

SCENARIUSZ (16)

Temat: **Biznesplan- cele działania.**

Powiązanie z wcześniejszą wiedzą

Wiedza o społeczeństwie, III etap edukacyjny

Uczeń/uczennica: 5. 5) opracowuje – indywidualnie lub w zespole – projekt uczniowski dotyczący rozwiązania jednego z problemów społeczności szkolnej [...]; 24.2) przedstawia cechy i umiejętności człowieka przedsiębiorczego; bierze udział w przedsięwzięciach społecznych, które pozwalają je rozwinąć; 24.3) stosuje w praktyce podstawowe zasady organizacji pracy (ustalenie celu, planowanie, podział zadań, harmonogram, ocena efektów); 26.3) przygotowuje budżet konkretnego przedsięwzięcia z życia ucznia, klasy, szkoły; rozważa wydatki i źródła ich finansowania; 29.1) wyjaśnia, na czym polega prowadzenie indywidualnej działalności gospodarczej [...]; 29.3) wskazuje główne elementy działań marketingowych (produkt, cena, miejsce, promocja) i wyjaśnia na przykładach ich znaczenie dla przedsiębiorstwa i konsumentów.

Podstawy przedsiębiorczości, IV etap edukacyjny

Uczeń/uczennica: 5.1) charakteryzuje otoczenie, w którym działa przedsiębiorstwo; 5.2) omawia cele działania przedsiębiorstwa oraz sposoby ich realizacji; 5.3) sporządza projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie; 5.4) rozróżnia podstawowe formy prawno-organizacyjne przedsiębiorstwa [...]; 5.8) omawia etapy realizacji projektu oraz planuje działania zmierzające do jego realizacji [...]; 5.10) charakteryzuje czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa.

Powiązanie z podstawą programową ekonomii w praktyce

Uczeń/uczennica: 1.5) prognozuje efekty finansowe oraz pozafinansowe przedsięwzięcia z uwzględnieniem kosztów i przychodów; 2.4) analizuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym na podstawie zebranych informacji o rynku; 3.1) stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej; 3.2) przyjmuje rolę lidera lub wykonawcy; 3.4) przydziela lub przyjmuje zadania do realizacji; 3.5) współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie.

Cele zajęć

Uczeń/uczennica:

- planuje i prognozuje przedsięwzięcie o charakterze finansowym związane z pozyskaniem środków;
- stosuje e-portfolio i blog do opisu pracy indywidualnej i zespołowej.

Cele sformułowane w języku ucznia/uczennicy

Na dzisiejszych zajęciach:

- dowiesz się, w jaki sposób przedsiębiorcy i członkowie NGO planują przedsięwzięcia związane z pozyskiwaniem środków na różnego rodzaju działalność;
- będziesz stosować e-portfolio i blog do opisu pracy indywidualnej i zespołowej.

NaCoBeZu (kryteria sukcesu)

Uczeń/uczennica po lekcji:

- zna strukturę i elementy biznesplanu;
- przygotowuje biznesplan przedsięwzięcia wg wskazanych kryteriów, w tym opisuje przedsięwzięcie, podaje jego cele, stosuje analizę SWOT;
- wymienia przykłady zastosowanie biznesplanu w życiu codziennym;
- dzieli się rolami oraz zadaniami w grupie;
- stosuje e-portfolio i blog do opisu pracy indywidualnej i zespołowej wg podanych kryteriów.

Materiały dydaktyczne

- Załącznik nr 1. Interaktywny materiał na temat biznesplanu.
- Załącznik nr 2. Biznesplan (.xls).
- Załącznik nr 3. Wniosek/biznesplan połączony ze studium przypadku.
- Załącznik nr 4. Literatura zagadnienia.
- Załącznik nr 5. E-zadanie. Instrukcja do notatek i refleksji w e-portfolio.

Uwagi

Uczniowskie przedsięwzięcie ekonomiczne może być realizowane także jako e-działanie, e-przedsięwzięcie (np. e-firma lub e-NGO). Ćwiczenia przygotowane na zajęcia nie mogą być zbyt skomplikowane i zawierać zbyt dużo kategorii biznesplanu. Warto pamiętać o czasie realizacji (45 minut na cele działania, drugie 45 minut – na aspekty finansowe). Jeśli uczniowie pracują z realnym wnioskiem mogą wypełnić tylko te fragmenty, które są najbardziej istotne z punktu widzenia wybranego przez nich przedsięwzięcia. Lekcja ta wymaga dostępu do pracowni komputerowej lub możliwości korzystania z internetu np. za pomocą smartfonów, tabletów itp.

Pytania kluczowe

- Do czego służy biznesplan?
- Czy biznesplany przygotowują tylko biznesmeni?

Przebieg lekcji

1. Napisz na tablicy lub flipcharacie pytanie: *Czy bez biznesplanu nie ma biznesu?* i poproś, aby uczniowie – pracując w dwójkach - wpisali pytanie w dowolną wyszukiwarkę internetową, a następnie sprawdzili, jakie uzyskali informacje. Po upływie wyznaczonego czasu połącz pary w czwórki i tym razem poproś, aby uczniowie zastanowili się wspólnie nad **definicją biznesplanu**. Uczniowie mogą zapisać swoje propozycje na flipcharacie, a następnie wywiesić je w sali, albo - kiedy połączysz pary w zespoły projektowe – przygotować krótki zarys wpisu na blogu. W podsumowaniu nauczyciel może przedstawić jedną z definicji biznesplanu (poniżej podajemy przykładowe)

Biznesplan jest dokumentem, który określa biznes – rynek, na którym on działa, produkty bądź usługi oraz opisuje sposób realizacji strategii firmy oraz źródła jej finansowania. Jest dokumentem, który powinien przedstawiać mocne strony przedsięwzięcia oraz szanse płynące z rynku, przedstawiać bieżącą sytuację oraz przyszłe perspektywy i cele przedsięwzięcia, a jednocześnie, wskazywać na ryzyko działalności oraz słabe strony organizacji i sposoby jego przezwyciężania.

K. Wielec, *Biznesplan dla nowopowstającego przedsięwzięcia, Poradnik dla osób chcących założyć działalność gospodarczą*, Kreator Innowacyjności, Szczecin 2011, s. 3.

Biznesplan (ang business plan, corporate plan) jest dokumentem planistycznym związanym z działalnością globalną przedsiębiorstwa, którego zadaniem jest wskazanie celów oraz sposobów i środków do ich osiągnięcia. Biznesplan, jako zestaw dokumentów i analiz, ma szerokie zastosowanie w organizacji, jak i poza nią. Umożliwia on przygotowanie i przeprowadzenie przedsięwzięć, pozwala na pozyskanie środków finansowych od inwestorów i banków.

Źródło: http://mfiles.pl/pl/index.php/Biznes_plan z (ost. wejście 30.08.2013).

Podaj uczniom i uczennicom cele zajęć i NaCoBeZu (kryteria sukcesu), a także sprawdź poziom zrozumienia ich przez uczniów.

2. Poproś uczniów, aby usiedli w zespołach projektowych i rozdaj im materiał pomocniczy z Załącznika nr 1 (Interaktywny materiał na temat biznesplanu). Następnie wyznacz czas pracy i powiedz, aby ułożyli z rozsypanki elementy biznesplanu.

Pamiętaj o pocięciu poszczególnych części przed rozdaniem ich zespołom.

Jeśli uznasz to za wskazane, możesz polecić uczniom, aby podczas pracy nad tym zadaniem korzystali z Internetu. Możesz również wskazać źródło, na podstawie którego przygotowano rozsypankę.

Uwaga! Źródło to: S. Dorocki, W. Kilar, T. Rachwał, A. Świętek, M. Zdon- Korzeniowska, *Biznesplan krok po kroku. Poradnik dla uczniów i uczennic*, która powstała w ramach projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Wydawnictwo Nowa Era sp. z o.o., Warszawa 2012 (materiał dostępny w internecie; link zamieszczamy w Załączniku nr 4. Literatura zagadnienia).

Po zakończeniu pracy zespołów pokaż uczniom rozwiązanie, czyli nierozcięty materiał z Załącznika nr 1 lub plik excel z Załącznika nr 2. Poproś uczniów, aby dokonali samooceny swojej pracy. Zwróć uwagę, że pewne elementy biznesplanu mogą występować w odmiernej kolejności, ale co do zasady takie rozmieszczenie - jak zaprezentowane przez ciebie w podsumowaniu - tworzy logiczną całość i często występuje w projektach. Poproś uczniów – stosując burzę mózgu – o przykłady zastosowania biznesplanu w życiu codziennym. Wypisz odpowiedzi uczniów, a w podsumowaniu wskaż na zastosowanie związane z pozyskiwaniem środków na realizację różnego typu przedsięwzięć.

3. **(fakultatywnie)** Kiedy uczniowie będą mieli już ułożone elementy biznesplanu poproś ich, aby wskazali te elementy, którymi zajmowali się do tej pory w czasie zajęć ekonomii w praktyce. O tego typu refleksję

możesz poprosić uczniów w trakcie rozmowy w parach lub o krótką dyskusję w zespole.

4. Rozdaj uczniom materiał z Załącznika nr 3 (Wniosek/biznesplan połączony ze studium przypadku). Poproś uczniów, aby zapoznali się z treścią zdania (cz. A). Wyjaśnij uczniom, że na potrzeby realizacji celów zajęć ograniczono liczbę założeń i uproszczono procedury konkursowe. Jeszcze raz przypomnij cel zajęć i kryteria, ze szczególnym uwzględnieniem praktycznej strony lekcji – odwołaj się zwłaszcza do kryterium: *uczeń/uczennica przygotowuje biznesplan przedsięwzięcia wg wskazanych kryteriów, w tym opisuje przedsięwzięcie, podaje jego cele, stosuje analizę SWOT.*

Poproś uczniów, aby w zespołach zapoznali się z kryteriami konkursowymi (Załącznik nr 3, cz. B) i wnioskiem (Załącznik nr 3, cz. C). Wskaż różnice między kryteriami formalnymi i merytorycznymi. W formie krótkiej aktywności – praca w parach – możesz poprosić uczniów, aby wskazali jedno kryterium merytoryczne i jedno kryterium formalne. Podkreśl znaczenie zapoznania się z kryteriami podczas przygotowania wniosku czy opracowywania biznesplanu. Następnie wyjaśnij uczniom, że na tych zajęciach będą przygotowywać fragment biznesplanu – wniosku – dotyczący: opisu przedsięwzięcia, celów, analizy SWOT. Proponowane punkty to:

- strona 1: tytuł przedsięwzięcia, nazwa szkoły, imię i nazwisko opiekuna, imiona i nazwiska wnioskodawców (uczniów),
- punkt 2: opis przedsięwzięcia,
- punkt 3.1: cele,
- punkt 3.8: analiza SWOT.

Dodatkowo mogą to być również:

- punkt 3.2: przedstawienie projektu, ta część będzie przydatna w czasie kolejnych zajęć,
- punkt 3.4: rynek.

Pamiętaj!

Kiedy wskażesz punkty do wypełnienia we wniosku, to odwołaj się do kryteriów oceny dotyczących tych punktów. Wybierz kryteria podstawowe, aby uczniowie mieli wystarczająco dużo czasu na przygotowanie materiałów. **Możesz również wspólnie z uczniami ustalić kryteria oceny wniosków, albo wybrać realne (rzeczywiste kryteria), które są w konkursie np. realizowanym w czasie kiedy pracujesz z uczniami.**

Wyznacz czas pracy, a po jego upływie poproś zespoły, aby wymieniły się wnioskami (biznesplanami) i dokonały oceny koleżeńskiej stosując kryteria konkursowe, ale tylko te, do których uczniowie przygotowywali informacje. Jeszcze raz przypomnij te kryteria, które wybraliście.

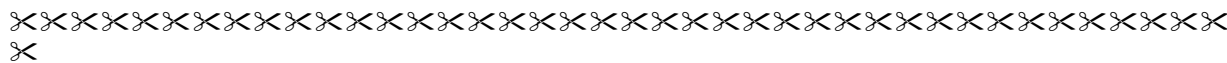
Uwaga! Praca nad przygotowaniem fragmentu biznesplanu/wniosku może odbywać się również na podstawie konkursów, które odbywają się na terenie twojego powiatu, województwa, czy nawet są konkursami ogólnopolskimi. Pamiętaj jednak, że wówczas musisz przygotować materiały do zajęć w taki sam sposób, jak to zrobiono w scenariuszu lekcji. Takie wnioski i ogłoszenia konkursowe, mogą również przygotować uczniowie, ale wówczas wymaga to od ciebie zaplanowania zadania jako pracy domowej.

5. W podsumowaniu zajęć poproś uczniów o refleksje i odpowiedź na pytania: *Co było dla nich łatwe, a co trudne w pracy nad biznesplanem?*
6. Poproś uczniów, aby rozmawiając w parach określili: *Co z pracy na zajęciach chcieliby umieścić w e-portfolio?* Wyznacz 2 min czasu, a po jego upływie poproś, aby każdy uczeń jednym zdaniem opowiedział, czego dowiedział się od swojego kolegi czy koleżanki. Wróć też do przedstawionych na początku celów zajęć i sprawdź, czy – zdaniem uczniów – zostały one zrealizowane.
7. W podsumowaniu podkreśl znaczenie e-portfolio i bloga w kształceniu umiejętności związanych z ekonomią w praktyce, a także przypomnij, na czym polega ich stałe e-zadanie polegające na aktywności zespołowej na blogu oraz indywidualnej – w e-portfolio. Odeślij ich do instrukcji wyjaśniającej e-zadanie po każdej lekcji (Załącznik nr 5. E-zadanie. Instrukcja do notatek i refleksji w e-portfolio).

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

Załącznik nr 1. Interaktywny materiał na temat biznesplanu.

Poniższy materiał przygotuj w tylu egzemplarzach, ile jest w klasie zespołów. Rozetnij przed rozdaniem uczniom (każdy zespół otrzymuje jeden rozcięty zestaw).



OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTWA/NGO
Misja/wizja
Cele działalności
Nazwa
Logo
Forma organizacyjno-prawna
Dane o właścicielach/założycielach
Lokalizacja (siedziba)
Obszar działania (lokalizacja i odbiorcy)
ANALIZA RYNKU I PLAN MARKETINGOWY
Analiza konkurencji, czyli określenie: 1/podmiotów na rynku oferujących taki sam produkty/usługi, 2/liczby podmiotów oferujących produkty/usługi zaspokajające te same potrzeby, 3/wielkości i struktury tych podmiotów, 4/analiza oferty firm/NGO konkurencyjnych poprzez wskazanie ich mocnych i słabych stron, a następnie w odniesieniu do tej analizy – wskazanie mocnych i słabych stron własnej firmy/NGO.
Odbiorcy, czyli wskazanie grupy docelowej.
Charakterystyka świadczonych usług/produkowanych dóbr, czyli szczegółowy opis oferty firmy/NGO, uwzględniający wszystkie jej elementy, w tym innowacyjne pomysły.
Polityka cenowa, czyli: 1/ określenie strategii i poziomu cen dla oferowanych przez firmę/NGO produktów/usług, 2/ ustalenie cennika oferowanych produktów/usług przy wykorzystaniu wybranych metod (np. na podstawie kosztów, na podstawie cen produktów/usług konkurencyjnych). W przypadku NGO pamiętamy o rodzaju prowadzonej działalności.



Dystrybucja i metody sprzedaży, czyli wszystkie działania związane z dostarczeniem wytworzonych produktów/usług klientowi. Dystrybucja produktów odbywa się za pomocą tzw. kanałów dystrybucji, czyli działań, osób i komórek firmy lub organizacji zewnętrznych, które dostarczają produkt od producenta do klienta. W przypadku usług dystrybucja to działania mające na celu udostępnienie usług klientom (np. lokalizacja, dostępność w e-przestrzeni, dostępność czasowa).

Działania promocyjne, czyli polityka informacyjna z rynkiem poprzez reklamę, sprzedaż osobistą, promocję czy *public relations*.

ANALIZA STRATEGICZNA

Analiza SWOT, czyli zidentyfikowanie mocnych stron i słabych, a także szans i zagrożeń; przy czym mocne i słabe strony określane są w odniesieniu do przedsięwzięcia/firmy/NGO, natomiast szanse i zagrożenia w stosunku do otoczenia.

Warianty strategii rozwoju, czyli potencjalne kierunki (warianty strategii rozwoju), w których może się rozwijać w przyszłości firma/NGO; najczęściej są one związane z potrzebami klientów/odbiorców.

Strategia pozyskania inwestorów, czyli wskazanie np. na przyszłość różnych form wsparcia zarówno bezzwrotnych dotacji pieniężnych, pożyczek, pozyskanych rzeczy czy współpracy z różnymi podmiotami.

ANALIZA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Źródła finansowania, czyli skąd będą pochodziły środki pieniężne potrzebne na założenie i prowadzenie działalności; przy czym źródła finansowania mogą być wewnętrzne (własne) i zewnętrzne. Kiedy są potrzebne środki zewnętrzne, to należy wskazać, jaka to kwota i na jakich warunkach będzie pozyskana.

Nakłady inwestycyjne, czyli jakie nakłady inwestycyjne (wszystkie koszty) trzeba ponieść, by rozpocząć planowaną działalność.

Opis technologii produkcji lub procesu świadczenia usług, czyli co otrzymają klienci/odbiorcy (przy czym nie należy zapominać o potrzebnych materiałach).

Plan ilościowy produkcji/usług, czyli jaki będzie poziom sprzedaży oferowanych produktów i usług oraz jak będzie się on zmieniał w czasie; w przypadku NGO będzie to zapotrzebowanie na proponowaną działalność.

Zaopatrzenie w materiały i surowce, współpraca z dostawcami, czyli określenie potrzebnych towarów i usług, a także ich dostępności na rynku. Dlatego w tej części tak ważni są również dostawcy.

STRUKTURA ORGANIZACYJNA I PLAN ZATRUDNIENIA

Kadra zarządzająca, czyli osoby i podział obowiązków między tych, którzy decydują w firmie/NGO. Nie można zapomnieć o predyspozycjach, umiejętnościach, doświadczeniu a nawet autodiagnozie kompetencji nad którą pracowaliście.

Plan kadrowy, czyli analiza planowanego zatrudnienia i przydział obowiązków. Tutaj też warto zwrócić uwagę na perspektywę czasową.

Płace, czyli przewidywane wynagrodzenie zarówno w zakresie umów o pracę, jak i umów cywilnoprawnych (zlecenia czy o dzieło).

Schemat organizacyjny, czyli synteza na schemacie tego, co już wcześniej opisano.

PLAN FINANSOWY

Budżet: przychody i koszty w danym okresie. Dodatkowo plan finansowy należy – na ile jest to możliwe – uszczegółowić, a przychody i koszty warto przedstawiać rodzajowo. W przypadku kosztów nie należy zapominać o kosztach stałych i zmiennych.

Przewidywane wyniki działalności, czyli oczekiwane wyniki działalności w postaci uproszczonych dokumentów tj. bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych. Najczęściej jest to sumaryczne zestawienie planowanych rezultatów działalności firmy/NGO.

Analiza wskaźnikowa, czyli rentowność (zyskowność), bieżąca płynność finansowa oraz zdolność obsługi zadłużenia.

PODSUMOWANIE

ROZETNIJ PRZED ROZDANIEM



Materiał został opracowany na podstawie publikacji S. Dorocki, W. Kilar, T. Rachwał, A. Świętek, M. Zdon-Korzeniowska, *Biznesplan krok po kroku. Poradnik dla uczniów i uczennic*, która powstała w ramach projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Wydawnictwo Nowa Era sp. z o.o., Warszawa 2012.

Załącznik nr 2. Biznesplan (.xls).



Załącznik nr 3. Wniosek/biznesplan połączony ze studium przypadku.

A. Zadanie (polecenia dla obu jednostek lekcyjnych)

Jesteście grupą wnioskodawców, która chce pozyskać środki na realizację zaplanowanego przedsięwzięcia. W związku z tym, stajecie konkursu o dofinansowanie waszego przedsięwzięcia.

- W konkursie startować mogą zarówno przedsiębiorstwa, jak i NGO-sy.
- Celem konkursu jest promowanie postaw przedsiębiorczych i aktywizacja zawodowa oraz społeczna młodych ludzi.
- Wniosek konkursowy przygotowujecie w postaci biznesplanu.
- W konkursie wniosek można złożyć zarówno na założenie działalności, jak i realizację konkretnego przedsięwzięcia/inwestycji istniejącego już przedsiębiorstwa/NGO.
- Maksymalna kwota dofinansowania na zespół to nie więcej niż 20 tys. zł na osobę, która wchodzi w skład grupy wnioskodawców.

Zanim przystąpicie do pracy, zapoznajcie się z kryteriami konkursowymi (cz. B) i formularzem wniosku (cz. C).

Na pierwszych zajęciach zajmijcie się wybranym fragmentem formularza. Proponowane punkty do wypełnienia to:

- **strona 1:** tytuł przedsięwzięcia, nazwa szkoły, imię i nazwisko opiekuna, imiona i nazwiska wnioskodawców (uczniów),
- **punkt 2:** opis przedsięwzięcia,
- **punkt 3.1:** cele,
- **punkt 3.8:** analiza SWOT.

Dodatkowo możecie również wypełnić dwa punkty:

- **punkt 3.2:** przedstawienie projektu, ta część będzie przydatna w czasie kolejnych zajęć,
- **punkt 3.4:** rynek.

Kolejne zajęcia poświęćcie kolejnemu fragmentowi wniosku (biznesplanu). Będą to:

- **punkt 3.2:** przedstawienie projektu, kiedy nie realizowano punktu na poprzednich zajęciach, a nauczyciel uzna ten punkt za ważny, dla przygotowania strony finansowej przedsięwzięcia,
- **cały punkt 4:** plan wydatków,
- **cały punkt 5:** plan ekonomiczno- finansowy.

Dodatkowo mogą to być również:

- **punkt: 3.3:** oferta
- **punkty 3.5, 3.6 i 3.7**

Treść poszczególnych pól uzgadniamy w zespole, pamiętając o kryteriach wykonania zadania. Zachęcamy ponadto do tego, by każdy członek zespołu otrzymał (na potrzeby indywidualne) stronę z całym punktem 1 (Opis wnioskodawcy) i uzupełnił to w domu.

B. NaCoBeZu do realizacji zadania (na dwóch zajęciach)

Przed rozpoczęciem pracy w zespole zapoznajcie się z listą kryteriów, które będą brane pod uwagę przy ocenie przygotowanego przez was wniosku (biznesplanu). Pamiętajcie, że dotyczą one tych fragmentów wniosku, które są wypełniane na zajęciach nr 16 i 17.

Uwaga! Wśród kryteriów są zarówno kryteria formalne, jak i merytoryczne. Z uwagi na charakter ćwiczeniowy zadania i czas zajęć zdecydowano się połączyć oba rodzaje kryteriów. Spróbujcie wskazać te kryteria, które są formalnymi kryteriami oceny.

Lp.	Kryteria formalne i merytoryczne oceny wypełnionego fragmentu wniosku (biznesplanu) PYTANIE	ODPOWIEDŹ Proszę wstawić „x” w odpowiednią kratkę		
		TAK	NIE	Nie dotyczy
1)	Czy podano tytuł projektu?			
2)	Czy podano nazwę szkoły?			
3)	Czy wskazano imię i nazwisko opiekuna zespołu?			
4)	Czy na stronie nr 1 podano imiona i nazwiska wszystkich wnioskodawców, którzy zostali wymienieni w dalszej części wniosku?			
5)	Czy wypełniono wszystkie pola na stronie 1 wniosku?			
6)	Czy w części 2 podano:			
	a) opis proponowanego przedsięwzięcia?			
	b) przedmiot i zakres planowanej działalności (według PKD lub EKD wraz z opisem) lub wskazano nie dotyczy?			
	c) lokalizację przedsięwzięcia?			
	d) całkowity koszt przedsięwzięcia?			
	e) wnioskowaną kwotę dotacji na przedsięwzięcie?			
7)	Czy w części 3 określono cele przedsięwzięcia?			
8)	Czy cele przedsięwzięcia są zgodne z celami konkursu?			
9)	Czy w przedstawieniu przedsięwzięcia – część 3.2. – opisano:			
	a) przyczyny, które skłoniły wnioskodawcę do wyboru przedsięwzięcia?			
	b) charakterystykę rynku?			

Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

	c) wielkości niezbędnych środków na rozpoczęcie działalności przedsiębiorstwa/NGO?			
10)	Czy opisano ofertę w punkcie 3.3. wniosku udzielając odpowiedzi na wszystkie pytania?			
11)	Czy wskazano, kim są potencjalni nabywcy produktów/usług (3.4)?			
12)	Czy scharakteryzowano konkurencję (3.5)?			
13)	Czy określono cenę usług/produktów konkurencji (3.6)?			
14)	Czy podano kryterium/sposób ustalenia ceny sprzedaży własnych produktów/usług?			
15)	Czy określono sprzedaż i przychód własny (3.7)?			
16)	Czy dokonano prawidłowego obliczenia w pozycji 3.7?			
17)	Czy wypełniono schemat analizy SWOT (3.8):			
	a) Czy wymieniono mocne strony?			
	b) Czy uzasadniono podane mocne strony?			
	c) Czy wymieniono słabe strony?			
	d) Czy uzasadniono podane słabe strony?			
	e) Czy wymieniono szanse?			
	f) Czy uzasadniono podane szanse?			
	g) Czy wymieniono zagrożenia?			
	h) Czy uzasadniono podane zagrożenia?			
18)	Czy opisano wariantowość (3.9)?			
19)	Czy w planie wydatków (4):			
	a) wymieniono rodzaj wydatków?			
	b) każdy z wydatków uzasadniono?			
	c) dokonano zestawienia wydatków?			
	d) prawidłowo obliczono każdą pozycję zestawienia wydatków?			
	e) poprawnie zsumowano wydatki?			
20)	Czy obliczono koszty podjęcia działalności (5.1)?			



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

21)	Czy poprawnie obliczono koszty podjęcia działalności (5.1)?			
22)	Czy wskazano źródła pokrycia wydatków (5.2)?			
23)	Czy poprawnie obliczono źródła pokrycia wydatków (5.2)?			
24)	Czy przygotowano prognozę ekonomiczną (5.3)?			
25)	Czy poprawnie obliczono prognozę ekonomiczną (5.3)?			
26)	Dodatkowe kryteria do części finansowej			
	a) Czy wydatki na promocję i reklamę nie przekraczają 15% wartości wsparcia finansowego?			
	b) Czy dostosowanie budynków, pomieszczeń i miejsc pracy do planowanej działalności stanowi maksymalnie do 25% wysokości wsparcia finansowego?			
	c) Czy zakup środków transportu jest ściśle związany z rodzajem planowanej działalności i nie jest celem samym w sobie?			



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY



C. Formularz wniosku (biznesplan) – karta pracy zespołu.

To formularz wniosku konkursowego (biznesplanu), na którym będziecie pracować podczas dwóch spotkań. Każdy zespół powinien otrzymać jeden egzemplarz kompletnego wniosku. Wniosek powstał na potrzeby realizacji zajęć ekonomii w praktyce według programu nauczania przygotowanego przez Fundację Centrum Edukacji Obywatelskiej „Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej”

Tytuł przedsięwzięcia

Wniosek jest materiałem ćwiczeniowym na zajęcia lekcyjne realizowane na przedmiocie ekonomia w praktyce.
UWAGA! Uczniowie nie mają obowiązku wypełniać danych osobowych. Zostały one umieszczone w materiale dlatego, aby zwrócić uwagę na opis wnioskodawcy w tego typu przedsięwzięciach.

Nazwa szkoły.

Opiekun zespołu: imię i nazwisko.

Nazwa zespołu projektowego/realizującego przedsięwzięcie. Jeśli nie występuje, proszę wpisać „nie dotyczy”.

Opis zespołu projektowego/realizującego przedsięwzięcie (np. misja, wizja, logo). Jeśli nie występuje, proszę wpisać „nie dotyczy”.

Forma organizacyjno- prawna zespołu projektowego/realizującego przedsięwzięcie (np. spółka z o.o., stowarzyszenie rejestrowe). Jeśli nie występuje proszę wpisać „nie dotyczy”.

Imiona i nazwiska Wnioskodawców:

Data złożenia wniosku

1. OPIS WNIOSKODAWCÓW

PODSTAWOWE INFORMACJE O WNIOSKODAWCACH

WNIOSKODAWCA 1

Imię i nazwisko	
PESEL	
Miejsce urodzenia	
NIP	
Adres zamieszkania (miejscowość, ulica, kod pocztowy)	
Telefon	
E-mail	
Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie w zakresie planowanego przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie jest moje doświadczenie w zakresie realizowanego przedsięwzięcia?</i>	
Dodatkowe umiejętności; Proszę wpisać informacje na podstawie autodiagnozy.	
Stan przygotowań do rozpoczęcia przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie konkretne działania zrealizował wnioskodawca do dnia złożenia wniosku?</i>	



Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

WNIOSKODAWCA 2

Imię i nazwisko	
PESEL	
Miejsce urodzenia	
NIP	
Adres zamieszkania (miejscowość, ulica, kod pocztowy)	
Telefon	
E-mail	
Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie w zakresie planowanego przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie jest moje doświadczenie w zakresie realizowanego przedsięwzięcia?</i>	
Dodatkowe umiejętności; Proszę wpisać informacje na podstawie autodiagnozy. Stan przygotowań do rozpoczęcia przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie konkretne działania zrealizował wnioskodawca do dnia złożenia wniosku?</i>	



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

WNIOSKODAWCA 3

Imię i nazwisko	
PESEL	
Miejsce urodzenia	
NIP	
Adres zamieszkania (miejscowość, ulica, kod pocztowy)	
Telefon	
E-mail	
Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie w zakresie planowanego przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie jest moje doświadczenie w zakresie realizowanego przedsięwzięcia?</i>	
Dodatkowe umiejętności; Proszę wpisać informacje na podstawie autodiagnozy. Stan przygotowań do rozpoczęcia przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie konkretne działania zrealizował wnioskodawca do dnia złożenia wniosku?</i>	



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

WNIOSKODAWCA 4

Imię i nazwisko	
PESEL	
Miejsce urodzenia	
NIP	
Adres zamieszkania (miejscowość, ulica, kod pocztowy)	
Telefon	
E-mail	
Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie w zakresie planowanego przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie jest moje doświadczenie w zakresie realizowanego przedsięwzięcia?</i>	
Dodatkowe umiejętności; Proszę wpisać informacje na podstawie autodiagnozy. Stan przygotowań do rozpoczęcia przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie konkretne działania zrealizował wnioskodawca do dnia złożenia wniosku?</i>	



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

WNIOSKODAWCA 5

Imię i nazwisko	
PESEL	
Miejsce urodzenia	
NIP	
Adres zamieszkania (miejscowość, ulica, kod pocztowy)	
Telefon	
E-mail	
Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie w zakresie planowanego przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie jest moje doświadczenie w zakresie realizowanego przedsięwzięcia?</i>	
Dodatkowe umiejętności; Proszę wpisać informacje na podstawie autodiagnozy. Stan przygotowań do rozpoczęcia przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie konkretne działania zrealizował wnioskodawca do dnia złożenia wniosku?</i>	



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

WNIOSKODAWCA 6

Imię i nazwisko	
PESEL	
Miejsce urodzenia	
NIP	
Adres zamieszkania (miejscowość, ulica, kod pocztowy)	
Telefon	
E-mail	
Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie w zakresie planowanego przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie jest moje doświadczenie w zakresie realizowanego przedsięwzięcia?</i>	
Dodatkowe umiejętności; Proszę wpisać informacje na podstawie autodiagnozy. Stan przygotowań do rozpoczęcia przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: <i>Jakie konkretne działania zrealizował wnioskodawca do dnia złożenia wniosku?</i>	



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Materiał został przygotowany w sposób uniwersalny zarówno dla tych, którzy będą prowadzić działalność gospodarczą, jak i aktywność społeczną w ramach organizacji pozarządowych. Dlatego w przypadku tych fragmentów materiału, które nie dotyczą opisywanego przedsięwzięcia należy wpisać „nie dotyczy”.

Do materiału można również wrócić podczas kolejnych zajęć uzupełniając go o te kategorie, które nie były poruszane przez pracę nad biznesplanem.

2. SKRÓCONY OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA

RODZAJ PROPONOWANEJ DZIAŁALNOŚCI

Opis przedmiotu przedsięwzięcia (maksymalnie 200 znaków)

Przedmiot i zakres planowanej działalności (według PKD lub EKD wraz z opisem).

Jeśli przedsięwzięcie nie dotyczy działalności gospodarczej, proszę napisać „nie dotyczy”.

Lokalizacja przedsięwzięcia

Województwo

Powiat

Gmina

Obszar wiejski/miejski

Czy wnioskodawca korzystał z pomocy publicznej? Jeśli tak, to kiedy i w jakiej wysokości?



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Całkowity koszt przedsięwzięcia (kwota brutto w zł)

Wnioskowana kwota dotacji na przedsięwzięcie (kwota brutto w zł)

Źródła finansowania poza dotacją, jeśli całkowity koszt jest wyższy od wnioskowanej kwoty.

3. PROJEKT PRZEDSIĘWZIĘCIA

Proszę wykorzystać materiały z zajęć dotyczące analizy rynku.

3.1 CELE

Proszę wskazać przynajmniej cztery cele przedsięwzięcia, czyli odpowiedź na pytanie: *Czemu przedsięwzięcie ma służyć?*

3.2. PRZEDSTAWIENIE PROJEKTU

Proszę opisać działalność, będącą przedmiotem inicjatywy, ale także przyczyny, które skłoniły wnioskodawcę do wyboru przedsięwzięcia oraz charakterystykę rynku.

Opis powinien zawierać również określenie wielkości niezbędnych środków na rozpoczęcie działalności przedsiębiorstwa/NGO i plan ich wykorzystania, koncepcję prowadzenia i rozwoju firmy/NGO oraz przewidywane w związku z tym efekty.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



3.3 OFERTA

W przypadku, kiedy dana kategoria pytań nie dotyczy wnioskodawcy, proszę wpisać „nie dotyczy”.

Proszę opisać produkty/usługi/towary, jakie będą oferowane w tym opis działalności będącej przedmiotem inicjatywy, krótkie uzasadnienie.	
Proszę podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji.	
Jeśli przedsięwzięcie wiąże się z zaoferowaniem nowego produktu/usługi, proszę wskazać jego zalety różniące go od innych istniejących produktów/usług.	
Obszar geograficzny działalności.	
Jakie są oczekiwania i potrzeby klientów? W jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania?	
Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	
Proszę opisać, w jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż.	
W jaki sposób klienci będą informowani o ofercie? Proszę opisać formę promocji/reklamy.	
Jak produkt/usługa będą reklamowane? W jaki sposób klienci będą informowani, z wykorzystaniem jakich narzędzi, w tym Internetu? Jakie będą nakłady na promocję?	

3.4 RYNEK

Proszę wskazać kim są potencjalni nabywcy produktów/usług.

3.5 KONKURENCJA

Konkurencja	Charakterystyka i silne strony konkurencyjnej oferty	Powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję
-------------	--	---

Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

3.6 CENA

Produkt/usługa	Jednostka miary	Cena jednostkowa sprzedaży netto	Średnia cena jednostkowa sprzedaży netto konkurencji

Należy podać kryterium wykorzystane w celu ustalenia ceny sprzedaży własnych produktów/usług (np. czy są to koszty czy ceny konkurencji).

--

3.7 SPRZEDAŻ I PRZYCHÓD

Produkt/usługa	Jednostka miary	Cena jednostkowa netto (a)	Pierwsze 12 miesięcy działalności	
			Sprzedana ilość (b)	Przychód (a * b)
OGÓŁEM				



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Na podstawie jakich założeń przyjęto oszacowanie wielkości przychodów i ceny?

3.8 ZAGROŻENIA I MOŻLIWOŚCI – analiza SWOT

Czynniki utrudniające	Uzasadnienie Dlaczego mogą stanowić niebezpieczeństwo?
Wewnętrzne SŁABE STRONY:	
Zewnętrzne ZAGROŻENIA:	
Czynniki sprzyjające	Uzasadnienie Dlaczego mogą sprzyjać inicjatywie?
Wewnętrzne MOCNE STRONY:	
Zewnętrzne SZANSE:	

3.9 WARIANTOWOŚĆ

Możliwość rozszerzenia działalności.

Czy wnioskodawcy przewidują tego typu zmianę? Jeżeli tak, to w jakim zakresie.

--

4. PLAN WYDATKÓW

4.1 RODZAJ WYDATKÓW I UZASADNIENIE

Przedmiot kategoria zakupu	Opis	Uzasadnienie konieczności dokonania zakupu	Uwagi

4.2 ZESTAWIENIE WYDATKÓW

Przedmiot zakupu	Liczba	Termin zakupu	Cena jednostkowa	Wartość



Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

Przedmiot zakupu	Liczba	Termin zakupu	Cena jednostkowa	Wartość
RAZEM				

5. PLAN EKONOMICZNO-FINANSOWY

5.1 KOSZTY PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI

Proszę podać wszystkie przewidywane koszty związane z przedsięwzięciem, dodatkowo podkreślając te z nich, które w części pokryte będą z dotacji inwestycyjnej.

Wyszczególnienie	Liczba	Cena	Wartość
Oплаты urzędowe związane z uruchomieniem działalności.			

Nakłady związane z lokalem.			
Nakłady związane z zakupem maszyn i urządzeń.			



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY



Nakłady związane z zakupem surowców, towarów, materiałów			

Inne koszty.			
Ogółem koszty rozpoczęcia działalności:			

5.2 ŹRÓDŁA POKRYCIA WYDATKÓW

Źródło pozyskania środków	Wartość pozyskanych środków	
	zł	%
Wnioskowana dotacja:		
Wkład własny ogółem, w tym:		
• kredyt/pożyczka		
• środki własne		
• inne środki (jakie?)		
Wartość pozyskanych środków ogółem:		

5.3 PROGNOZA EKONOMICZNA

KATEGORIA	Przez pierwsze 12 m-cy		Prognoza na kolejny rok	
	miesięcznie	x 12	miesięcznie	x 12
A. Przychody				
1. Przychody ze sprzedaży				
2. Inne przychody np. subwencja				
RAZEM PRZYCHODY:				
B. Koszty				
Koszty zakupu towarów/surowców.				
Wynagrodzenia pracowników.				
Narzuty na wynagrodzenia (koszty ZUS płacone przez pracodawcę).				
Amortyzacja środków trwałych.				
Czynsz dzierżawy.				
Koszt transportu.				
Koszt opakowań.				
Energia elektryczna.				
Woda, c.o., gaz.				
Zużycie materiałów i przedmiotów nietrwałych.				
Usługi obce np. kanalizacja i wywóz śmieci, telefon, Internet, usługi bankowe, przegląd instalacji CO i inne).				
Podatek lokalny, w przypadku zwolnienia proszę wpisać zwolnienie.				
Inne podatki.				



Młodzi Przedsiębiorczy – program nauczania ekonomii w praktyce w szkole ponadgimnazjalnej
Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej

Własne ubezpieczenia, w tym budynek, sprzęty, oc				
Inne koszty.				
RAZEM KOSZTY:				
ZYSK BRUTTO (A-B):				
C. Podatek dochodowy:				
WYNIK EKONOMICZNY (A-B-C):				

CZY KWOTY W POWYŻSZEJ TABELI WYNIKAJĄ ZE WSTĘPNEGO ROZPOZNANIA RYNKU. Proszę podkreślić właściwe.

TAK

NIE

Podpis Wnioskodawcy

Data, miejscowość

Podpis Wnioskodawcy

Data, miejscowość

Podpis Wnioskodawcy

Data, miejscowość

Podpis Wnioskodawcy

Data, miejscowość

Podpis Wnioskodawcy

Data, miejscowość

Podpis Wnioskodawcy

Data, miejscowość



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Załącznik nr 4. Literatura zagadnienia (Magdalena Świdarska).

Publikacje internetowe

http://www.academia.edu/3074792/Biznesplan_krok_po_kroku_Poradnik_dla_uczniow_i_uczennic [ost. wejście 19 października 2013]

Sławomir Dorocki, Wioletta Kilar, Tomasz Rachwał, Agnieszka Świętek, Małgorzata Zdon-Korzeniowska, *Biznesplan krok po kroku. Poradnik dla uczniów i uczennic*, Wydawnictwo Nowa Era Sp. z o.o., Publikacja powstała w ramach Projektu „Krok w przedsiębiorczość”.

Portale internetowe

Polecamy strony internetowe, na których znajdziecie wzory i przykłady biznesplanów dla różnego rodzaju przedsięwzięć i biznesów oraz praktyczne wskazówki tworzenia dobrego biznesplanu.

http://www.ipo.pl/biznes_plany [ost. wejście 19 października 2013]

<http://list.ovh.org/biznes.html> [ost. wejście 19 października 2013]

<http://biznesplany.gotowe.w.interia.pl/> [ost. wejście 19 października 2013]

http://www.ipo.pl/biznes_plany/przykladowe_biznes_plany [ost. wejście 19 października 2013]

<http://www.lo5.szczecin.pl/upload/biznes.pdf> [ost. wejście 19 października 2013]

<http://ogloszenia.ngo.pl/x/315804;jsessionid=7632AEC2016FDB3939C4FC18821AF5B6> [ost. wejście 19 października 2013]

http://ogloszenia.ngo.pl/files/rcwip.pl/public/PDF/Biznesplany/Biznes_plan_agroturystyka.pdf [ost. wejście 19 października 2013]

http://ogloszenia.ngo.pl/files/rcwip.pl/public/PDF/Biznesplany/Biznesplan_sklep.pdf [ost. wejście 19 października 2013]

<http://www.fio.screp.pl/pobierz/aspekty-finansowe.pdf> [ost. wejście 13 października 2013]

Ciekawy blog prowadzony przez Witolda Witeckiego dotyczący biznesu oraz różnych aspektów związanych z przygotowaniem biznesplanów dla różnych przedsięwzięć.

<http://biznesplan-swot.blogspot.com/search?q=biznes+plan> [ost. wejście 17 października 2013]

Narzędzia internetowe

<http://nowyinteres.pl/?gclid=CKv05ujPqLoCFYaz3god-GAAdQ> [ost. wejście 17 października 2013]

Na platformie NowyInteres.pl można skorzystać z zestawów kreatorów opisowych oraz finansowych umożliwiających grupową pracę nad biznesplanem. Pomaga tworzyć profesjonalne biznesplany na podstawie dostępnych szablonów i najlepszych praktyk.

<http://www.symultana.org/szkolenia/folder/1> [ost. wejście 17 października 2013]

Szkolenie online przygotowane przez platformę inwestycyjną Symultana.pl z zakresu tworzenia biznesplanu.

Inne publikacje

Kevin Williams, *Biznesplan - co trzeba wiedzieć i zrobić, aby przygotować perfekcyjny plan*, Polskie Wydawnictwo Encyklopedyczne, kwiecień 2012.

W książce krok po kroku przystępnie opisano proces przygotowania i opracowania biznesplanu. Autor wyjaśnia podstawowe zasady dotyczące planowania w biznesie; pokazuje techniki szybkiego i zręcznego przygotowania planu bez względu na to, czego on ma dotyczyć; omawia najefektywniejsze sposoby prezentacji planu; przedstawia metody wdrożenia planu i jego realizacji.

Załącznik nr 5. E-zadanie. Instrukcja do notatek i refleksji w e-portfolio (Sylvia Żmijewska-Kwirąg).

CELE I ZADANIE OBOWIĄZKOWE W E- PORTFOLIO	Spotkanie nr 16. Biznesplan - cele działania.
	Czego się uczyć i dlaczego? Planujesz i prognozujesz przedsięwzięcie o charakterze finansowym związane z pozyskiwaniem środków.
	Co będziesz umieć? <ul style="list-style-type: none"> • wskazać elementy struktury biznesplanu; • przygotować biznesplan przedsięwzięcia wg wskazanych kryteriów, w tym opisać przedsięwzięcie, sformułować jego cele, zastosować analizę SWOT; • wymienić przykłady zastosowanie biznesplanu w życiu codziennym; • dzielić się rolami oraz zadaniami w grupie.
	Jakie jest twoje zadanie obowiązkowe po zajęciach/dwugodzinnym bloku zajęć? Podczas tej sesji w e-portfolio dokonujesz samooceny, czego się nauczyłeś/-aś, dowiedziałeś/-aś oraz jak to wykorzystasz w przyszłości. Zwróć uwagę zwłaszcza na nową wiedzę i umiejętności, które kształtowałeś/-aś podczas pracy nad biznesplanem oraz na to, jak możesz wykorzystać je w przyszłości.
DODATKOWE PROPOZYCJE	Po czym poznać, że zadanie zostało wykonane prawidłowo? <ul style="list-style-type: none"> • Czy zamieściłeś/-aś wskazane informacje w wybranym miejscu w e-portfolio? • Czy twoja notatka odpowiada na pytania: <i>Czego się dowiedziałeś/-aś (2 przykłady)? Czego się nauczyłeś/-aś (co najmniej 2 umiejętności)? Jak możesz wykorzystać tę wiedzę w życiu codziennym (2 przykłady)?</i> • Czy twoje „notatki” w e-portfolio spełniają ogólne kryteria (tytuł, opis, otagowanie, poprawność językowa i stylistyczna - więcej kryteriów ogólnych w Załączniku nr 3 do pierwszych zajęć)?
	Co możesz jeszcze zapisać w e-portfolio? <ul style="list-style-type: none"> • Możesz uzupełnić biblioteczkę o źródła, do których warto sięgać podczas pracy nad biznesplanem. • Możesz zamieścić w e-portfolio samodzielnie opracowany biznesplan jakiegoś domowego/rodzinnego przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym.