



Aby z sukcesem rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej należy:

1. **Poddać dokładnej analizie każdy z pomysłów na biznes**- idealnie nada się do tego wykonanie szczegółowej analizy SWOT. Nazwa analizy to akronim angielskich słów: strenghts (mocne strony), weaknesses (słabe strony), opportunities (szanse), threats (zagrożenia).
2. **Dokonać analizy konkurencji**- należy dokładnie poznać potencjalną konkurencję, pozwoli to dostosować ofertę aby nie powieliała schematów nakreślonych przez już istniejące firmy.
3. **Skonsultować swoje pomysły z drugą osobą**- najlepiej kiedy będzie to osoba, która posiada już doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej, jednak gdy nie posiadasz kogoś takiego, możesz zgłosić się do bliskiej osoby. Ważne aby na twój pomysł spojrzął ktoś jeszcze, kto może na niego spojrzeć obiektywnie.
4. **Poszukać źródeł finansowania dla twojej firmy**- młodzi przedsiębiorcy rzadko posiadają własny kapitał wystarczający na otwarcie działalności. Istnieje wiele źródeł finansowania nowo otwartych firm, dlatego warto znaleźć najbardziej odpowiadającą formę dofinansowania.
5. **Zdobyć/poszerzyć kwalifikacje**- w zależności od branży, w której działać będzie firma warto wybrać się na odpowiednie szkolenie. Jeżeli zamierzasz zajmować się renowacją mebli- dobrze udać się na kurs stolarski. Może to być również szkolenie z rachunkowości aby samemu rozliczać wszystkie dokumenty.
6. **Stworzyć biznesplan** - należy skoncentrować się na wydatkach stałych, czyli takich, które firma będzie ponosić każdego miesiąca (np. wynajem lokalu, księgowość, media). Warto w tym miejscu dokładnie przeanalizować wydatki i zrezygnować z tych m niej ważnych. Następnie przedsiębiorca powinien określić potrzeby kapitału obrotowego, szczególnie gdy firma będzie zajmowała się handlem lub produkcją. W dalszym etapie powinno się sprecyzować wydatki jednostkowe – wyposażenie firmy, zakup urządzeń technicznych. Na końcu należy przygotować zestawienie spodziewanych dochodów z uwzględnieniem pierwszych, zazwyczaj ciężkich miesięcy istnienia firmy.

Obecnie jednak odchodzi się od pisania standardowych biznesplanów, coraz bardziej popularna staje się metoda Business Model Canvas, zdobywający szerokie grono zainteresowania świecie startupów. Model biznesowy składa się 9 podstawowych obszarów, które wpisują się w proces zarabiania przez organizację pieniędzy. Dotyczą one 4 głównych dziedzin w działalności biznesowej: *klienta*, *oferty*, *infrastruktury* oraz *finansów*. Obszary te można zaprezentować w formie jednej kartki (kanwy) podzielonej na odpowiadające im pola. Prezentacja BMC w formie wizualnej kanwy pozwala na lepszą współpracę w zespole i zwrócenie uwagi na podejście projektowe do budowania modelu biznesowego. Poniżej przedstawiony został szablon do przygotowania modelu wraz ze wskazówkami, co powinno znajdować się w każdym z obszarów.

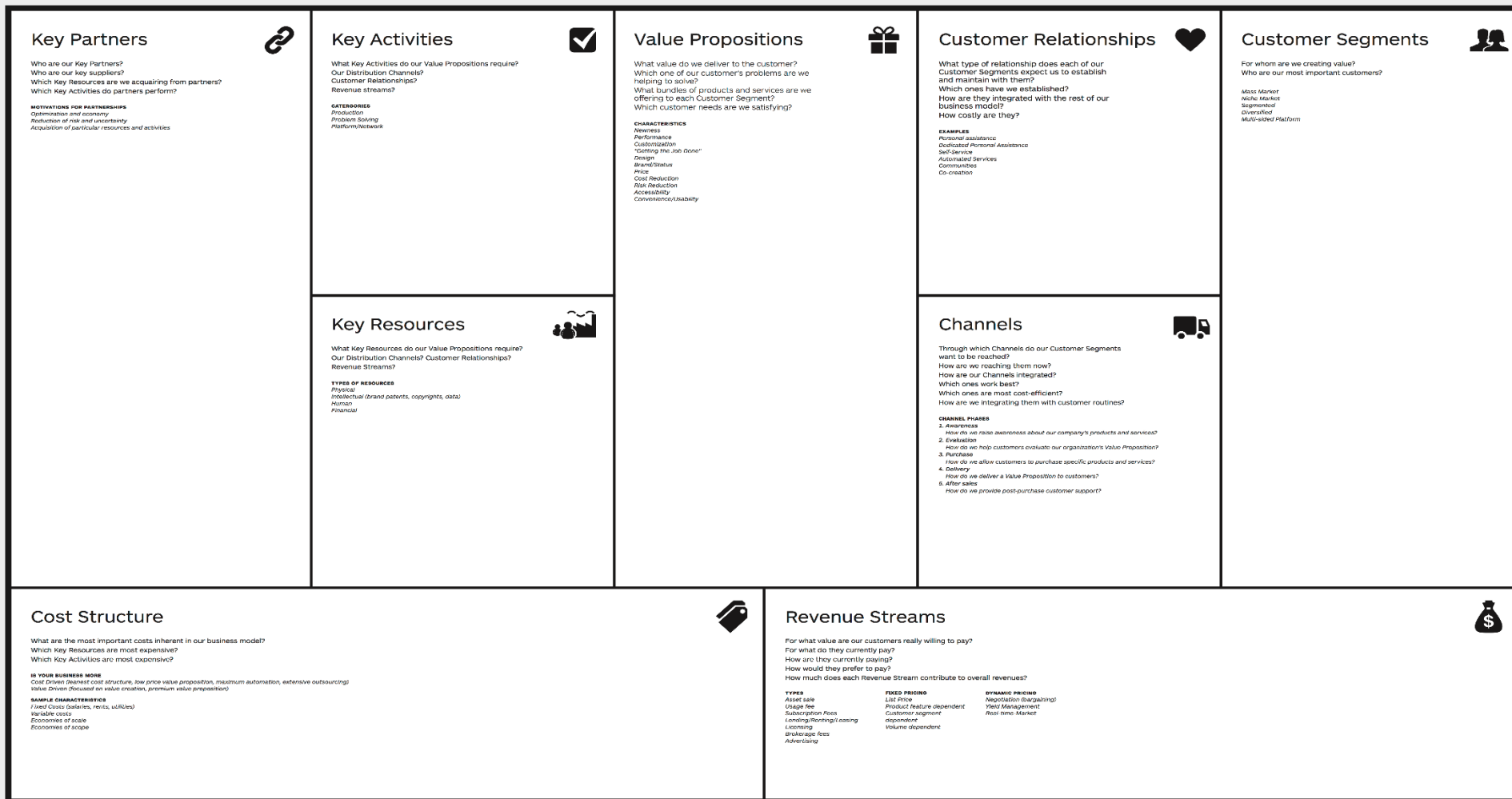
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



DESIGNED BY: Business Model Foundry AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

