



ABC biznesu

ABC biznesu

Poradnik dla ucznia

2013



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Zachodniopomorska
Szkoła Biznesu
w Szczecinie

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY





Spis treści

WSTĘP	3
KROK 1. CZY JA SIĘ DO TEGO NADAJĘ?	4
KROK 2. POMYSŁ NA WŁASNY BIZNES	14
KROK 3. CZY JESTEM GOTOWA/Y DO DZIAŁANIA?	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
KROK 4. CZY TO MI SIĘ OPŁACI?	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
ZAMIAST ZAKOŃCZENIA	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.



WSTĘP

Żeby osiągnąć sukces, trzeba umieć marzyć

K. Oblój

Może już w tym roku, albo za kilka lat skończysz szkołę. Co dalej? Studia, praca zawodowa, a może własna firma? Może zastanawiasz się, jaki obrać dalszy kierunek kształcenia? A może już wiesz, w jakim zawodzie chcesz pracować?

Poza tymi kwestiami pozostaje jeszcze jedna: praca na etacie, a może własny biznes? Jeśli nie jesteś jeszcze zdecydowany, zapoznaj się z treścią poradnika. Może będzie on dla Ciebie inspiracją.



KROK 1. CZY JA SIĘ DO TEGO NADAJĘ?





ABC biznesu

Zapewne zastanawiasz się teraz, czy posiadasz to „coś”, co powala założyć firmę? Spośród wielu cech, które można przypisać osobom przedsiębiorczym, na plan pierwszy wysuwają się:



KREATYWNOŚĆ

Wykonaj krótki test. Jeśli na większość pytań udzielisz odpowiedzi twierdzącej, oznacza to że masz pewne predyspozycje zakresie kreatywności.



ABC biznesu

TEST czy jesteś kreatywna/y?

L.p.	Pytanie	TAK/ RACZEJ TAK	NIE/ RACZEJ NIE
1	Czy swoje codzienne obowiązki wykonujesz zazwyczaj na różne sposoby?		
2	Kiedy masz zadanie do wykonania, to masz głowę pełną pomysłów, jak można je wykonać?		
3	Kiedy masz wykonać jakieś zadanie, ochoczo się do tego zabierasz?		
4	Zauważasz potencjalne problemy i przeszkody dotyczące realizacji danego zadania?		
5	Czy umiesz przewycięzać problemy i przeszkody związane z zadaniami?		
6	Na każdy pojawiający się problem masz kilka alternatywnych rozwiązań?		
7	Czy szybko myślisz?		
8	Czy szybko podejmujesz decyzje?		
9	Posiadasz umiejętność szybkiego kojarzenia faktów?		
10	Kiedy używasz czegoś i okazuje się, że jesteś niezadowolony/a, bo produkt nie spełnia Twoich oczekiwań, pojawia Ci się w głowie sposób udoskonalenia/ulepszenia?		
11	Wolisz raczej przewodzić niż być uległym?		

- ✓ A co jeśli liczba odpowiedzi negatywnych jest większa niż odpowiedzi pozytywnych?
- ✓ Nie martw się! **KREATYWNOŚCI MOŻNA SIĘ NAUCZYĆ!**



Jak pobudzać i wzmacniać swoją kreatywność?

- ✓ **Uwolnij swoją wyobraźnię.**
Zadaj sobie czasami pytanie: Co by było gdyby... (gdybym mieszkał na Haiti, gdybym został producentem pączków, gdyby spadł różowy deszcz)
- ✓ **Obudź w sobie artystę.**
Na pewno masz jakieś zainteresowania artystyczne. Może lubisz rysować, śpiewać, albo łatwo przychodzi ci układanie rymów? Zaczynaj więc dzień od rymowanki, narysuj coś, co odzwierciedla Twój nastrój.
- ✓ **Staraj się doświadczać doznań estetycznych.**
Umożliwi Ci to obcowanie ze sztuką. Czytanie książek, słuchanie muzyki klasycznej, odwiedzenie filharmonii, kina, teatru, muzeum, zaznajomi cię z odmiennymi, bądź zbliżonymi, sposobami percepcji rzeczywistości.
- ✓ **Zrób coś, czego na ogół unikasz.**
Bo będziesz musiał się zastanowić, jak to zrobić?
- ✓ Wymyśl co najmniej kilka zastosowań (nawet absurdalnych) dla dowolnych przedmiotów codziennego użytku: telefonu komórkowego, wieszaka na odzież, spinacza biurowego.
- ✓ Wypisz czynności, które wykonujesz schematycznie: od porannego wstawania, mycia, porannej herbaty, po pójście do szkoły, zajęcia dodatkowe i obowiązki domowe.
Zastanów się, które z nich można zrobić zupełnie inaczej.



Nie każdy potrafi tworzyć pomysły na zawołanie. Kreatywność to pewien sposób funkcjonowania, to nawyk twórczego rozwiązywania problemów zarówno w życiu prywatnym jak i zawodowym.



ABC biznesu

Czy jedynie KRAETYWNOŚĆ daje gwarancję sukcesu w biznesie? Nie tylko. Potrzebne są umiejętności związane z planowaniem i organizacją swojego czasu.

Sprawdź zatem, jak radzisz sobie z organizacją własnego czasu i systematycznością? Wstaw znak „x” w odpowiednie pole, a następnie sprawdź rozwiązanie na drugiej stronie.



ABC biznesu

TEST *twoje umiejętności planistyczne*

L.p.	Pytanie	CZĘSTO	RZADKO	NIGDY
1	Jak często rano zastanawiasz się, co będziesz robić w szkole?			
2	Jak często rano, kiedy obudzisz się, tworzysz w głowie harmonogram działania na cały tydzień?			
3	Jak często odnosisz wrażenie, że czas ucieka Ci „przez palce”?			
4	Jak często mówisz, że nie masz czasu?			
5	Jak często zdarza Ci się, że przystępując do przygotowania posiłków (lub innej czynności), nie masz odpowiednich produktów?			
6	Jak często analizujesz wieczorem to, co wydarzyło Ci się w minionym dniu?			
7	Jak często – w szkole lub w domu – okazuje się, że nie możesz wykonać swojego zadania, bo zapomniałaś/eś wcześniej poprosić swoją koleżankę/kolegę, aby ona/on wykonała swoją część pracy?			
8	Jak często zdarza Ci się myśleć o Twojej przyszłości zawodowej lub prywatnej w perspektywie 4, 5 następnych lat?			
9	Jak często – organizując przyjęcie dla rówieśników we własnym domu i będąc zmęczona/y koniecznością przygotowań – prosisz gości, aby pomogli Tobie w przygotowaniach?			

Źródło: opracowanie własne



Porównaj swoje odpowiedzi z tabelą wyników.

Tabela wyników

L.p.	CZĘSTO	RZADKO	NIGDY
1	3	2	1
2	3	2	1
3	1	2	3
4	1	2	3
5	3	2	1
6	3	2	1
7	1	2	3
8	3	2	1
9	3	2	1

Zsumuj uzyskane punkty i przeczytaj wynik:

20 – 27 punktów

Zanim przystąpisz do wykonania zadania, dokładnie je przemyślisz pod kątem tego, co będzie potrzebne do jego wykonania. Dodatkowo potrafisz zorganizować sobie warsztat pracy.

Swoje planowanie opierasz również na analizie dotychczasowych sytuacji zawodowych (praktyk, pracy dorywczej) i prywatnych, co pozwala na przyszłość wyeliminować popełniane błędy.

Jesteś rzeczowy i konkretny.

Jesteś dobrym planistą.

13 – 19 punktów

Masz lepsze i gorsze okresy w zakresie planowania. Czasem z zapałem przystępujesz do wykonania jakiejś pracy, czasem odkładasz pracę „na później”. Zapewne jest to wynikiem tego, czy dana praca podoba się Tobie, czy też nie.

Dla wykonania tych czynności, na które nie masz ochoty znajdujesz wymówkę: „teraz nie mam na to czasu”, albo: „jeszcze zdążę to zrobić”.

Wewnętrznie masz jednak przekonanie, co do słuszności planowania. **Starasz się je wdrażać w swoim życiu i pracy.**

0 – 12 punktów

Spóźnienia to Twoja specjalność. Brak czasu, niepodmykane sprawy, poczucie, że się z niczym nie wyrabiasz.

Za każdym razem, kiedy masz problemy, bo nie załatwiłeś/aś pewnych obiecujesz sobie: „To był ostatni raz”, po czym... kiedy musisz rozpocząć wykonywanie pracy, jej realizacja staje się problemem.

- ✓ Co jeśli uzyskany wynik jest dla Ciebie niesatysfakcjonujący?



- ✓ POPRACUJ NAD PLANOWANIEM I ORGANIZACJĄ CZASU

Jak lepiej zarządzać swoim czasem?

- ✓ Przetaw zegarek tak, aby chodził pięć minut wcześniej 😊; dzięki temu nie będziesz się spóźniać.
- ✓ Wyznaczaj sobie krótkie cele. Kiedy przeraża Cię odrabianie lekcji, w szczególności ile czasu musisz na to poświęcić, pomyśl: „Po rozwiązaniu pierwszego zadania zrobię sobie przerwę, a wówczas...” i teraz pomyśl, jaką wyznaczysz sobie nagrodę.
- ✓ Ustal rzeczy, które są dla Ciebie ważne, a które mniej ważne. Ważnymi się zajmij. Mniej ważnymi...? Rozważ, czy warto się nimi zajmować.
- ✓ Zastanów się, jakie czynności zabierają Ci niepotrzebnie czas i nie niosą dla Ciebie korzyści? Nazywa się je „złodziejami czasu”. Mogą to być: przeglądanie stron www, pozostawianie rozpoczętych zadań, odkładanie spraw „na później”, bałagan w szafce, czy na biurku. Co możesz zrobić, aby pozbyć się ich?



POMYŚL:

Zaplanowana praca, to praca wykonana szybciej i skuteczniej, co oznacza, że więcej czasu pozostaje na przyjemności.

Kreatywność i umiejętność planowania to nie jedyne cechy charakteryzujące osobę przedsiębiorczą. Jest ich wiele, a jedną z nich jest umiejętność systematycznej pracy. Sprawdź, jaki jest Twój styl działania.



TEST twój styl działania

L.p.	Pytanie	ZDECYDOWANIE TAK	RACZEJ TAK	RACZEJ NIE	ZDECYDOWANIE NIE
1	Potrafę długo pracować, pomimo zmęczenia.				
2	Jestem wytrwała/y w swoich postanowieniach.				
3	Każdy problem to dla mnie wyzwanie.				
4	Porażka jest lekcją, z której należy wyciągać naukę.				
5	Potrafę zrezygnować z przyjemności (na przykład odpoczynku) i najpierw wykonać pracę.				
6	Kiedy robię coś długo i dążę do tego, poświęcając siebie, a nagle to coś „wali się” i niszczy, a moje marzenia legają właśnie w gruzach, to nadal ratuję to, co się da.				
7	Staram się, aby to co robię, było wykonane jak najlepiej.				
8	Lubię doprowadzać zaczęte sprawy do końca.				
9	Kiedy mam coś do zrobienia w krótkim czasie, robię to, nie odkładając spraw „na jutro”.				
10	Kiedy coś robię, robię to na 100%, albo wcale.				

Źródło: opracowanie własne



ABC biznesu

Punktacja

Każdej odpowiedzi przypisz punkty, zgodnie z tabelą punktów.

ZDECYDOWANIE TAK	3
RACZEJ TAK	2
RACZEJ NIE	1
ZDECYDOWANIE NIE	0

Zsumuj uzyskane punkty i przeczytaj wynik:

21 – 30 punktów

Posiadasz umiejętność systematycznej i wytrwałej pracy. Porażki życiowe, nie są w stanie zniechęcić Ciebie do podejmowania kolejnych wysiłków. Nie zniechęcasz się szybko i potrafisz wyciągać wnioski ze swoich błędów. Pracując, wykonując jakieś zadanie, dajesz z siebie wszystko. Do wykonania zadania przystępujesz niezwłocznie. Na dodatek jesteś w stanie poświęcić swój prywatny czas, kiedy trzeba wykonać pracę, a przyjemności odłożyć na później. Działasz zgodnie z zasadą: *Najpierw praca, potem przyjemności*.

Tego rodzaju postawa jest najwłaściwsza nie tylko dla przedsiębiorców, ale wszystkich ludzi. W przypadku przedsiębiorców ta cecha jest nieodzowna.

11 – 20 punktów

Czasami masz problem z tym, żeby zasiać do wykonania pracy, która na Ciebie czeka. Zastanów się, co powoduje, że niekiedy niechętnie do niej przystępujesz?

Radzisz sobie z problemami, ale zazwyczaj nie traktujesz ich jako wyzwanie. Raczej jako rzecz do załatwienia. Nie masz poczucia, że w problemowej sytuacji możesz zmienić obrót spraw, czasami poddajesz się i zostajesz z tym co masz, z myślą: dobrze, że nie straciłem/a więcej.

Masz wiele cech niezbędnych do tego, aby zostać przedsiębiorcą. Być może przy trochę większym samozaparciu i wytrwałości oraz sprzyjających okolicznościach możesz uzyskać dobre wyniki w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa.

0 – 10 punktów

Cenisz sobie swój wolny czas i trudno jest Ci zrezygnować z życiowych przyjemności. Starasz się ich unikać problemów. Kiedy Ci coś w życiu nie wychodzi, rozpoczynasz wszystko od nowa, zapominając jednak o swym wcześniejszym doświadczeniu. Czasem może nie potrafisz odciąć się od tych niepowodzeń, co ogranicza Twoje obecne działanie. Wciąż patrzysz na to, co się stało i pracujesz wolno, czasem zatrzymujesz się na pewnym etapie prac, wyolbrzymiając małą przeszkodę losu, do olbrzymich rozmiarów, pomimo iż z łatwością możesz ją przeskoczyć.

Przepis na sukces:

SUKCES = kreatywność + gotowość na zmiany i ich przewidywanie + systematyczna praca



KROK 2 POMYSŁ NA WŁASNY BIZNES





ABC biznesu

Nie wiesz skąd wziąć pomysł na biznes?

Inspiracją dla działania może być przypadek. Wystarczy rozejrzeć się dookoła i zastanowić się, czego potrzeba innym ludziom oraz jakie posiadane lub łatwo dostępne zasoby czy umiejętności możemy wykorzystać.

Warto przyjrzeć się, co robią inni. Jeśli komuś idzie interes, zapewne uda się i Tobie!

Skąd czerpać inspirację?

Problemy innych	<p>Na co ostatnio narzekali Twoi rodzice, bliscy, koleżanki, koledzy?</p> <ul style="list-style-type: none">• brak czasu na dokonywanie zakupów?• brak miejsca na spędzenie czasu wolnego?• niemożność znalezienia fachowca do naprawy ciekącego kranu? <p>Czy masz pomysł, jak rozwiązać ich problemy?</p>
Zaspokajanie potrzeb	<p>Czy zawsze jesteś zadowolony/a z dokonanego zakupu? Przypomnij sobie, z użytkowania czego Ty i Twoi znajomi nie byliście zadowoleni i co było tego powodem:</p> <ul style="list-style-type: none">• nie spełniało swoich funkcji?• było trudne w użytkowaniu?• szybko się zużyło? <p>I NAJWAŻNIEJSZE PYTANIE: CZY DOSTRZEGASZ MOŻLIWOŚĆ ZMIANY TEGO STANU RZECZY?</p>
Tworzenie potrzeb	<p>Czy zastanawiałeś/aś się:</p> <ul style="list-style-type: none">• komu potrzebne są przyprawy w granulach?• komu potrzebny jest proszek do prania w tabletkach?• komu potrzebna jest łąpaczka na pająki? <p>Te rzeczy są dostępne na rynku! Ktoś je wymyślił, wyprodukował, a ktoś stwierdził: TAK, tego właśnie szukałem/am!</p>
Doświadczenia z miejsc pracy	<p>Jeśli pracowałeś/aś już, chociażby dorywczo, to inspiracją do Twojego działania mogą być słabe strony oferty obecnego pracodawcy. Twój kapitał stanowić będzie wiedza i kontakty z osobami z branży oraz klientami. Już wiesz:</p> <ul style="list-style-type: none">• jakich warunków organizacyjnych wymagała praca;• czy dawała zadowalające właściciela dochody;• czy była dla Ciebie interesująca;• co podobało Ci się w tej pracy, a co nie;• czego oczekują klienci.
Interes z rodziną	<ol style="list-style-type: none">1) Czy praca wykonywana przez rodziców podoba Ci się?2) Czy widzisz jej uciążliwość?



ABC biznesu

	<p>3) Jak sądzisz, czy klienci są w pełni zadowoleni z oferowanych usług/produktów?</p> <p>4) Co byś w tej pracy zmienił/a?</p> <p>Jeśli członkowie Twojej rodziny prowadzą działalność, obserwuj to co robią i korzystaj z ich wiedzy i doświadczeń!</p>
Szkoły, kursy i wykształcenie kierunkowe	<p>Czy są możliwości wykorzystania Twojego wykształcenia na rynku pracy?</p> <p>Czy postarałeś/aś się już wykorzystać je w praktyce?</p> <p>Czy ukończyłeś/aś kursy lub szkolenia zwiększające Twoje szanse?</p> <p>Może znajdziesz ofertę zajęć pozalekcyjnych, rozwijający Twoje zainteresowania?</p> <p>Czy planujesz swoje kształcenie na kierunkach kluczowych?</p>
Hobby	<p>Sprzedawcy-pasjonaci, pozyskują większą liczbę klientów, ponieważ potrafią odpowiednio przedstawić ofertę i „zarazić” swoimi zainteresowaniami.</p> <p>Trudno jest na takich sprzedawców trafić, co może być dla Ciebie szansą. Zastanów się więc:</p> <ol style="list-style-type: none">1) Z czym borykasz się w realizacji swoich zainteresowań?2) Czy to, co lubisz robić może być przedmiotem działalności?3) Czy są osoby, które mają podobne do Ciebie zainteresowania? <p>Pierwszymi klientami będą Twoi znajomi. Oni Cię zarekomendują. Marketing szeptany jest skuteczną metodą promowania biznesu.</p>
Naśladowanie	<p>Rozejrzyj się wokół i popatrz:</p> <ul style="list-style-type: none">• Jakiego rodzaju punktów usługowych powstaje najwięcej?• Jakiego rodzaju przedmioty są popularne i nabywane przez Twoich rówieśników?• Z jakiego rodzaju usług najczęściej korzystają Twoi rodzice? <p>Pewne usługi i produkty, jak odzież, żywność, usługi fryzjerskie, medyczne były i będą sprzedawane.</p> <p>Kopiowanie cudzych pomysłów nie musi być dosłowne i nie powinno takie być. Nawet kolejna knajpka z kebabem albo sklep z odzieżą mogą wyróżniać się wystrojem, asortymentem, sposobem obsługi.</p> <p>Czym Ty będziesz się wyróżniać?</p>
Nowinki rynkowe	<p>Czy zauważasz:</p> <ul style="list-style-type: none">• co staje się akurat modne?• w jakim kierunku zmierza użytkowanie niektórych przedmiotów?• zmiany w formach spędzania czasu wolnego?• zmiany w sposobach dokonywania zakupów? <p>Szczególnie to ostatnie może być dla Ciebie cenne, ze względu na</p>



rozwój Internetu.

CZY JUŻ WIESZ CO JEST KLUCZEM DO SUKCESU?

- ✓ ***Uważna obserwacja i umiejętność dostrzegania potrzeb osób, które Cię otaczają.***
- ✓ ***Problemy innych, które Ty możesz rozwiązać.***

A zatem:

- ✓ Szukaj inspiracji każdego dnia i w każdej sytuacji.
- ✓ Słuchaj uważnie, co mówią Twoi znajomi.
- ✓ Gdy ktoś narzeka zastanów się czy jakieś działanie biznesowe mogłoby rozwiązać jego problem.

Jak szukać pomysłów?



Oto kilka technik poszukiwania pomysłów.
Którą stosowałeś/aś dotychczas?
Który ze sposobów jest Tobie najbliższy?

SPOSÓB 1: Znajdź pomysł w sobie!

Wykonaj ćwiczenie i znajdź swój pomysł na biznes!

Zastanów się przez chwilę, co tak naprawdę lubisz robić.
Wypisz wszystkie rzeczy, które sprawiają Ci przyjemność. Gotowanie? Wycieczki górskie?
Nauka? Napisz. Nie zastanawiaj się czy coś nadaje się na biznes. Po prostu wpiszuj
wszystko, co podsuwa Ci Twój umysł.



ABC biznesu

Wszystkie rzeczy, które sprawiają mi przyjemność:

.....
.....
.....
.....

Teraz popatrz na swoją listę i podziel ją na trzy kategorie:

Rzeczy, które najbardziej lubię robić	Rzeczy, które bardzo lubię robić	Rzeczy, które lubię robić

Z **pierwszej kategorii** wybieram jedną rzecz, którą **najbardziej chciałbym/chciałabym w życiu robić**. Jest to:

.....



Jeśli połączysz pracę z pasją, tak naprawdę nigdy nie będziesz musiał/a pracować.

SPOSÓB 2: Wykorzystaj kreatywność



Wykonaj ćwiczenie i znajdź swój pomysł na biznes!

Praca zespołowa może przynieść lepsze rozwiązania niż praca indywidualna. Pomysły innych ludzi pobudzają nasze pomysły. Dlatego, kiedy czujesz czasami, że nie masz pomysłów poproś o pomoc znajomych. Kiedy będziecie we wspólnym gronie zapytaj:

Jaka działalność ma szanse na powodzenie?

Generując pomysły nie narzucajcie sobie żadnych ograniczeń. Wszystkie propozycje zapiszcie – najlepiej na dużym arkuszu papieru. Nie komentujcie i nie analizujcie pomysłów w trakcie zapisywania. Kierujcie się zasadami:

- ✓ liczy się ilość, a nie jakość,
- ✓ nie ma głupich pomysłów, należy zapisywać wszystkie,
- ✓ im więcej pomysłów tym lepiej,
- ✓ nie krytykujemy pomysłów innych uczestników.

Kiedy już pomysły będą zapisane omówcie każdy z nich pod kątem tego, czy na dany produkt/usługę znajdują się nabywcy?

Wybierzcie te pomysły, które są najbardziej realne możliwe do wdrożenia.

Czy sukces zależy jedynie od dobrego pomysłu?

Pomysł jest ważny, ale nie decyduje o sukcesie przedsięwzięcia. Genialne pomysły bez odpowiedniego przygotowania i sprawnego wdrożenia pozostają jedynie marzeniami.

Zweryfikuj swoje przygotowanie do prowadzenia działalności, odpowiadając na 3 pytania:

CO WIEM z zakresu:

- ✓ rynku,
- ✓ potrzeb moich klientów,
- ✓ ekonomii,
- ✓ przedsiębiorczości,
- ✓ nakładów inwestycyjnych, jakie muszę ponieść,
- ✓ przepisów prawnych związanych z planowaną przeze mnie działalnością?

CO UMIEM? Czy:

- ✓ mam doświadczenie w danej dziedzinie,
- ✓ zamierzam bazować na doświadczeniach innych osób,
- ✓ potrafię wykonywać określone czynności zawodowe,
- ✓ potrafię rozpoznać indywidualne potrzeby klientów, czy potrafię pytać ich o ich potrzeby?

CO MAM?

- ✓ jakim kapitałem finansowym dysponuję,
- ✓ czy sam/a podołam organizowaniu działalności,
- ✓ kto mi pomoże,



ABC biznesu

- ✓ w jaki sposób może mi pomóc,
- ✓ czy do działalności potrzebny jest lokal,
- ✓ czy potrzebne są maszyny i urządzenia,
- ✓ za jaką kwotę?

Zapisz te odpowiedzi i skonsultuj je z przyjaciółmi i rodzicami.

Wróć do nich za kilka dni.

Co wiem?

.....

.....

.....

.....

Co umiem?

.....

.....

.....

.....

Co mam?

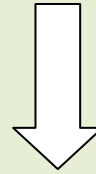
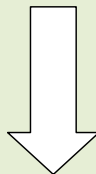
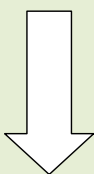
.....

.....

W prowadzeniu działalności ważna jest analiza własnych niepowodzeń oraz czynników sukcesu. Wiedząc już, jakie zasady rządzą planowaniem wykonaj kolejne **ĆWICZENIE**:
Przypomnij sobie, jaki cel postawiłeś/aś sobie ostatnio? Może być to cel dotyczący terminu wykonania jakiegoś zadania, cel dotyczący uzyskania satysfakcjonującej oceny, cel dotyczący zdania egzaminu.

CEL:

Czy udało Ci się go osiągnąć?





Planowanie i prowadzenie działalności to ciągle wyznaczanie nowych celów oraz ciągła analiza swojego postępowania. Korzystaj z pozytywnych doświadczeń oraz analizuj niepowodzenia, w celu identyfikacji ich przyczyn.

Czy jesteś świadomy/a, co składało się na Twoje sukcesy? Czy wiesz już dlaczego nie udało Ci się osiągnąć celu. Czy i jak możesz to zmienić?

To jest Twój najbliższy cel.

**"Gdybym miał godzinę na rozwiązanie problemu, od którego zależałoby moje życie,
45 minut poświęciłbym na przemyślenie rozwiązania..."**

A. Einstein



KROK 4 CZY TO MI SIĘ OPŁACI?





ABC biznesu

Ile musisz sprzedać swoich produktów usług, żeby pokryć koszty prowadzonej działalności?
Aby odpowiedzieć na to pytanie trzeba najpierw ustalić wysokość kosztów.

Tu wypisz swoje przeciętne miesięczne koszty stałe, czyli takie koszty, które bez względu na ilość sprzedanych produktów/usług będziesz ponosił/a co miesiąc:

Lp.	Wyszczególnienie kosztów	Wysokość kosztu
1	Wynajem lokalu i opłaty za lokal (energia elektryczna, gaz, woda, wywóz śmieci)	
	Paliwo	
2	Wynagrodzenie pracownika	
3	Twój ZUS	
4	Telefon i internet	
5	Usługi księgowe	
6	Prowadzenie rachunku bankowego	
7	Koszty reklamy	
8	Podatek od nieruchomości	
9	Koszty ubezpieczeń (majątkowe i OC)	
10	Inne, jakie.....	
11	Inne, jakie.....	
RAZEM		

Tu wypisz swoje przeciętne miesięczne koszty zmienne, czyli takie koszty, które zależą od ilości sprzedanych produktów/usług:

Lp.	Wyszczególnienie kosztów	Koszt poszczególnych usług/produktów
1	Twoja usługa 1	
2	Twoja usługa 1	
3	Twoja usługa 1	
RAZEM		



ABC biznesu

Teraz przejdźmy do obliczeń.

Założmy, że Twoje **miesięczne koszty stałe wynoszą 2000 zł.**

Założmy, że koszty zmienne poszczególnych usług (produkt = usługa) i ich ceny przedstawiają się następująco:

Wyszczególnienie	Struktura planowanej sprzedaży	Cena sprzedaży	Koszt zmienny
Produkt 1	20%	100 zł	50 zł
Produkt 2	20%	100 zł	40 zł
Produkt 3	60%	50 zł	20 zł

Do obliczeń skorzystaj ze wzoru:

$$\text{Ilość produktów, które muszę sprzedać} = \frac{\text{koszty stałe}}{\text{przeciętna marża}}$$

Jak widać w pierwszej kolejności musimy ustalić przeciętną marżę, czyli różnicę pomiędzy ceną sprzedaży a kosztem zmiennym

$$\begin{aligned} & \text{Przeciętna marża} \\ & = \\ & \text{udział \% w sprzedaży PRODUKTU 1 * (cena sprzedaży PRODUKTU 1 – koszt} \\ & \quad \text{zmienny PRODUKTU 1)} \\ & \quad + \\ & \text{udział \% w sprzedaży PRODUKTU 2 * (cena sprzedaży PRODUKTU 2 – koszt} \\ & \quad \text{zmienny PRODUKTU 2)} \\ & \quad + \\ & \text{udział \% w sprzedaży PRODUKTU 3 * (cena sprzedaży PRODUKTU 3 – koszt} \\ & \quad \text{zmienny PRODUKTU 3)} \end{aligned}$$



ABC biznesu

Podstawmy dane z tabeli do znanego nam już wzoru:

Przeciętna marża

=

$20\% * (100 \text{ zł} - 50 \text{ zł})$

+

$20\% * (100 \text{ zł} - 40 \text{ zł})$

+

$60\% * (50 \text{ zł} - 20 \text{ zł})$

Przeciętna marża = $20\% * 50 \text{ zł} + 20\% * 60 \text{ zł} + 60\% * 30 \text{ zł} = 40 \text{ zł}$

Teraz możemy obliczyć próg rentowności, czyli ustalić ile produktów należy sprzedać, aby planowane przychody zrównały się z planowanymi kosztami:

$$\text{Ilość produktów, które muszą sprzedać} = \frac{2000 \text{ zł (koszty stałe)}}{40 \text{ zł (przeciętna marża)}}$$

Ilość produktów, które muszą sprzedać = 50 sztuk

ĆWICZENIE

Po oszacowaniu kosztów stałych i kosztów zmiennych oblicz, ile Ty musisz sprzedać swoich produktów/usług, aby Twoje przychody zrównały się z kosztami.



ABC biznesu

Czy jesteś w stanie sprzedać tyle produktów/usług, żeby pokryć koszty Twojej działalności?

TAK

NIE

Zielone światło!

Możesz przystępować do działania.
Wszystko, co sprzedaż powyżej zakładanego minimalnego poziomu gwarantującego Ci zwrot kosztów, jest dla Ciebie (oczywiście po opodatkowaniu).

Twoje dochody nie wystarczą na pokrycie kosztów działalności.

Nie rezygnuj jednak ze swojego pomysłu!

Zastanów się, czy:

- Masz możliwość poszerzenia grupy klientów?
- Masz możliwość dotarcia z ofertą do klientów zamieszkujących szerszy obszar niż planowałeś/aś?
- Da się ograniczyć któreś z kosztów?

Biznes polega na nieustannej kalkulacji, doskonaleniu się w sztuce przewidywania.

Henry R. Luce - Time, Fortune



ZAMIAST ZAKOŃCZENIA

CEL: Uruchomienie działalności

Stwórz prosty plan biznesu, w szczególności oszacuj przychody i koszty przyszłej działalności

Zrób krótką analizę konkurencji – spróbuj znaleźć firmy z okolicy, które już się tym zajmują

Dowiedz się kto i w jaki sposób może Ci pomóc przy rozpoczynaniu działalności; kto podzieli się z Tobą swoją wiedzą i doświadczeniem

Upewnij się czy posiadasz odpowiednią ilość środków finansowych do otwarcia biznesu i prowadzenia go dopóki nie zacznie przynosić dochodów

Poszukaj możliwości osobistego rozwoju w zakresie działalności, którą zamierzasz prowadzić. Mogą to być np. kursy, szkolenia, studia

Zastanów się czy Twój pomysł na biznes pasuje do Ciebie, to znaczy czy wiąże się z Twoją pasją lub czy posiadasz odpowiednie doświadczenie lub wiedzę z danej dziedziny

Dzisiaj jestem TU.

Mam pomysł!