTEKA "SAMARYTANKA" woda utleniona bandaż 69,00 zł	 PARAGON mydło luksusowe 55 zł	 PARAGON KSIĘGARNIA "TANIA KSIĄŻKA" "Jak zostać przed- siębiorcą?" 100 zł	 MANDAT przejście w nieodzwolonym miejscu 50 zł
--	---	---	--	---

Uwaga: przejazd kolejką linową można zaklasyfikować zarówno do transportu, jak i do kategorii „rozrywka”.

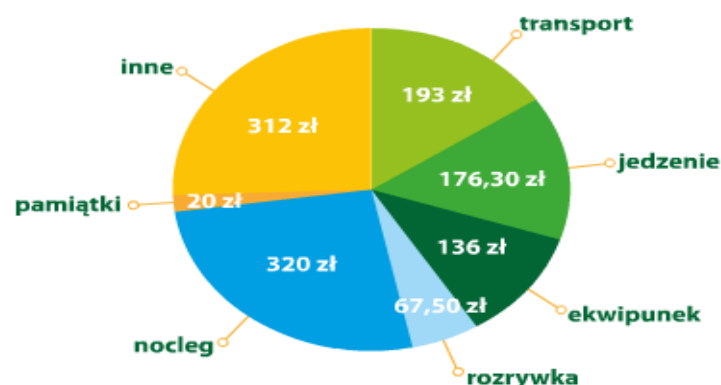


Zaplanuj wakacje!

Przed uruchomieniem własnego biznesu przetrenuj planowanie budżetu swoich najbliższych wakacji.



Wykres procentowy poszczególnych wydatków



Jak widzisz, Marek wydał w sumie na swoje wakacje 1225,30 zł. Największą pozycją w jego wydatkach były noclegi. Marek dysponował budżetem 1050 zł, na co składało się zaoszczędzone przez cały rok 750 zł plus 300 zł zarobione podczas wakacji przy pomocy gospodarzowi w sadzie.

Zauważ, że różnica budżetu i sumy wydatków jest ujemna, czyli Marek przekroczył swój budżet o 175,30 zł. Na tą kwotę złożył się głównie koszt naprawy roweru i mandat. Marek nie przewidział w swoim budżecie kwoty na te niespodziewane wydatki (czyli rezerwy) i musiał pożyczyć tę kwotę od kolegi.



Zaplanuj wakacje!

Przed uruchomieniem własnego biznesu przetrenuj planowanie budżetu swoich najbliższych wakacji.



Zaplanuj budżet swoich wakacji w tym roku.

Dysponujesz kwotą 1 000 zł – to jest Twój budżet na wakacje.



Zaplanuj 14 dniowy pobyt pod namiotem, korzystając z następujących kategorii kosztów:



transport (dojazd i powrót do miejsca pobytu, przejazdy na wycieczki)



jedzenie (prowiant na przejazd tam i z powrotem, wyżywienie na miejscu, produkty do samodzielnego sporządzania posiłków)



nocleg (opłacenie pobytu np. w schronisku młodzieżowym, opłata za kemping lub pole namiotowe)



ekwipunek (np. wypożyczenie namiotu, kuchenki gazowej)



rozrywka (wstęp do muzeów, parków rozrywki)



pamiątki (nie tylko słynne owieczki z zakopiańskich Krupówek, ale np. album „Panorama Tatr” lub „Słownik języka kaszubskiego”)



inne (np. dodatkowe ubezpieczenie, doładowanie telefonu)



rezerwa (na nieprzewidziane wydatki, np. wizyta u lekarza, naprawa sprzętu turystycznego, awaryjny dojazd autobusem itp.)



Zaplanuj wakacje!

Przed uruchomieniem własnego biznesu przetrenuj planowanie budżetu swoich najbliższych wakacji.



Jak wygląda twój plan wydatków?

- Suma jest równa 1 000 zł? 
- Suma przekracza 1 000 zł? 
- Suma jest mniejsza od 1 000 zł? 




Zaplanuj wakacje!



Przed uruchomieniem własnego biznesu przetrenuj planowanie budżetu swoich najbliższych wakacji.

Jak wygląda twój plan wydatków?

- Suma jest równa 1 000 zł? 
- Suma przekracza 1 000 zł? 
- Suma jest mniejsza od 1 000 zł? 

Utrzymujesz swój budżet czy uważasz, że trzeba go zmienić? Możesz zwiększyć budżet, ale pomyśl, skąd pozyskasz dodatkowe środki?

Udanych wakacji!



Wsparcie



Wsparcie



A gdy już podejmiemy decyzję o rozpoczęciu własnego biznesu, to gdzie uderzyć po pomoc?



Kliknij jedną z ikon lub gałązek, a dowiesz się, gdzie można szukać wsparcia.





ZAKŁADANIE I PROWADZENIE FIRMY

- www.junior.org.pl Fundacja Młodzieżowej Przedsiębiorczości
- www.firma.onet.pl/poradnik.html poradniki o zakładaniu firmy, w tym FORMALOŚCI do spełnienia
- www.twoja-firma.pl portal małych i średnich firm
- www.egospodarka.pl w zakładce „Firma” m.in. wzory dokumentów i wskaźniki
- www.informacje.strefa.pl m.in. zakładka „Założ firmę”
- www.boomway.pl strona kontaktująca początkujących biznesmenów z doradcami z różnych dziedzin prowadzenia biznesu
- www.ipis.pl w zakładce „Moja Firma” informacje o zakładaniu własnej działalności gospodarczej
- www.parp.gov.pl Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
- www.fund.org.pl Fundacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw
- www.zig.eco.pl/w34_nasze_publicacje.html publikacje nt. działalności małych i mikroprzedsiębiorstw o profilu proekologicznym
- www.ekonomiaspoleczna.pl portal Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych i Stowarzyszenia Klon/Jawor
- www.mambiznes.pl - niezbędny jak założyć i prowadzić działalność, pomysły na biznes, porady, ogłoszenia o ważnych wydarzeniach i konkursach dla osób chcących prowadzić swoją firmę
- www.inkubatory.pl – pomoc w formie biura, rejestracji firmy i szkoleń dla osób, które podjęły studia i chcą rozpocząć swoją działalność



Wsparcie



A gdy już podejmiemy decyzję o rozpoczęciu własnego biznesu, to gdzie uderzyć po pomoc?



Kliknij jedną z ikonek lub gałązek, a dowiesz się, gdzie można szukać wsparcia

ŚRODKI NA START

- www.efrwp.pl Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, zakładka „Dla Przedsiębiorców”
- www.fdpa.org.pl Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, zakładka „Pożyczki”
- www.funduszeuropejskie.gov.pl portal funduszy europejskich w Polsce
- www.efs.gov.pl strona programu Kapitał Ludzki, współfinansującego projekty rozwoju zasobów ludzkich
- www.funduszmikro.pl Fundusz Mikro Sp. z o.o. pożyczki dla firm
- www.inicjatywamikro.pl Inicjatywa Mikro – pożyczki dla firm, m.in. z unijnej inicjatywy JEREMIE na finansowanie inwestycji o zwiększonym ryzyku kredytowania
- 89.161.223.231/psfp Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych
- www.ekonomiaspoleczna.pl portal Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych i Stowarzyszenia Klon/Jawor
- **Agencje Rozwoju Regionalnego** – poszukaj właściwą dla swojego województwa
- **Powiatowe Urzędy Pracy** – poszukaj właściwego dla swojego powiatu



wyroznij się!



Wsparcie



A gdy już podejmiemy decyzję o rozpoczęciu własnego biznesu, to gdzie uderzyć po pomoc?



Kliknij jedną z ikonek lub gałązek, a dowiesz się, gdzie można szukać wsparcia.

PROMOCJA WŁASNEGO BIZNESU

elektroniczne wizytówki dla firm:

- www.nioovo.com
- www.google.com/miejsca
- www.aktualizacja.onet.pl/zumi/zglos_firme_info.html
- www.firmy.net

pozycjonowanie stron:

- www.seoparty.net/news artykuły na temat m.in. wyboru firmy do pozycjonowania stron internetowych
- www.sprawnymarketing.pl/artykuly/google-kary jak nie przesadzić z pozycjonowaniem, czyli o karach i tzw. filtrach, które może nałożyć na nas Google, gdy nie przestrzegamy zasad tej wyszukiwarki
- www.webbyawards.com czołowy światowy konkurs stron internetowych
- www.webstarfestival.pl konkurs Webstarfestival, promujący najlepsze polskie strony i reklamy internetowe
- www.symetria.pl/blog blog o *usability* (użyteczności) stron internetowych i o pozycjonowaniu

Więcej o funkcjonowaniu Internecie i promocji w nim dowiesz się z e-Publikacji CEKIN pt. „Internet”.



Wsparcie



A gdy już podejmiemy decyzję o rozpoczęciu własnego biznesu, to gdzie uderzyć po pomoc?



ŚRODKI NA START



Książki, jeżeli ktoś jeszcze czyta... czyli subiektywny wybór pana Endrju

- **Stefan Bratkowski** „Jak robić interesy – razem”, Iskry, Warszawa 1989
- **Rick Jarow** „Antykariera. W poszukiwaniu pracy życia”, Nowy Marketing, Warszawa 1998
- **Marek Kosewski** „Wartość, godność i władza. Dlaczego porządni ludzie czasem kradną, a złodzieje ujmują się honorem?”, Vizja Press&IT, 2009
- **Leszek Kostrzewski i Piotr Miączyński** „Pomysł na firmę”, AGORA SA, Warszawa 2012
- **Bjorn Lunden** „Speed Intuition Management. Nowoczesny sposób zarządzania”, BL Info Polska, Gdańsk 2003
- **Piotr Miączyński, Leszek Kostrzewski** „Łowcy milionów. Dekalog przedsiębiorcy”, AGORA SA, Ernst & Young, Warszawa, grudzień 2012
- **Ryszard Stocki, Piotr Prokopowicz, Grzegorz Żmuda** „Pełna partycypacja w zarządzaniu. Na czym polega tajemnica sukcesu największych eksperymentów menedżerskich świata?” Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2008



Wsparcie



A gdy już podejmiemy decyzję o rozpoczęciu własnego biznesu, to gdzie uderzyć po pomoc?



Kliknij jedną z ikonek lub gałązek, a dowiesz się, gdzie można szukać wsparcia.



Wsparcie



Franczyza

W biznesie można nie tylko rozwijać swój pomysł, ale również skorzystać z gotowej koncepcji, wymyślonej i sprawdzonej przez kogoś wcześniej. Jednym z takich systemów jest FRANCZYZA.

Firma – (tzw. francyzodawca), która wymyśliła i rozwinęła biznes, jak również wypromowała swoją markę, użycza za pieniądze swój znak towarowy i wiedzę (know-how) innym, mniejszym firmom (francyzobiorcom). W takim systemie działa wiele sklepów, restauracji i firm usługowych. Prywatny przedsiębiorca może dzięki temu prowadzić np. sklep znanej firmy, zmniejszając ryzyko niepowodzenia, które byłoby wyższe, gdyby startował sam z nową, nieznaną marką.

Jak to działa?



Czy wiedziałeś, że w taki sposób funkcjonują m.in.:

- sieć sklepów abc
- Carrefour Express
- groszek
- Warzywniak (w pasażach handlowych Czerwona Torebka)
- Żabka
- Certified E-Friendly Food
- stacje paliw Lotos
- Mc Donald's
- restauracje Sphinx
- Subway
- szkoły językowe Helen Doron



Kontaktowaniem firm, które oferują franczyzę z jej odbiorcami zajmują się m.in.:

- Polska Organizacja Francyzodawców www.franczyza.org.pl
- PROFIT system Sp. z o.o. (wydaje miesięcznik „Własny Biznes FRANCHISING”, który można kupić w punktach sprzedaży prasy) www.profitsystem.pl
- Akademia Rozwoju Systemów Sieciowych Sp. z o.o. www.arss.com.pl



Wsparcie



NETWORKING

Tworzenie sieci kontaktów, zwane NETWORKINGIEM, jest ważne nie tylko w prowadzeniu działalności gospodarczej, lecz także w innych sferach życia, np. przy poszukiwaniu pracy.

Networking to budowanie własnej bazy adresów osób, które będą nam mogły pomóc przy różnych aspektach prowadzenia biznesu. Z drugiej strony, my również powinniśmy starać się im pomóc w zakresie naszych możliwości.

To znaczy, że musisz poznawać jak najwięcej ludzi, którym będziesz mógł/mogła zaoferować swoje usługi i swoje produkty. Pamiętaj żeby mieć własne wizytówki i często dawać je innym! Będziesz też musiał/musiała chodzić na jak najwięcej wydarzeń gdzie możesz spotkać swoich przyszłych klientów. To bardzo ważna, najtańsza i najlepsza forma promocji Twojego biznesu – po prostu mówisz innym co robisz i co możesz im zaoferować." Proponuję też żeby tu było proste ćwiczenie „stwórz swoją własną wizytówkę”. Własne wizytówki możesz samodzielnie zaprojektować, wykorzystując gotowe szablony (np. www.avery-zweckform.pl/templates-software). Po przygotowaniu projektu, wizytówki łatwo je wydrukować za pomocą domowej drukarki komputerowej na specjalnym papierze do wizytówek, który jest już odpowiednio nacięty i przystosowany zarówno do druku laserowego, jak i atramentowego. [rysunek kartki A4 podzielonej na 10 prostokątów, z czego jeden powiększa się i pokazuje wizytówkę]

Gdzie mogę spotkać osoby, które mogą mi pomóc?

- FORA INTERNETOWE patrz ekran WYMIANA DOŚWIADCZEŃ
- SPOTKANIA BIZNESOWE

lokalne kluby przedsiębiorczości, np.:

- www.zamekcieszyn.pl/pl/artukul/klub-przedsiębiorcy-224 Klub Przedsiębiorczości w Cieszynie
- www.kppch.cba.pl/news.php Klub Przedsiębiorczości Powiatu Chojnickiego

szkolne kluby przedsiębiorczości, np.:

- www.zstih.edu.pl/strona_c7d5b/klub_ml_prz.html Klub Młodego Przedsiębiorcy przy Zespole Szkół Technicznych i Handlowych w Bielsku Białej

imprezy służące networkingowi

- www.arenabiznesu.pl Arena Biznesu
- www.skrzydla sukcesu.pl Skrzydła Sukcesu
- www.bnipolska.pl Business Networking International Polska
- www.bogatyojciec.pl/index.php?sub=431 kluby Cashflow
- www.teamkrakow.org networkingowo-rozwojowa organizacja TEAM



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

Wsparcie



A gdy już podejmiemy decyzję o rozpoczęciu własnego biznesu, to gdzie uderzyć po pomoc?



Kliknij jedną z ikon lub gałązek, a dowiesz się, gdzie można szukać wsparcia.

Książki

Networking



WYMIANA DOŚWIADCZEŃ

- www.ecommerce.blox.pl blog o handlu w internecie
- www.biznesforum.pl Forum Twojego Biznesu – lista dyskusyjna osób prowadzących działalność gospodarczą
- www.eGospodarka.pl Poradnik Internetu dla Twojej Firmy – w zakładce „Grupy dyskusyjne” można znaleźć dyskusje i polemiki
- www.firmyrodzinne.pl Stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych
- www.sprzedawcainternetowy.pl blog na temat marketingu internetowego
- www.goldenline.pl portal profesjonalistów
- www.profeo.pl portal chcących zrobić karierę
- www.biznes-zarabianie.pl społeczność zainteresowanych prowadzeniem biznes



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

Wsparcie



A gdy już podejmiemy decyzję o rozpoczęciu własnego biznesu, to gdzie uderzyć po pomoc?



Kliknij jedną z ikonek lub gałązek, a dowiesz się, gdzie można szukać wsparcia.

Networking



WYRÓŻNIJ SIĘ!

Co może wyróżnić Twój biznes – certyfikaty, znaki i programy promocyjne

- www.czystybiznes.pl/pl/s/certyfikat-czysta-turystyka certyfikat „Czysta Turystyka”
- www.fpds.pl/ekocertyfikaty/pl/zielony-sklep/certyfikat-zielony-sklep certyfikat „Zielony Sklep”
- www.fpds.pl/ekocertyfikaty/pl/czym-jest-certyfikat-zb#24 certyfikat „Zielone Biuro”
- www.fpds.pl/ekocertyfikaty/pl/przyjazny-rowerom/pro-certyfikacie#27 certyfikat „Przyjazny Rowerom”
- www.pcbc.gov.pl/ecolabel/ podane w prosty sposób informacje na temat ekologicznego wspólnotowego oznaczenia ekologicznego („Stokrotka”)
- www.eu-energystar.org informacje o ekoznaku Energy Star
- www.bluberry.pl przykład firmy posiadającej certyfikaty ekologiczne działającej z sukcesem na obszarach wiejskich Gospodarstwo Ogrodnicze Wilczewscy w Białousach



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

Owoce



Owoce



Zasoby organizacyjne

ZYSK

Wreszcie pojawiają się owoce. Owoce własnej działalności gospodarczej. Jak smakują?



Fajnie, jestem panem swojego czasu i pieniędzy!



Tak, podobnie jak rolnik pracujący na roli, przedsiębiorca może sam decydować o własnym losie. Ale własny biznes to nie tylko zysk, o którym wspominałeś...



Promocja biznesu

nia

Franczyza

Zysk

Owoce

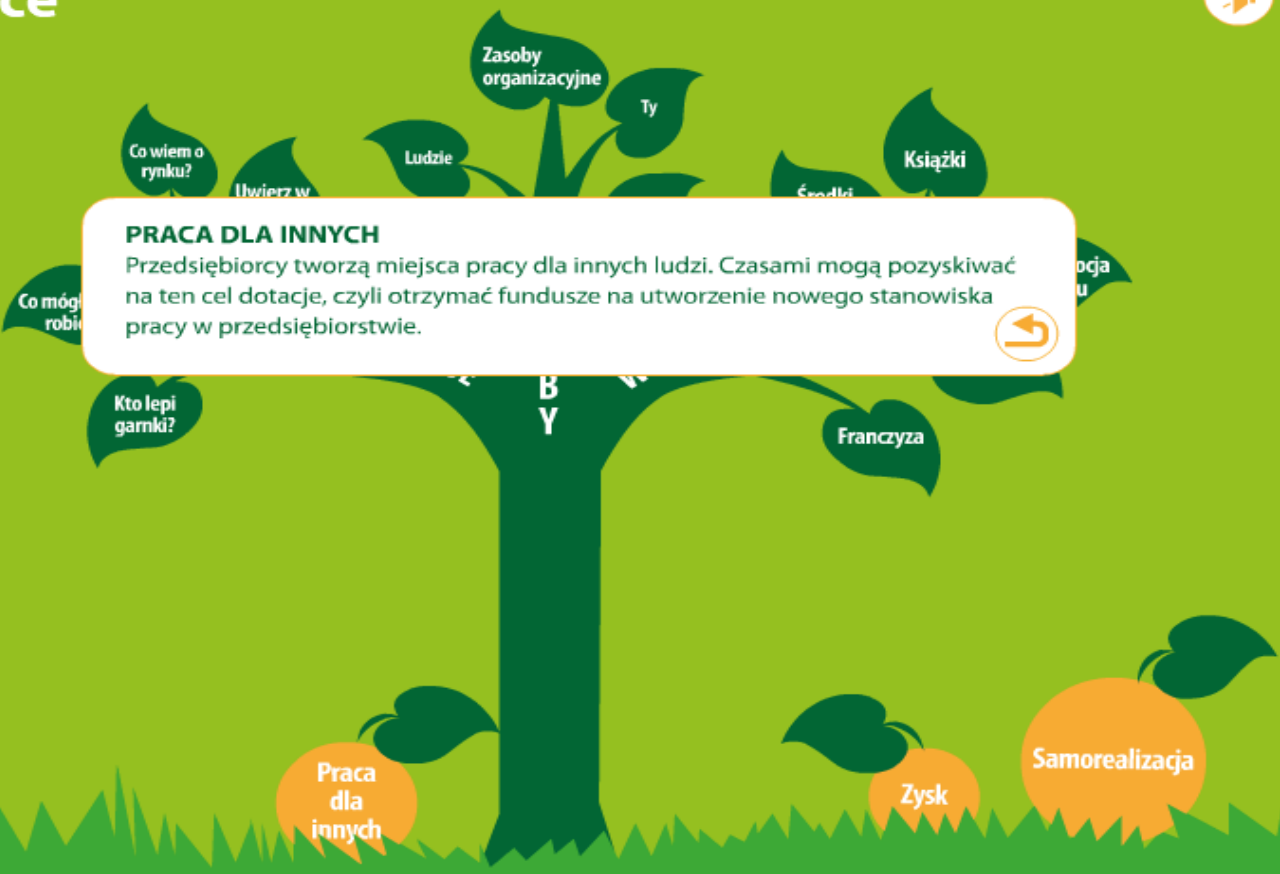


Owoce



PRACA DLA INNYCH

Przedsiębiorcy tworzą miejsca pracy dla innych ludzi. Czasami mogą pozyskiwać na ten cel dotacje, czyli otrzymać fundusze na utworzenie nowego stanowiska pracy w przedsiębiorstwie.



Owoce



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ SPOŁECZNA

Oprócz działalności typowo komercyjnej, coraz szybciej rozwija się w naszym kraju tzw. ekonomia społeczna, zwana również przedsiębiorczością społeczną. Łączy ona w sobie cele społeczne i ekonomiczne przedsiębiorstwa ekonomii społecznej przeznaczają wypracowany zysk na cele społeczne, na dalszy rozwój przedsiębiorstwa lub wspólnoty, w której ono działa. Dzięki temu osoby chore lub wykluczone społecznie mają pracę i mogą czuć się pełnoprawnymi członkami społeczeństwa.

- www.ekonomiaspoleczna.pl portal Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych i Stowarzyszenia Klon/Jawor
- www.es.ekonomiaspoleczna.pl portal „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”
- www.undp.org.pl/Co-robimy/Ekonomia-spoleczna2 projekt „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej” realizowany przez UNDP
- www.cogito.pl przykład Przedsiębiorstwa Społecznego działającego z sukcesem zatrudniającego osoby z niepełnosprawnością (prowadzi Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Psychiatrii Opieki Środowiskowej)
- www.skarbyprababuni.pl przykład sklepu internetowego sprzedającego tradycyjne produkty z Gór świętokrzyskich, prowadzonego przez Fundację Domy Wspólnoty Chleb Życia



Przedsiębiorczość
społeczna

Praca
dla
innych

Zysk

Samorealizacja

Owoce



Zasoby organizacyjne

Ty

Co mógł robić

ojoja

ZMIENIANIE OTOCZENIA

Przedsiębiorcy mają wpływ na zmianę otaczającej nas rzeczywistości. Tworząc nowe produkty i usługi przyczyniają się do poprawy jakości życia nas wszystkich. Dzięki powstawaniu nowych firm zmienia się infrastruktura na obszarach wiejskich. Wypożyczalnia, którą chce zorganizować Marek będzie dostępna nie tylko dla letników, będą mogli z niej przecież korzystać też mieszkańcy Zawady. Poza tym, po sezonie Marek zaoferuje niższe ceny usługi, a dzieciom z miejscowej szkoły będzie organizować bezpłatne kursy pływania kajakiem.



franczyza

Przedsiębiorczość
społeczna

Zmianianie
otoczenia

Praca
dla
innych

Zysk

Samorealizacja

Zakończenie



Scenariusz: **Andrzej Żwawa**
Tomasz Makowski www.tomaszmakowski.pl
Realizacja: **Katarzyna Podraza**
Ryszard Siring

Pobierz PDF z całym scenariuszem



Do zobaczenia w kolejnej
e-Publikacji CEKIN!



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13