

Imię i nazwisko

Pytanie 1/4

Biznesplan to "zmora" wielu przyszłych właścicieli firm a także tych, którzy chcą pozyskać środki na inwestycje. Z poniższego filmu dowiedcie się co dokładnie powinien zawierać:

Odpowiedz na pytanie:

Czy analiza konkurencji oraz oddziaływania otoczenia powinny znaleźć się w biznesplanie?

(pytanie opisowe)

Pytanie 2/4

Przeczytajcie poniższy fragment (pochodzi z prezentacji od "Mojej" Pani Doktor ze studiów).

Dlatego dobry **biznesplan**:

- ściśle **wyznacza kierunki** działania,
- określa **cele jakościowe i ilościowe oraz metody** ich osiągnięcia,
- stanowi **wzorzec do kontroli** kolejnych etapów realizacji strategii przedsiębiorstwa,
- **umożliwia zarządowi zorganizowane planowanie rozwoju** przedsiębiorstwa i **przewidywanie zmian w przyszłości**.

Następnie proszę o odpowiedź na pytanie:

Co się stanie gdy w biznesplanie napiszemy cele, ale zapomnimy o napisaniu sposobów ich osiągnięcia?

(pytanie opisowe)

Pytanie 3/4

Przeczytaj poniższy fragment:

Czy istnieją jakieś zasady obowiązujące przy pisaniu biznesplanu?

- zasada maksymalnego dostosowania kształtu i treści biznesplanu do specyfiki i przedmiotu inwestycji
- zasada uwzględniania oczekiwań adresata
- zasada wielowariantowości
- zasada odpowiedniego doboru i prezentacji załączników
- zasada optymalnej objętości
- zasada proporcji między poszczególnymi blokami

Następnie odpowiedz na pytanie:

Czy biznesplan małej firmy może być "opasłym tomiskiem" a może wystarczy kilka stron? Od czego to zależy?

(pytanie opisowe)

Pytanie 4/4

Przeczytaj poniższy fragment:

„Złote wskazówki” pisania biznesplanu

- Pisz biznesplan tak, aby przekonać inwestora, **skup więc jego uwagę na potencjale i szansach przedsiębiorstwa**
- Pisz przyszły **inwestor był przekonany, że nawet jeśli istnieje ryzyko związane z przedsiębiorstwem, to jest ono w biznesplanie realistycznie przedstawione** biznesplan tak, by, a kierownictwo dysponuje umiejętnością zniwelowania go do poziomu możliwego do zaakceptowania.

Następnie odpowiedz na pytanie:

Czy warto "przesadzać" przy opisywaniu potencjału naszego projektu? Przecież uruchomienie np. kiosku z gazetami nie przyniesie milionowych dochodów. A może jednak warto?

(pytanie opisowe)