

Instrukcja stosowania generatora biznesplanu dla nauczycieli i uczniów uczestniczących w programie "Młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo"



Szkoła praktycznej ekonomii – młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo



Generator biznesplanu jest innowacyjnym produktem wypracowanym przy współudziale uczestników projektu „Szkoła praktycznej ekonomii – młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Spis treści

Tytuł slajdu	Numer slajdu
Po co biznesplan?	4
Użytkownicy generatora biznesplanu	5
Struktura biznesplanu zaproponowana w generatorze	6
Praca z generatorem biznesplanu	7

Po co biznesplan?

Dobry biznesplan wyznacza młodzieżowemu miniprzedsiębiorstwu cele oraz wskazuje sposoby ich osiągnięcia. Pozwala dokonać wstępnej oceny, czy dane przedsięwzięcie ma szansę powodzenia i czy będzie opłacalne.

Może również okazać się pomocny w negocjacjach z radą rodziców przy ubieganiu się o pożyczkę dla młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Na platformie internetowej „Szkoła praktycznej ekonomii - młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo”

www.praktycznaekonomia.edu.pl dostępny jest generator biznesplanu.

Użytkownicy generatora biznesplanu

Użytkownicy posiadający uprawnienia do tworzenia biznesplanu, jego edycji oraz wydruku to:

- wspólnicy młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa
- nauczyciel – opiekun młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Struktura biznesplanu zaproponowana w generatorze

1. Informacje ogólne o miniprzedsiębiorstwie
2. Plan marketingowy:
 - analiza rynku
 - dystrybucja
 - promocja
 - kalkulacja ceny
 - analiza konkurencji
 - prognoza sprzedaży
 - analiza SWOT
3. Zatrudnienie – umowa zlecenie
4. Proces produkcji/świadczenia usług
5. Analiza finansowa

Praca z generatorem biznesplanu – funkcje przycisków – cz. 1.

Edytowanie danych w generatorze umożliwiają przyciski:

Dodaj - pełni dwie funkcje:

- 1) umożliwia generowanie nowego biznesplanu
- 2) umożliwia dodanie kolejnej pozycji na konkretnej karcie

Następna karta – umożliwia przejście do kolejnej karty (ekranu)

Wróć – umożliwia powrót do poprzedniej karty (ekranu)

Pobierz formularz biznesplanu - umożliwia pobranie pliku z niewypełnionym biznesplanem



Praca z generatorem biznesplanu – funkcje przycisków – cz. 2.

Edycja biznesplanu – umożliwia edytowanie biznesplanu

Usuń – umożliwia usunięcie pliku z biznesplanem

PDF – umożliwia wydrukowanie biznesplanu

Powrót do listy - umożliwia powrót do generatora biznesplanu

zakładka *Moje miniprzedsiębiorstwo - biznesplan*

Biznesplan - umożliwia przechodzenie do głównych zakładek biznesplanu

Zapis - umożliwia zapisanie pliku z biznesplanem

Moje miniprzedsiębiorstwo - biznesplan

Nr ewidencyjny: **MINIMINI**
3-4-12-09-12

raport za: **16dni**

Liczba raportów złożonych: **0** Data założenia: **2012-09-08 09:15:10** Liczba uczestników: **6**
Ostatni raport: Funkcja: **Dyrektor naczelny**

dane podstawowe druki i umowy **biznesplan** finanse raporty

Aby uzyskać dostęp do generatora biznesplanu, należy kliknąć przycisk *biznesplan* w panelu zarządzania miniprzedsiębiorstwem. Uczeń uzyskuje dostęp do panelu bezpośrednio po zalogowaniu się na platformie, a nauczyciel – po zalogowaniu się i wybraniu zakładki *Moje miniprzedsiębiorstwa*.

Rozpoczynanie pracy z generatorem

Tu możesz pobrać Instrukcję stosowania generatora biznesplanu oraz plik z niewypełnionym biznesplanem.

Moje miniprzedsiębiorstwo – biznesplan

Instrukcja stosowania generatora biznesplanu – prezentacja
Instrukcja stosowania generatora biznesplanu – wersja opisowa
Pobierz formularz biznesplanu

L.p.	Nazwa pliku	Data utworzenia	Data ost. modyfikacji		
1	B 1	2013-05-30 09:34:59	2013-05-30 09:34:00	edycja biznesplanu	usuń

dodaj

Kliknij przycisk *dodaj* – rozpoczniesz pracę z generatorem.

1. Informacje ogólne o młodzieżowym miniprzedsiębiorstwie - cz. 1.

Moje miniprzedsiębiorstwo – biznesplan

Powrót do listy Biznesplan Zapis nowy dokument

Informacje ogólne o miniprzedsiębiorstwie

Nazwa Przedsiębiorstwa

Siedziba

Miejscowość:

Kod pocztowy:

Ulica:

Numer domu

Numer lokalu:

Generator kopiuje automatycznie w te pola informacje z zakładki *dane podstawowe* z panelu zarządzania młodzieżowym miniprzedsiębiorstwem.

1. Informacje ogólne o młodzieżowym miniprzedsiębiorstwie - cz. 2.

Dane kontaktowe	
E-mail:	<input type="text"/>
WWW URL (http://adresinternetowy.pl):	<input type="text"/>
Wspólnicy	
Imię nazwisko:	<input type="text"/>
Funkcja:	Wspólnik
Imię nazwisko:	<input type="text"/>
Funkcja:	Wspólnik
Imię nazwisko:	<input type="text"/>
Funkcja:	Dyrektor ds. organizacyjnych
Imię nazwisko:	<input type="text"/>
Funkcja:	Dyrektor naczelny
Imię nazwisko:	<input type="text"/>
Funkcja:	Wspólnik
Imię nazwisko:	<input type="text"/>
Funkcja:	Dyrektor ds. finansów
Imię nazwisko:	<input type="text"/>
Funkcja:	Dyrektor ds. marketingu

Generator kopiuje automatycznie w te pola informacje z zakładki *dane podstawowe* z panelu zarządzania młodzieżowym miniprzedsiębiorstwem.

1. Informacje ogólne o młodzieżowym miniprzedsiębiorstwie - cz. 3.

W

Wysokość kapitału założycielskiego: 100

Pozostałe

Data rozpoczęcia:

Rodzaj działalności:
Handel

Nazwa szkoły:

Opiekun:

Konsultant "imię i nazwisko":

Konsultant "firma":

Misja:

Tu wpisz łączną wartość udziałów wniesionych przez wspólników młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Wybierz z rozwijalnej listy rodzaj działalności waszego młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Pozostałe informacje generator kopiuje automatycznie z zakładki *dane podstawowe* z panelu zarządzania młodzieżowym miniprzedsiębiorstwem.

1. Informacje ogólne o młodzieżowym miniprzedsiębiorstwie - cz. 4.

Misja:

Tu opisz krótko misję
waszego młodzieżowego
miniprzedsiębiorstwa.

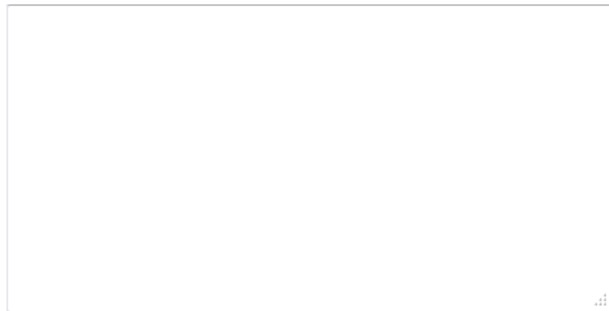
[Następna karta](#)

2. Plan marketingowy – analiza rynku

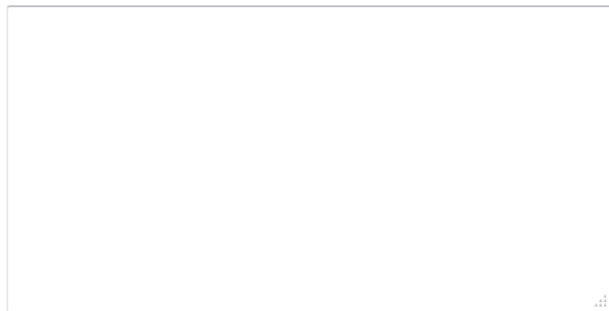
Plan marketingowy

Analiza rynku

Krótki opis produktu, usługi, towaru:



Kim są klienci, oczekiwania klientów:



Wróć

Następna karta

Tu opisz charakterystyczne cechy produktu waszego młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Tu opisz waszych klientów oraz ich oczekiwania.

2. Plan marketingowy – dystrybucja

Plan marketingowy

Dystrybucja

Kanał dystrybucji to droga, którą pokonuje produkt miniprzedsiębiorstwa od producenta do klienta.

Najczęściej występujące kanały w miniprzedsiębiorstwie to:

- sprzedaż osobista
- stoisko w szkole
- sklepik

Tu opisz, w jaki sposób planujecie zorganizować dystrybucję.

Wróć | Następna karta

2. Plan marketingowy – promocja

Plan marketingowy - Promocja

Promocja

Promocja, reklama miniprzedsiębiorstwa zależy od zdobytych informacji płynących z badań rynku, które mini może przeprowadzić w oparciu o:

- ankiety
- wywiad
- obserwacje.

Tu opisz, jakie działania promocyjne planujecie podjąć.

Wróć

Następna karta

2. Plan marketingowy – kalkulacja ceny - cz. 1.

Plan marketingowy - kalkulacja ceny

Nazwa	Materiał	Robocizna	Pozostałe koszty	Marża	Cena netto	Vat	Cena Brutto	usuń
-------	----------	-----------	------------------	-------	------------	-----	-------------	------

Wróć

Następna karta

dodaj

Aby dodać nazwę nowego produktu/usługi, kliknij przycisk *dodaj* – uzyskasz dostęp do formularza kalkulacji ceny.

2. Plan marketingowy – kalkulacja ceny - cz. 2.

Plan marketingowy - kalkulacja ceny

Nazwa	Materiał	Robocizna	Pozostałe koszty	Marża	Cena netto	Vat	Cena Brutto	usuń
<input type="text"/>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	<input type="text"/>	<input type="text"/>

dodaj

Wróć

Następna karta

Tu wpisz nazwę produktu/usługi.
Dla każdego produktu/usługi określ koszt materiału, robocizny, wartość pozostałych kosztów oraz marży. Dla tak otrzymanej ceny netto wylicz podatek VAT, a cenę brutto generator obliczy automatycznie.

2. Plan marketingowy – kalkulacja ceny - przykład

Plan marketingowy - kalkulacja ceny

Nazwa	Materiał	Robocizna	Pozostałe koszty	Marża	Cena netto	Vat	Cena Brutto	usuń
kolczyki	1.00	2.00	1.00	2.00	6.00	1.38	7.38	

dodaj

Wróć Następna karta

12. Plan marketingowy – analiza konkurencji - cz. 1.

Plan marketingowy - analiza konkurencji

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama / promocja	Średnia	usuń
-------	--------	------	--------------------	---------	------

Wróć Następna karta

dodaj

Aby dodać nazwę nowej firmy konkurencyjnej, kliknij przycisk *dodaj* – uzyskasz dostęp do formularza analizy konkurencji.

2. Plan marketingowy – analiza konkurencji - cz. 2.

Plan marketingowy - analiza konkurencji

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama / promocja	Średnia	usuń
<input type="text"/>	5 ▾	5 ▾	5 ▾	<input type="text"/>	

[Wróć](#) [Następna karta](#) [dodaj](#)

Dla każdej dodanej firmy konkurencyjnej wpisz nazwę.
Następnie dokonaj oceny tej firmy w następujących kategoriach:
jakość, cena, reklama i promocja;
(1 - oznacza ocenę najniższą, a 5 - ocenę najwyższą).
System obliczy ocenę średnią dla każdego konkurenta.

2. Plan marketingowy – analiza konkurencji - przykład

Plan marketingowy - analiza konkurencji

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama / promocja	Średnia	usuń
<input type="text" value="Polmix"/>	4 ▼	3 ▼	5 ▼	<input type="text" value="4.0"/>	

dołącz

Wróć

Następna karta

2. Plan marketingowy – prognoza sprzedaży

Plan marketingowy - prognoza sprzedaży

Nazwa	Cena Brutto	Prognozowana sprzedaż	Przychód
		<input type="text"/>	

Wróć

Następna karta

Wszystkie wcześniej wprowadzone w planie marketingowym produkty zostaną przez system automatycznie przeniesione do tabeli (nazwa i cena brutto). Dla każdego z nich określ prognozowaną sprzedaż (ilość), a system obliczy wasz prognozowany przychód.

2. Plan marketingowy – prognoza sprzedaży - przykład

Plan marketingowy - prognoza sprzedaży

Nazwa	Cena Brutto	Prognozowana sprzedaż	Przychód
kolczyki	7.38	<input type="text" value="100"/>	738

Wróć

Następna karta



2. Plan marketingowy – analiza SWOT

Plan marketingowy

Analiza SWOT

Mocne strony:	Słabe strony:	Przykłady czynników. Mocne strony <ul style="list-style-type: none">• wykwalifikowany personel• dostosowanie cen do możliwości uczniów w szkole Słabe strony <ul style="list-style-type: none">• brak własnego lokalu• krótki czas funkcjonowania na rynku Szanse <ul style="list-style-type: none">• otwarcie dodatkowych klas w szkole• możliwość pozyskania sponsorów Zagrożenia <ul style="list-style-type: none">• konkurencja sklepu szkolnego• wzrost kosztów mediów, podatków
Szanse:	Zagrożenia:	

Wróć Następna karta

Tu wpisz mocne strony waszego młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Tu wpisz słabe strony waszego młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Tu wpisz szanse waszego młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Tu wpisz zagrożenia dla waszego młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

3. Zatrudnienie – umowa zlecenie – cz. 1.

Zatrudnienie

Umowa zlecenie

Nazwa	Cena Brutto	usun
-------	-------------	------

Wróć

Następna karta

dodaj

Aby przygotować nową umowę zlecenie, kliknij przycisk *dodaj* – uzyskasz dostęp do formularza zestawienia umów zlecenia.



3. Zatrudnienie – umowa zlecenie – cz. 2.

Zatrudnienie

Umowa zlecenie

Nazwa	Cena Brutto	usun
<input type="text"/>	<input type="text"/>	

[Wróć](#) [Następna karta](#) [dodaj](#)

Tu wpisz nazwę umowy zlecenia, zawieranej z innym uczniem (niebędącym współlnikiem waszego młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa) oraz cenę brutto (wartość umowy).

3. Zatrudnienie - umowa zlecenie - przykład

Zatrudnienie

Umowa zlecenie

Nazwa	Cena Brutto	usun
Wykonanie nadruku	50	

dołącz

Wróć

Następna karta

4. Proces produkcji/świadczenia usługi – opis planowanych działań - cz. 1

Proces produkcji/świadczenia usługi

Opis planowanych działań

Opis procesu produkcji:

Opis świadczenia usług:

Tu opisz, na czym będzie polegał proces produkcji waszego młodzieżowego miniprzedsiębiorstwa.

Tu opisz, na czym będzie polegał proces świadczenia usług przez wasze młodzieżowe miniprzedsiębiorstwo.

4. Proces produkcji/świadczenia usługi – opis planowanych działań – cz. 2

Opis działań handlowych:



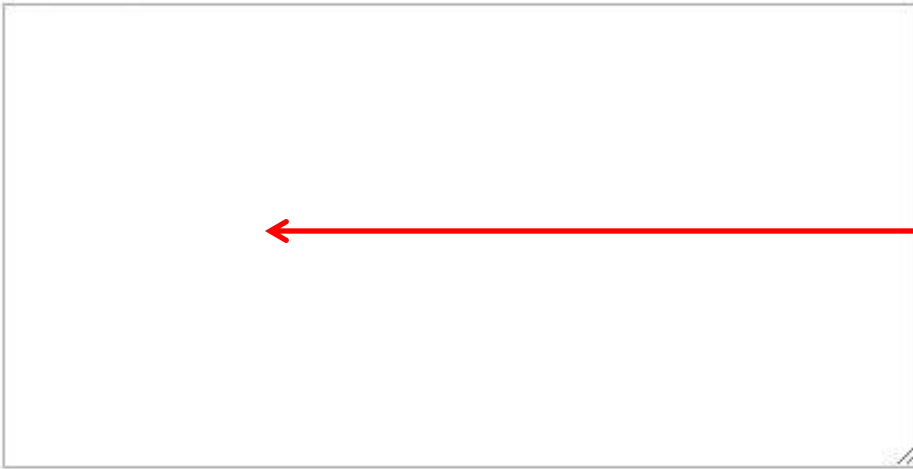
Wróć Następna karta

Tu opisz dodatkowe działania, pozwalające zwiększyć wartość sprzedaży (np. kontakty posprzedażowe, argumentowanie wysokości cen podczas spotkań z klientem, gwarancja, serwis posprzedażowy, płatność na raty).

4. Proces produkcji/świadczenia usługi – innowacyjność

Proces produkcji/świadczenia usługi

Innowacyjność



Tu opisz, na czym będzie polegała innowacyjność waszego produktu/usługi.

Wróć

Następna karta

5. Analiza finansowa

Analiza finansowa

Prognozowane przychody ze sprzedaży produktów/usług/towaru:

Prognozowane koszty zmienne:

Prognozowane koszty stałe

czynsz za najem lokalu (siedziby):

ZUS:

Odsetki od pożyczki w radzie rodziców:

Reklama:

Pozostałe koszty stałe:

ROE:

[Wróć](#) [Następna karta](#)

Analiza pojęć.

1. Przychody ze sprzedaży w miniprzedsiębiorstwie to wartość sprzedanych wyrobów, towarów, świadczonych usług (bez podatku VAT).
2. Koszty stałe nie zależą od poziomu produkcji np. czynsz za lokal, stała kwota odsetek od pożyczki zaciągniętej w Radzie Rodziców.
3. Koszty zmienne ulegają zmianie ze zmianą poziomu produkcji np. wartość zużytych materiałów w produkcji, podczas świadczenia usług.

Tu wpisz wartość wcześniej obliczonej w biznesplanie prognozy sprzedaży (slajd: Plan marketingowy - prognoza sprzedaży).

Tu wpisz wartości kosztów zmiennych i kosztów stałych.

Oblicz i tu wpisz wartość wskaźnika ROE (zysk netto/kapitał własny).

Nazwa pliku

Nazwa pliku:

Tu wprowadź
nazwę pliku
z biznesplanem.

Wróć

Zapisz

Zapisz plik
z biznesplanem.

Nazwa pliku z biznesplanem - przykład

Pobierz plik z niewypełnionym biznesplanem

L.p.	Nazwa pliku	Data utworzenia	Data ost. modyfikacji			
1	Biznesplan			edycja biznesplanu	usuń	PDF
				edycja biznesplanu	usuń	PDF

dodaj

Zapisany plik z biznesplanem informuje użytkownika o tym, kiedy został utworzony oraz ostatnio modyfikowany.

Zapisany plik z biznesplanem (pdf) możesz edytować oraz wydrukować.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego**



**Fundacja
Młodzieżowej
Przedsiębiorczości**
A Member of JA Worldwide

www.junior.org.pl

