

ZŁOTE
MYSLI

Paweł i Piotr Krzyworączka

EBIZNES PLANOWANIE



**Niezbędny początek
Twojego sukcesu
w Internecie**

Niniejszy ebook jest własnością prywatną.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

© Copyright by Wydawnictwo [Złote Myśli](#) & Piotr Krzyworączka i Paweł Krzyworączka

rok 2009

Data: 9.07.2009

Tytuł: Ebiznesplanowanie

Autor: Piotr Krzyworączka, Paweł Krzyworączka

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-843-6

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Redakcja: Magda Wasilewska, Sylwia Skwarek

Skład: Marcin Górniakowski

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

*Naszym cudownym żonom – Iwonie i Małgosi
– niniejszą książkę dedykujemy.
Za Waszą świętą cierpliwość, wyrozumiałość i wsparcie.
Za to, że jesteście.*

Podziękowania

*Chylimy czoła i serdecznie dziękujemy naszej nieocenionej
Reni Klimowicz za pomoc w przygotowaniu tej publikacji.
Jesteśmy Twoimi dłużnikami!*

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
1. NAJCZĘŚCIEJ ZADAWANE PYTANIA	11
2. WPROWADZENIE DO EBIZNESPLANU ORAZ PROFIL E-FIRMY	13
Wstęp / wprowadzenie.....	14
Profil e-firmy.....	15
Rozbudowany opis przedsiębiorstwa.....	15
Charakterystyka świadczonych e-usług.....	16
Misja przedsiębiorstwa.....	17
Zadania.....	18
3. PREZENTACJA ZESPOŁU	19
Skład osobowy, stanowiska w e-firmie.....	20
Jakie macie doświadczenie przydatne do prowadzenia e-firmy...?.....	22
Jakie macie kwalifikacje, nabyte umiejętności?.....	22
Prezentacja zespołu jako wspólnoty.....	23
Motywacja zespołu; poświęcenie dla projektu.....	23
Zadania.....	24
4. ANALIZA OTOCZENIA EBIZNESOWEGO	25
Ogólne tendencje panujące w gospodarce.....	25
Ocena realiów politycznych, technologicznych, geograficznych i społecznych.....	26
Przewidywana grupa odbiorców.....	28
E-firmy konkurencyjne.....	29
Zadania.....	30
5. CELE	31
Cel – określenie planów przedsiębiorstwa.....	32
Cel – unikaj stwierdzeń ogólnych na rzecz konkretnych.....	33
Cel – powinien określać zyski z każdego obszaru prowadzonej działalności.....	34
Zadania.....	35
6. PLAN ORGANIZACYJNY ORAZ WDRAŻANIE STRATEGII	36
Zakup sprzętu, oprogramowania oraz dostosowanie pomieszczeń.....	37
Zatrudnienie pracowników, podnoszenie ich kwalifikacji.....	38
Organizacja pracy w firmie.....	39
Lokalizacja, otoczenie, dostawy, kontrola procesów.....	40
Próg rentowności.....	42
Zadania.....	43
7. ANALIZA SWOT	44
Mocne strony.....	45
Słabe strony.....	46

<u>Szanse</u>	47
<u>Zagrożenia</u>	49
<u>Zadania</u>	50
<u>8. PLAN E-MARKETINGOWY</u>	51
<u>Produkt</u>	51
<u>Cena</u>	53
<u>Dystrybucja</u>	54
<u>Promocja i reklama</u>	56
<u>Zadania</u>	57
<u>9. PROGNOZA FINANSOWA</u>	58
<u>Rachunek zysków i strat</u>	60
<u>Bilans</u>	61
<u>Przepływy pieniężne</u>	62
<u>Ocena opłacalności</u>	63
<u>Zadania</u>	65
<u>10. NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY</u>	66
<u>Brak świadomości istoty ebiznesplanu</u>	67
<u>Zwlekanie z napisaniem ebiznesplanu</u>	67
<u>Unikanie ukazywania słabych stron i zagrożeń e-firmy</u>	68
<u>Bagatelizowanie znaczenia badań i analiz rynkowych</u>	69
<u>Funkcja ebiznesplanu i jego obiektywizm</u>	69
<u>PODSUMOWANIE I WNIOSKI</u>	71
<u>Pomysłowość, inwencja – jak skonstruować ebiznesplan?</u>	72
<u>Czy warto podglądać innych?</u>	73
<u>Czy konsultacje z osobą trzecią to dobry pomysł?</u>	73
<u>Z czego korzystać przy tworzeniu ebiznesplanu?</u>	74
<u>Czy jest to dokument ponadczasowy?</u>	75
<u>Jak budować ebiznesplan?</u>	75
<u>Czemu służą załączniki do ebiznesplanu?</u>	76
<u>POLECANE WITRYNY, BLOGI, FORA, KSIĄŻKI</u>	77
<u>Witryny internetowe, blogi, fora</u>	77
<u>Literatura</u>	78
<u>PRZYKŁADOWE EBIZNESPLANY</u>	80
<u>Ebiznesplan dla sklepu internetowego z zegarkami – Reloj.pl</u>	83
<u>Ebiznesplan dla platformy szkoleń wideo – 30MinutoweSzkolenia.pl</u>	112
<u>Ebiznesplan dla firmy doradczo-szkoleniowej – KRZYWY.PL</u>	137
<u>SŁOWNIK TERMINÓW</u>	164

Wstęp

Niezwykła rzecz to coś, o czym warto mówić. Coś, czego nie sposób przeoczyć. Coś wyjątkowego. Nowego. Ciekawego. To właśnie Fioletowa Krowa. To, co nudne, staje się niewidoczne. Jest jak stado brązowych krów.

Seth Godin

I taki właśnie ma być Twój ebiznesplan. Musisz dołożyć wszelkich starań, żeby to było coś innowacyjnego, jak najbardziej nietypowego. Coś, co zaskoczy niemalże każdego. Dlatego właśnie chcieliśmy Ci, Szanowny Odbiorco naszego poradnika, przedstawić coś, co – mamy wielką nadzieję – pomoże Ci stworzyć świetny ebiznesplan dla Twojej firmy. Przygotowaliśmy dla Ciebie **praktyczny poradnik na temat ebiznesplanowania**.

Postaraj się pokazać przyszłemu inwestorowi, że to Ty jesteś tą Fioletową Krową. To Ty wyróżniasz się spośród ogółu. W Ciebie warto zainwestować!

Ebiznesplan to coś o wiele więcej niż opracowanie składane do banku dla uzyskania kredytu czy pozyskania inwestora. To strategia dla Twojego ebiznesu. Jeśli jeszcze nie jesteś tego świadomy, wiedz, że strategia to podstawa, najważniejsza sprawa. Jeśli chcesz odnieść sukces w ebiznesie, tylko z odpowiednią strategią masz szansę. Tak

więc stworzenie ebiznesplanu to nie kaprys czy jakiś wymysł. To podstawa Twojego ebiznesu.

Winni jesteśmy odpowiedź na bardzo często zadawane pytanie, skąd wzięło się pojęcie ebiznesplanu. Gdyby przeszukać Internet i wszelkie inne dostępne źródła, to wyodrębnimy dwa oddzielne pojęcia: ebiznes (czy e-biznes) i biznesplan (lub biznes plan). Raczej ciężko jest znaleźć termin ebiznesplan (preferujemy pisownię razem, bez łącznika).

Tworząc biznesplan dla firmy działającej w Internecie, pomyśleliśmy sobie: „Dlaczego nie połączyć tych dwóch pojęć: ebiznesu i biznesplanu? Przecież to byłoby o wiele bardziej czytelne i łatwiejsze do zidentyfikowania, gdybyśmy zastosowali nazwę ebiznesplan!” Biznesplan stworzony dla ebiznesu, czyli po prostu ebiznesplan. Czasami szkopuł tkwi w tym, aby coś odpowiednio nazwać. Nie bać się połączenia pojęć. Zaryzykować nowatorstwo. To się może opłacić.

– Dlaczego właśnie ebiznesplan? – ktoś zapyta. – Przecież większość prowadzonej działalności gospodarczej nie odbywa się stricte przez Internet; jest to tylko jakaś jej część.

Odpowiedź jest bardzo prosta: właśnie dlatego, że w sieci można znaleźć ogromną ilość informacji na temat „zwykłych” (tradycyjnych) biznesplanów, natomiast jeszcze stosunkowo niewiele jest informacji, przykładów na temat biznesplanów dla e-firm. Owszem, można się natknąć na biznesplan zrobiony dla kafejki internetowej, co możemy traktować jako ebiznesplan. Lecz przeważająca część to dokumenty dla fabryki elementów stalowych, osiedlowego sklepu spożywczego czy też wytwórni kosmetyków. Postanowiliśmy, że trzeba tę lukę wypełnić.

Druga sprawa, jakże przecież oczywista: niniejszy poradnik został napisany przez właścicieli:

- subiektywnego bloga o ebiznesie – <http://ebiznesy.pl/>,
- forum ebiznesowego na pewnym poziomie – <http://forum.ebiznesy.pl/>
- e-firmy KRZYWY.PL – <http://krzywy.pl/>.

Logicznym jest zatem, że chcą oni wszelkie swoje działania skojarzyć z szeroko pojętą e-działalnością, której jednym z istotnych etapów jest umiejętność tworzenia strategii działania i budowy ebiznesplanów.

Napisanie ebiznesplanu wcale nie jest takie trudne, jak by się na początku mogło wydawać. Jeżeli uważnie przeczytasz nasz poradnik, jest więcej niż pewne, że osiągniesz sukces: napiszesz swój pierwszy, samodzielny ebiznesplan.

W celu urozmaicenia naszego poradnika o zasadach tworzenia biznesplanu, na końcu każdego rozdziału będziemy zamieszczać proponowane zadania do wykonania. Ten pomysł jest formą aktywizacji Czytelnika oraz podsumowaniem i sprawdzeniem tego, co udało Mu się zapamiętać z danego rozdziału.

Badania wykazały, iż odbiorca, który wykonuje takie ćwiczenia, zapamiętuje o wiele więcej z przeczytanego materiału, od tego, który pomija proponowane zadania i od razu przechodzi dalej. Rozważ zatem wykonywanie podanych ćwiczeń, jeśli chcesz maksymalnie skorzystać z tego poradnika.

Nie lubimy tworzyć niepotrzebnego dystansu między nami a Czytelnikiem. Dlatego będziemy zwracać się do Ciebie per „Ty”. Mamy nadzieję, że nie masz nic przeciwko temu.

Poza tym dla uproszczenia będziemy zwracać się do Ciebie w rodzaju męskim. Wybacz nam takie podejście, ale różnicowanie za każdym razem płci (np. Czytelniku/Czytelniczko) utrudniałoby, a nie ułatwiałoby odbiór.

Na koniec wstępu jeszcze jedna uwaga. Choć niniejszy poradnik został przygotowany z myślą o pomocy dla każdej firmy, to wiele przykładów będzie dotyczyło firmy, powiedzmy, webmasterskiej. Firma taka zajmuje się głównie tworzeniem serwisów WWW, ale nie tylko. Mamy nadzieję, że pewne wyróżnienie webmasterów, chcących napisać swój pierwszy ebiznesplan, nie urazi innych osób z branży ebiznesowej.

1. Najczęściej zadawane pytania

Nasz FAQ (z ang. *Frequently Asked Questions*), czyli kilka najczęściej zadawanych pytań dotyczących tradycyjnego biznesplanu.

Co to jest biznesplan?

Jest to dokument szczegółowo opisujący przedsięwzięcie finansowe już istniejące lub takie, które dopiero ma powstać.

Po co pisać biznesplan?

Bez biznesplanu firma raczej nie ma szans na uzyskanie kredytu bankowego, dotacji unijnej czy innej pomocy finansowej od potencjalnego inwestora. Biznesplan pisze się również na użytek wewnętrzny firmy, dla sprawnego jej funkcjonowania.

Jakie instytucje mogą dofinansować przedsięwzięcie?

Przede wszystkim banki, urzędy pracy, urzędy miast dysponujące funduszami unijnymi, inni prywatni inwestorzy.

Komu potrzebny jest biznesplan: małym firmom, większym przedsiębiorstwom czy też wielkim korporacjom?

1. Najczęściej zadawane pytania

Każdej firmie. Począwszy od mikroprzedsiębiorstwa, poprzez średnie firmy, skończywszy na wielkich międzynarodowych gigantach. Zasadnicza różnica jest taka, że mała firma walczy o mniejsze pieniądze i jej biznesplan jest krótszy, mniej rozbudowany niż biznesplany większych przedsiębiorstw starających się o naprawdę duże sumy.

Co jeszcze powinniśmy wiedzieć, zanim zaczniemy się zagłębiać w szczegóły biznesplanu?

Jak już powiedzieliśmy, wielkość i zawartość biznesplanu zależą od skali planowanego przedsięwzięcia. Inaczej wygląda biznesplan dwuosobowej mikrofirmy starającej się o kredyt na 30 000 PLN, a inaczej firmy zatrudniającej powyżej 500 osób, chcącej uzyskać od instytucji finansowych 10 milionów złotych. Instytucja, np. bank, po przeczytaniu przedstawionego dokumentu musi mieć pewność, że powstająca lub już istniejąca firma nie zbankrutuje w ciągu kilku miesięcy. Trzeba udowodnić, że produkt lub usługa, którą firma chce oferować, znajdzie nabywców, czyli będzie dostarczać dochodów.

Biznesplan musi być przejrzysty. Osoba przeglądająca go musi zostać zachęcona do jego dokładnego przeczytania. Biznesplanu potrzebujemy przede wszystkim po to, żeby ubiegać się o różnego rodzaju dotacje. Ale nie tylko. To także swego rodzaju mapa, sposób czy też procedura postępowania firmy. Wiele przedsiębiorstw na co dzień korzysta z ustaleń zawartych w biznesplanie i jeżeli trzeba – na bieżąco je aktualizuje. Ranga tego dokumentu jest niepomiarowa. Ci, którzy myśleli, że to tylko dokument, który składa się w urzędzie i po uzyskaniu dotacji lub pożyczki wrzuca do szuflady, nie wiedzieli zbyt wiele o biznesplanowaniu.