

# **Biznes Plan dla Jednoosobowego Przedsiębiorstwa**



**Pracę wykonała  
Renata Szuwart  
Uczennica klasy Va  
Liceum Ekonomicznego  
pod kierunkiem  
mgr Beaty Janik**

*Tomaszów Mazowiecki, Marzec 2005r.*

# **Spis treści**

Streszczenie

Podziękowania

Wstęp

## **ROZDZIAŁ I**

Motywy podjęcia działalności gospodarczej....str.5

## **ROZDZIAŁ II**

Mój pomysł na samozatrudnienie....str.7

## **ROZDZIAŁ III**

Samocena – spojrzenie z dystansem na moją osobowość....str.10

## **ROZDZIAŁ IV**

Badanie ankietowe w celu przeprowadzenia pomysłu na  
działalność gospodarczą....str.14

## **ROZDZIAŁ V**

Biznes plan wybranego przedsięwzięcia....str.20

## **ROZDZIAŁ VI**

Plan wprowadzenia w życie – harmonogram realizacji  
przedsięwzięcia....str.34

Bibliografia....str.35

Załączniki

Ankieta

Struktura organizacyjna

Logo i hasło przedsiębiorstwa

Plakat/ulotka

W współczesnej rzeczywistości bezrobocie należy do największych negatywnych zjawisk występujących w Polsce. O znaczeniu tego zjawiska, a właściwie o spustoszeniu, jakie robi w społeczeństwie i gospodarce, przekonały się już miliony naszych rodaków. Dramat bezrobocia dotyczy coraz częściej ludzi młodych i dobrze wykształconych, co jest szczególnie niebezpiecznym zjawiskiem, które z pewnością będzie rzutować na przyszłość i rozwój naszego kraju.

Wiele młodych osób ma liczne obawy dotyczące ich przyszłości zawodowej. Zdobycie ciekawej pracy jest bardzo trudne w warunkach panujących obecnie na lokalnym rynku. Osobiście zamierzam wybrać taką drogę zawodową, z której będę zadowolona. Dlatego też podjęłam decyzję związaną z założeniem w przyszłości własnej działalności gospodarczej.

Po ukończeniu szkoły średniej zamierzam studiować i pracować. Dzięki temu będę mogła poprawić swoją sytuację materialną i usamodzielnąć się. To, bowiem da mi poczucie bycia osobą niezależną. Głównym celem mojego projektu jest ukazanie motywów podejmowania działalności gospodarczej oraz czynników wpływających na podjęcie tak ważnej decyzji w życiu człowieka.

Problem skutecznego poruszania się na współczesnym rynku pracy w niedalekiej przyszłości będzie dotyczył wszystkich absolwentów pragnących rozpocząć pracę zawodową. W obecnej rzeczywistości na rynku pracy jest więcej osób poszukujących pracy, niż tych, którzy mogą ją zaoferować. Dlatego też podjęcie działalności gospodarczej jest w znacznym stopniu rozwiązaniem tej niekorzystnej dla społeczeństwa sytuacji.

W sporządzonym przeze mnie projekcie ukazałam motywy rozpoczęcia działalności na własny rachunek, biznes plan wybranego przedsięwzięcia i czynniki, które wpłynęły na jego wybór.

W tym celu wykorzystałam metody i techniki badań marketingowych. Na terenie mojego miejsca zamieszkania i najbliższych okolic przeprowadziłam badanie ankietowe, którego celem miało być stwierdzenie czy istnieje zapotrzebowanie na oferowaną przeze mnie sprzedaż używanych artykułów dziecięcych.

Ponadto opierałam się na takich źródłach informacji jak: literatura fachowa i Internet. Dzięki przeprowadzonym badaniom sformułowałam wniosek końcowy. Uważam, że wykonany przeze mnie projekt będzie „materiałem pomocniczym” dla innych osób zamierzających rozpocząć działalność na własny rachunek.



## *Podziękowania*

*Chciałabym podziękować Dyrekcji mojej szkoły za umożliwienie mi startu w konkursie.*

*Serdeczne słowa podziękowania chcę złożyć na ręce pani mgr Beaty Janik za cenną pomoc, udzielone wskazówki i pracę nad poprawą mojego rękopisu.*

*Dziękuję gorąco pani mgr Danucie Piechocie za wszystkie cenne uwagi oraz umożliwienie mi wzięcia udziału w ubiegłorocznym konkursie.*

*Wszystkim osobom, które przyczyniły się do powstania mojej pracy chcę powiedzieć: serdecznie dziękuję.*

*Autorka  
Renata Szuwart*



# **ROZDZIAŁ I**

Motywy podjęcia  
działalności gospodarczej

Działalność gospodarcza oznacza sytuację, w której osoba fizyczna podejmuje samozatrudnienie na własny rachunek i na własne ryzyko. Decyzję taką podejmują trzy grupy osób:

- 1) ci, którzy pragną stworzyć od podstaw przedsiębiorstwo, rozwijać je, zarabiając w ten sposób na życie i czerpiąc z tego satysfakcję zawodową
- 2) ci, którzy pragną wykorzystać swoją działalność jak wolny zawód, na rzecz wielu zleceniodawców, korzystając ze swobody, jaką daje samodzielna organizacja pracy
- 3) ci, którzy ze względu na spodziewane korzyści ekonomiczne albo nakłonieni do tego przez pracodawcę, podejmują czy kontynuują karierę pracowniczą, działając formalnie w ramach prowadzonej przez siebie pozarolniczej działalności gospodarczej

Zasadniczą korzyścią, jednoosobowej działalności gospodarczej jest praca w ogóle, czyli fakt posiadania źródła dochodów. Osobiście uważam, że zawsze lepiej pracować, niż być bezrobotnym. Inną poważną korzyścią, jaką daje samozatrudnienie, jest możliwość samodzielnego zorganizowania swojej pracy.

W tym roku ukończę Liceum Ekonomiczne. Po skończeniu szkoły średniej chciałabym studiować i jednocześnie pracować na własny rachunek, gdyż gotowość podjęcia samozatrudnienia daje większe szanse na znalezienie pracy. Jestem osobą lubiącą działać na własny rachunek. Ciągłe poszukuję lepszych sposobów rozwiązywania swoich problemów. Na tej podstawie wywnioskowałam, że firma jednoosobowa to prawie idealna dla mnie forma prowadzenia działalności gospodarczej. Dużą rolę przy podjęciu przeze mnie decyzji o samozatrudnieniu odegrały zalety charakteryzujące firmy jednoosobowe:

- brak uciążliwych formalności przy zakładaniu
- możliwe wszystkie formy opodatkowania działalności

Kolejnym czynnikiem motywującym mnie jest fakt, że największą zaletą tak prowadzonej działalności są proste metody zarządzania. Jest to, bowiem firma przedsiębiorcy, dlatego w moim przedsiębiorstwie jako właściciel będę podejmować wszystkie decyzje. Dzięki takiej formie moje przedsiębiorstwo będzie reagowało na zmieniające się potrzeby rynku i działało elastycznie.

Innym czynnikiem, który skłonił mnie do podjęcia decyzji o samozatrudnieniu są stosunkowo niskie koszty założenia jednoosobowego przedsiębiorstwa. Nie ma też żadnych ograniczeń przy wyborze sposobu rozliczania się z urzędem skarbowym.

Decydując się na własne przedsięwzięcie liczę się z tym, że sama będę odpowiadać za własne błędy, jak również nie będę miała stałego wynagrodzenia. To jednak mnie nie zniechęca, ponieważ jestem osobą ambitną i przedsiębiorczą. Moim priorytetowym celem jest rozwinięcie własnego przedsiębiorstwa oraz zapewnienie miejsca pracy innym ludziom.

Mam cichą nadzieję, że napisana przeze mnie praca ujrzy w przyszłości światło dzienne i nie pozostanie tylko projektem pracy na konkurs.

# **ROZDZIAŁ II**

Mój pomysł na  
samozatrudnienie

Rozpoczynając działalność gospodarczą musiałam zdecydować, w jakim sektorze gospodarki chcę startować, ponieważ istnieją trzy możliwości takie jak:

1. Produkcja-wytwarzanie produktów.

2. Handel-sprzedaż towarów, czyli dostarczenie ich od producenta do konsumenta. Można go podzielić na:

a) hurtowy

b) detaliczny

3. Usługi-świadczenie usługi, np. naprawa samochodów.

Najbardziej zainteresowała mnie działalność handlowa. Chcę zająć się sprzedażą używanych artykułów dziecięcych.

Zdecydowałam się na otworenie własnej działalności gospodarczej, ponieważ chcę zainwestować w siebie i w swoje umiejętności. Do podjęcia decyzji o samozatrudnieniu zmusiła mnie też sytuacja, która panuje na lokalnym rynku pracy. W tej decyzji umocniła mnie jeszcze informacja dotycząca programu, który pomaga absolwentom szkół średnich na lepszy start w dorosłe życie.

Program „Pierwsza Praca” ma pomóc młodym ludziom odnaleźć się na rynku pracy. Celem wszystkich działań jest nie dopuszczenie do tego, aby absolwenci szkół stawali się i pozostawali bezrobotnymi. Oprócz poradnictwa zawodowego i pośrednictwa pracy, program „Pierwsza Praca” opiera się na promowaniu zatrudnienia w:

- małych i średnich przedsiębiorstwach,
- samozatrudnienia,
- kształcenia,
- wolontariatu.

Dla zwiększenia możliwości podejmowania własnej działalności gospodarczej program „Pierwsza Praca” zakłada:

a) ograniczenie przeszkód i kosztów tworzenia przedsiębiorstw;

b) uruchomienie w dużej skali programu udzielania takich kredytów, poręczeń kredytowych i systemu dopłat do kosztów oprocentowania i związanego z nimi profesjonalnego doradztwa;

c) okresowe zawieszenia pobierania od absolwentów zakładających własne przedsiębiorstwo emerytalno-rentowej części składki na ubezpieczenie społeczne. Na mocy tej ustawy absolwent w okresie 12 miesięcy od podjęcia działalności gospodarczej może uzyskać z Funduszu Pracy dofinansowanie składek w części przeznaczonych na ubezpieczenie wypadkowe oraz rentowe. Stanowi to ogółem 14,62% podstawy (tj. najniższego wynagrodzenia), czyli kwotę 111 złotych.

W warunkach panujących obecnie na rynku pracy zdobycie ciekawej pracy jest bardzo trudne. Dlatego też zdecydowałam się na samozatrudnienie. Zamierzam sprzedawać używane produkty dziecięce. Pomysł ten narodził się na podstawie własnych przemyśleń, rozmów z najbliższą rodziną i przyjaciółmi. Znaczny wpływ na podjęcie decyzji o rodzaju działalności gospodarczej miała obserwacja rodzin, u których sprawowałam opiekę nad dziećmi. Na podstawie przeprowadzonych rozmów, wiem, że znaczna część osób byłaby zainteresowana kupowaniem używanych artykułów dziecięcych. Z kolei innych interesowałaby

odsprzedaż tych produktów. I tak oto narodził się mój pomysł na samozatrudnienie.

Podjmując działalność na własny rachunek zamierzam usamodzielnąć się. Zamierzam pokazać się jako osoba przedsiębiorcza i potrafiąca wykorzystać zdobyte dotychczas umiejętności. W przyszłości pragnę zrealizować plany dotyczące wybranej przeze mnie działalności gospodarczej.

# **ROZDZIAŁ III**

Samocena - spojrzenie  
z dystansem na moją  
osobowość

Przed podjęciem decyzji o samozatrudnieniu zastanawiałam się, czy posiadam osobowość, która zezwoli mi i ułatwi to przedsięwzięcie. Bazę osobowości tworzy tzw. „wielka piątka”, obejmująca dwubiegunowe wymiary osobowości. Ma ona podstawowy charakter, ponieważ istnieją dane empiryczne wskazujące, iż cechy tworzące ten zbiór są w dużym zakresie uwarunkowane biologicznie (genetycznie). Ocenia się, że zakres wpływu genetycznego wynosi od 41 do 61%.

<b>Lp.</b>	<b>„Wielka piątka” - pięć podstawowych wymiarów osobowości</b>	
<b>1.</b>	<b><i>ekstrawersja - introwersja</i></b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• gadatliwy</li> <li>• stanowczy</li> <li>• aktywny</li> <li>• energiczny</li> <li>• dominujący</li> <li>• entuzjastyczny</li> <li>• towarzyski</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• spokojny</li> <li>• powściągliwy</li> <li>• nieśmiały</li> <li>• milczący</li> <li>• wycofujący się</li> <li>• osamotniony</li> </ul>
<b>2.</b>	<b><i>ugodowość - nieustępliwość</i></b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• życzliwy</li> <li>• uprzejmy</li> <li>• chwਾਲący</li> <li>• serdeczny</li> <li>• ufający</li> <li>• sympatyczny</li> <li>• współpracujący</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• oschły</li> <li>• wrogi</li> <li>• kłótlivy</li> <li>• twardy</li> <li>• nieuprzejmy</li> <li>• okrutny</li> <li>• niewdzięczny</li> </ul>
<b>3.</b>	<b><i>sumienność - chaotyczność</i></b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zorganizowany</li> <li>• skrupulatny</li> <li>• skuteczny</li> <li>• odpowiedzialny</li> <li>• rzetelny</li> <li>• praktyczny</li> <li>• rozważny</li> <li>• pracowity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• niedbały</li> <li>• nieporządny</li> <li>• lekkomyślny</li> <li>• nieodpowiedzialny</li> <li>• niezręczny</li> <li>• zapominalski</li> </ul>
<b>4.</b>	<b><i>stabilność emocjonalna - labilność</i></b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• stateczny</li> <li>• spokojny</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• napięty</li> <li>• niespokojny</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zadowolony</li> <li>• odprężony</li> <li>• nie pobudliwy</li> <li>• niewzruszony</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nerwowy</li> <li>• o złym nastroju</li> <li>• zamartwiający się</li> <li>• drażliwy</li> <li>• bojaźliwy</li> <li>• wybuchowy</li> <li>• niestabilny</li> <li>• obwiniający się</li> <li>• przygnębiony</li> </ul>
<b>5.</b>	<b><i>otwartość - zamkniętość na doświadczenie</i></b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• o szerokich zainteresowaniach</li> <li>• z wyobraźnią</li> <li>• inteligentny</li> <li>• oryginalny</li> <li>• z intuicją</li> <li>• ciekawy świata</li> <li>• artystyczny</li> <li>• z inwencją</li> <li>• wnikliwy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• banalny</li> <li>• o wąskich zainteresowaniach</li> <li>• prosty</li> <li>• płytki</li> <li>• niezbyt inteligentny</li> </ul>

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie książki „Psychologia decyzji kadrowych”  
Czesław S. Nosal, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999 r.*

W wielu rodzajach pracy dobieranie ludzi pod względem cech ich osobowości jest równie ważne, jak dobieranie ich pod względem kompetencji umysłowych. Powodem rozszerzenia zbioru kryteriów o cechy osobowości są wymagania stawiane przez pracę lub rolę organizacyjną. Jednak poszczególne wymiary osobowości są zróżnicowane do tego stopnia, że sprzyjają wykonywaniu różnych zawodów.

Młodzi ludzie (np. maturzyści) w toku nauki szkolnej nie uzyskują ściślejszego wglądu w swoje zainteresowania, preferencje i zdolności. Często wartościowe osoby nie trafiają do wielu zawodów i na stanowiska pracy zgodnie z ich cechami osobowości. Przyczyną jest fakt, że ludzie już wcześniej dokonują innych niekorzystnych wyborów lub też system nie daje im szans rozwoju.

Wiele osób wybiera drogę swojej edukacji przez czysty przypadek, pod wpływem nacisku grupy rówieśniczej, w zgodzie lub na przekór tradycji rodzinnej, itp. Przy wyborze drogi rozwoju zawodowego należy poznać swoje zainteresowania, zdolności umysłowe oraz cechy osobowości.

Ukończenie przeze mnie w tym roku Liceum Ekonomicznego i zdobycie umiejętności, a także kwalifikacji zawodowych ułatwi mi znacznie prowadzenie działalności na własny rachunek. W szkole średniej zapoznałam się

z zagadnieniami z zakresu rachunkowości, marketingu oraz elementów prawa. Dzięki tym zagadnieniom wiem, jaka jest procedura uruchomienia i prowadzenia własnego przedsiębiorstwa. Potwierdzenie moich umiejętności jest widoczne w ubiegłorocznym Konkursie Wiedzy o Biznesie i Regionie Łódzkim, w którym zajęłam drugie miejsce. Jestem osobą życzliwą, lubiącą kontakty z innymi ludźmi - chętnie z nimi współpracuję. Nie lubię konfliktów i staram się ich unikać. Dużą rolę przywiązuję do potrzeb ludzkich. Jestem osobą przyjaźnie nastawioną do życia, a także bezpośrednią. Rówieśnicy odbierają mnie jako dobrego słuchacza, do którego przychodzą po wsparcie. Słabą stroną mojej osobowości jest problem z zachowaniem asertywnymi szybkim podejmowaniem decyzji. W miarę możliwości staram się zwalczać swoje słabości, aby w przyszłości nie przeszkodziły mi one w dążeniu do określonych celów i zamierzeń.

Mam cichą nadzieję, że praca nad moją osobowością przyczyni się w znacznym stopniu do osiągnięcia sukcesu zawodowego.

# **ROZDZIAŁ IV**

Badanie ankietowe  
w celu przeprowadzenia  
pomysłu na działalność  
gospodarczą

# **ROZDZIAŁ V**

## **Biznes plan wybranego przedsięwzięcia**

# BIZNES PLAN DLA JEDNOOSOBOWEGO PRZEDSIĘBIORSTWA „BABY”



<b>I Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa</b>	
<b>1. Dane o właścicielu:</b> Nazwisko i imię: Adres zamieszkania: Tel: e-mail: Data urodzenia: Wykształcenie:	Szuwart Renata Kochanów 30 97-217 Lubochnia 447123567 baby@op.pl 15.03.1985r. średnie ekonomiczne zawód technik ekonomista
<b>2. Nazwa i lokalizacja (siedziba)</b>	„Baby” Kochanów 30A 97-217 Lubochnia Biorąc pod uwagę potrzeby klientów, miejscem lokalizacji do prowadzenia firmy jest lokal znajdujący się na terenie mojej posiadłości. Dlatego też nie poniosę kosztów związanych z wynajmem lokalu.
<b>3. Forma organizacyjno-prawna</b>	Firma „Baby ” występuje jako przedsiębiorstwo jednoosobowe. Ten rodzaj formy prawnej uprawnia mnie do samodzielnego podejmowania decyzji i prowadzenia

	<p>spraw związanych z moim przedsiębiorstwem oraz jego reprezentacji. Z tą formą działalności gospodarczej wiąże się również łatwa procedura założenia, co przyczyniło się do jej wyboru. Poza tym nie trzeba dysponować dużym kapitałem, aby rozpocząć taką formę działalności gospodarczej.</p>
<b>4. Obszar działania</b>	<p>Obszarem działania jest głównie miejsce mojego zamieszkania i jego najbliższe okolice. W miarę rozwoju firmy i większego zapotrzebowania może on się znacznie zwiększyć.</p>
<b>5. Przedmiot działalności</b>	<p>Zamierzam zająć się odsprzedażą i handlem (sprzedażą) używanych ubranek dziecięcych. Początkowo będę zajmowała stanowisko zarówno pracownika, jak i dyrektora firmy. Do wyboru tego przedmiotu działalności skłoniła mnie m.in. sytuacja materialna wielu rodzin wychowujących małe dzieci. Zamierzam zaspokoić oczekiwania i potrzeby poszczególnych klientów przy uwzględnieniu ich pozycji majątkowej.</p> <p>Będę starać się jak najlepiej wywiązywać z moich obowiązków, co przyczyni się do wzrostu postępów w mojej pracy.</p>
<b>6. Podstawowe cele działalności</b>	<p>Cele mojego przedsiębiorstwa:</p> <p>A) obecne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zdobycie rynku młodego konsumenta na produkty o dobrej jakości użytkowej (używane artykuły dziecięce);</li> <li>- zaspokojenie oczekiwań oraz potrzeb ludzi zainteresowanych oferowanymi przeze mnie produktami;</li> <li>- przetrwanie na lokalnym rynku: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. położenie nacisku na organizację (promocja przedsiębiorstwa);</li> <li>2. ukształtowanie odpowiedniego wizerunku firmy;</li> </ol> </li> </ul> <p>B) przyszłe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- położenie większego nacisku na promocję;</li> <li>- powiększenie rynku zbytu;</li> <li>- zdobycie większej liczby klientów;</li> <li>- wzrost zainteresowania oferowanymi przeze mnie produktami;</li> <li>- osiągnięcie znacznych efektów finansowych;</li> <li>- wybudowanie nowoczesnego lokalu- – zadanie inwestycyjne.</li> </ul>

Jednak najważniejszym celem tego przedsięwzięcia jest zmniejszenie bezrobocia na rynku lokalnym poprzez zatrudnienie pracowników. Ważnym celem jest też zapewnienie sobie miejsca pracy oraz stopniowe usamodzielnienie się.

## **II Informacje o oferowanych produktach**

Mój sklep został przeznaczony dla dzieci w okresie poniemowlęcym. Oferuje szereg używanych, niezniszczonych i kolorowych produktów w dobrej jakości. Osobiście zamierzam dołożyć wszelkich starań, aby oferta mojego sklepu pokrywała się z różnymi gustami i upodobaniami klientów. Do współpracy planuję zachęcić zarówno osoby chcące sprzedać różnego rodzaju artykuły dziecięce, jak też potencjalnych nabywców, którzy mogą kupić wiele produktów w dobrym stanie, a przy tym po znacznie niższych cenach. Oto oferta sprzedaży przedsiębiorstwa „Baby”:

1. odzież dziecięca:

- bluzeczki
- koszulki
- body
- kaftaniki
- piżamki
- czapki
- sukienki
- kombinezony
- kurtki
- komplety
- spodenki
- sweterki
- buty

2. łóżeczka

3. pościel:

- koce
- kołderki
- poduszki
- poszewki
- prześcieradła
- śpiworki do łóżeczek

4. wózki

5. foteliki samochodowe

6. zabawki

- grające
- grzechotki
- grzechotki do wózków
- pojazdy dziecięce
- przytulanki
- pluszaki
- lalki
- maskotki

Przedstawiona oferta sprzedaży będzie ulegać ciągłym modyfikacjom, zgodnie z panującą modą, potrzebami, a także oczekiwaniami nabywców. Produkty wystawione do sprzedaży komisowej będą często jedyną i niepowtarzalną okazją.

Dlatego też będę sugerować klientom ciągłe śledzenie tych zmian oraz zachęcać ich do skorzystania z mojej oferty.

## **III Analiza rynku i plan marketingowy**

### **1.Podmioty działające w branży –**

W mojej najbliższej okolicy nie istnieje żadna firma, która zajmowałaby się sprzedażą używanych ubranek dziecięcych, co przyczyni się do założenia danej firmy.

<p><b>głównie konkurenci</b></p>	<p>Podobne przedsiębiorstwa znajdują się w oddalonym o kilkanaście kilometrów sąsiednim mieście – Tomaszowie Mazowieckim. Jednak zajmują się one sprzedażą odzieży używanej, a zamiarem mojej firmy jest handel używanymi ubrankami dla małych dzieci. Na tej podstawie mogę wnioskować, że konkurencja na lokalnym rynku jest nieduża.</p> <p>Z przeprowadzonych analiz wynika, że jedynym powodem mogącym stanowić problem jest brak zaufania otoczenia do firmy zajmującej się sprzedażą używanej odzieży. Istnieje pewna część klientów (32% - na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego), którzy nie akceptują punktów sprzedaży odzieży używanej. W związku z tym zamierzam podjąć działania mające na celu zdobycie odpowiedniej liczby nabywców i wzrost zainteresowania moją firmą. Wielkim plusem mojej działalności jest stworzenie właściwego wizerunku przedsiębiorstwa – jako niedużego nie dużego oferującego klientom artykuły o dobrej jakości.</p>
<p><b>2. Oferta rynkowa</b></p>	<p>Moje przedsiębiorstwo będzie zajmowało się sprzedażą i odsprzedażą używanych:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ubranek dziecięcych,</li> <li>- zabawek dziecięcych,</li> <li>- wózków dziecięcych,</li> <li>- pościeli dziecięcej,</li> <li>- łóżeczek dziecięcych.</li> </ul>
<p><b>3. Rynek zbytu</b></p>	<p>W celu podjęcia decyzji związanej z sprzedażą używanej odzieży (produktów) dziecięcych przeprowadziłam badanie ankietowe wśród 50 osób. Na jego podstawie doszłam do wniosku, że większość badanych osób jest skłonna dokonać zakupu używanych ubranek (produktów) dla małych dzieci. Ustaliłam, że zainteresowanie sprzedażą, którą mam zamiar zrealizować jest duże. Klienci byliby w stanie zapłacić za oferowane produkty w granicach od 50 do 100 złotych. Cena ta jest uzależniona od rodzaju produktu (ubranka, zabawki, wózki, itp.) oraz od ogólnego ich stanu i jakości. Głównymi klientami mojej działalności są ludzie pracujący i osiągający przeciętne dochody.</p>
<p><b>4. Odbiorcy i ich potrzeby</b></p>	<p>Klientami przedsiębiorstwa mogą być zarówno pojedyncze osoby planujące w przyszłości narodziny i wychowywanie dzieci, jak również rodziny wychowujące dzieci w okresie poniemowlęcym. Na podstawie przeprowadzonej ankiety mogę</p>

	<p>stwierdzić, że nabywcami są głównie młode kobiety (74%) mieszkające w moich najbliższych okolicach. Jednak nie oznacza to, że konsumentami nie mogą być mężczyźni. Według przeprowadzonego badania ich udział jest znaczny, gdyż wynosi 26%.</p> <p>Jako przedsiębiorstwo działające na rynku będę dążyć do tego, aby oferowane przez siebie produkty sprzedawać jak największej liczbie klientów. W tym celu zamierzam poznać motywy postępowania potencjalnych nabywców, które powodują, że dokonują oni zakupów.</p>
<p><b>5. Ceny oferowanych dóbr</b></p>	<p>W procesie ustalania cen uwzględniłam wiele czynników, które wpływają na ich poziom. Najważniejsze to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- oczekiwania nabywców,</li> <li>- istniejący na rynku popyt na produkty dla których ustaliłam cenę,</li> <li>- ceny podobnych produktów zaspokajających tę samą potrzebę (klient może zrezygnować z jednego produktu na rzecz innego, sprzedanego po niższej cenie),</li> <li>- jakość i wygląd oferowanych produktów.</li> </ul> <p>Podstawowym celem mojej działalności jest dążenie do osiągnięcia określonego poziomu rozwoju przedsiębiorstwa, w związku z tym ustalone przeze mnie ceny powinny zapewnić mi realizację tego celu. W mojej firmie cena uzależniona jest od jakości i stanu ogólnego produktów. Oferowane przeze mnie artykuły będą niezniszczone i średniej jakości, dlatego też ich cena będzie średniej wartości w porównaniu do cen nowych produktów u konkurenta. Uogólniając, moje przedsiębiorstwo będzie stosowało strategię średniej wartości, skierowaną głównie do osób osiągających przeciętne dochody. W celu zwiększenia sprzedaży zamierzam zastosować rabat ilościowy, czyli obniżenie ceny w wysokości 10% dla nabywców, którzy dokonają zakupu w grupie powyżej 5 osób.</p> <p>Biorąc pod uwagę dochody osiągane przez nabywców najbliższych okolic tj. od 1100 do 1500 złotych (według przeprowadzonych badań) zamierzam zastosować rabat przestrzenny w wysokości 5% zniżki.</p>
<p><b>6. Plan marketingowy</b></p>	<p>Jednym z celów mojej działalności gospodarczej jest wejście na rynek używanych artykułów dziecięcych oraz utrzymanie się na nim w długim czasie. W celu stworzenia harmonii między produktem i jego</p>

	<p>konsumentem opracowałam plan marketingowy, który zawiera następujące przedsięwzięcia:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ciągłe badanie i oddziaływanie na preferencje nabywców poprzez: <ol style="list-style-type: none"> <li>a) promocję produktów <ul style="list-style-type: none"> <li>- konkursy</li> <li>- ceny promocyjne (np. niższe o 10%)</li> </ul> </li> <li>b) kampanię reklamową: <ul style="list-style-type: none"> <li>- np. w prasie</li> <li>- w miejscach publicznych o dużym ruchu ludności</li> <li>- w miejscu sprzedaży</li> </ul> </li> </ol> </li> <li>2. wydawanie kolorowych informatorów handlowych i ofert ( np. ulotek, plakatów)</li> <li>3. dokonywanie częstych zmian asortymentowych produktów, jako reakcja na zmiany w modzie i innych czynników popytotwórczych</li> <li>4. oferowanie produktów o dobrej jakości i użyteczności przy zachowaniu poziomu cen rynkowych na towary niższej jakości w jednostkach konkurencyjnych</li> <li>5. budowa nowoczesnego lokalu.</li> </ol> <p>Sporządzenie planu marketingowego i jego realizacja pozwoli uniknąć mojemu przedsiębiorstwu wielu problemów. Wraz z upływem czasu planuję modyfikację planu.</p>
<p><b>7. Dystrybucja i jej sposoby</b></p>	<p>Moje przedsiębiorstwo charakteryzuje strategia wyłącznej dystrybucji, która polega na tym, że określony produkt jest oferowany w jednym punkcie sprzedaży. W moim przypadku miejscem tym jest sklep.</p> <p>Oferowaną przeze mnie sprzedaż używanych artykułów dziecięcych charakteryzuje pośredni kanał dystrybucji (producent -hurtownik - detalista - konsument- sprzedawca detaliczny - konsument). Jest on również wąskim kanałem dystrybucji. Rozwijanie kanałów dystrybucji będzie jedną z mocnych stron mojego przedsiębiorstwa np. poprzez wybudowanie nowego lokalu.</p>
<p><b>8. Reklama i promocja</b></p>	<p>Warunkiem osiągnięcia sukcesu na rynku jest oferowanie wysokiej jakości produktu bądź świadczenie usługi przy możliwie niskich kosztach oraz sprzedawanie go po cenie akceptowanej przez klientów. Jest to warunek konieczny, lecz nie wystarczający do dużej sprzedaży i znacznego udziału</p>

w rynku. Niezwykle ważne jest także informowanie społeczeństwa o wytwarzanych produktach oraz „poszukiwanie” nabywców poprzez akcję reklamową. W tym celu dokonałam wyboru takich środków i form reklamy za pomocą, których uda się mi dotrzeć do najszerszej grupy nabywców przy najniższych kosztach. W przypadku nie dostarczenia odpowiednich informacji przez moje przedsiębiorstwo klienci nie wiedzieliby o jego istnieniu. W związku z tym niezbędny jest proces przekazywania informacji, który zwiększy zapotrzebowanie na oferowaną przeze mnie sprzedaż.

W ramach reklamy mojego przedsiębiorstwa sporządziłam własne logo firmy. Przygotowałam kilkaset ulotek i broszur reklamowych. Umieściłam je na tablicach informacyjnych znajdujących się w mojej najbliższej okolicy i w Tomaszowie Mazowieckim. Udało mi się również przygotować hasło reklamowe. Swoje ogłoszenie zamieściłam w regionalnej prasie. Jako nośnik reklamy wykorzystałam Internet, gdyż umożliwia on łatwy dostęp do potencjalnych klientów. Zamieściłam w nim własną stronę [www.baby.com.pl](http://www.baby.com.pl). Na tej stronie umieściłam informacje o przedsiębiorstwie i o oferowanych przeze mnie produktach. Ponadto zamieszczenie na stronie www adresu e-mail umożliwi poszczególnym klientom natychmiastowe skontaktowanie się z moim przedsiębiorstwem. Dodatkową reklamę zewnętrzną stanowią przygotowane przeze mnie plansze i plakaty. Dla zdobycia dużego udziału w rynku ważne są wszelkie działania firmy związane z promocją produktów. W celu „zdobycia” klientów zamierzam zastosować rabat ilościowy polegający na obniżeniu ceny w wysokości 10% dla konsumentów, którzy dokonują zakupu w grupie powyżej 5 osób. Ze względu na dochody osiągnięte przez nabywców przewiduję również wprowadzenie rabatu przestrzennego (5% zniżki). Zamierzam wprowadzić obniżenie ceny dla tych klientów, którzy będą posiadać określoną ilość kuponów wręczanych w momencie kolejnych zakupów lub publikowanych w prasie.

#### **IV Plan funkcjonowania przedsiębiorstwa i struktura organizacyjna**

<p><b>1. Kadra zarządzająca</b></p>	<p>Sukces firmy zależy głównie od jej kierownictwa. Ono, bowiem zarządza przedsiębiorstwem, czyli wykonuje czynności związane z planowaniem, organizowaniem, motywowaniem oraz kontrolowaniem, a także decyduje o strategii rozwoju przedsiębiorstwa.</p> <p>W początkowej fazie rozwoju mojego przedsiębiorstwa będę zajmowała stanowisko pracownika, jak również dyrektora.</p> <p>Dzięki ukończeniu Liceum Ekonomicznego i zdobyciu umiejętności z zakresu rachunkowości mogę sama zająć się sprawami rozliczania firmy z tytułu podatku. Zdobyte w szkole średniej kwalifikacje ułatwią mi prowadzenie działalności gospodarczej. Moje wynagrodzenie z pewnością nie będzie stałe, gdyż związane jest z uzyskanymi dochodami.</p> <p>Do prowadzenia mojego przedsiębiorstwa nie muszę wynajmować lokalu, tym samym nie poniosę na ten cel żadnych wydatków. Dodatkowym plusem jest posiadanie przeze mnie prawa jazdy. Dzięki możliwości skorzystania z samochodu rodziców będę mogła dojechać w dowolne miejsce, na czym również zaoszczędzę.</p>
<p><b>2. Schemat organizacyjny</b></p>	<p>We współczesnej gospodarce rynkowej, ze względu na jej ogromne skomplikowanie, zmienność i niepewność, przedsiębiorstwo, które chce nie tylko przetrwać, ale rozwijać się, musi nieustannie obserwować swoje otoczenie oraz planować swój sposób postępowania w przyszłości.</p> <p>W przypadku powodzenia mojego przedsięwzięcia i uzyskania spodziewanych korzyści, przewiduję zatrudnienie w przyszłości pracowników. Dlatego też opracowałam strukturę organizacyjną w ramach, której przebiegają procesy zarządzania przedsiębiorstwem. Struktura ta jest rezultatem dokonanego w przedsiębiorstwie podziału pracy oraz rozmieszczenie uprawnień do podejmowania decyzji. Jest ona stosunkowo prosta, gdyż w nie dużych punktach sprzedaży właścicielowi podlegają bezpośrednio sprzedawcy i inni pracownicy. Nie występują tu ogniwa pośrednie między kierującymi a sprzedawcami. Jako właścicielka przedsiębiorstwa zamierzam wyznaczać zadania i korygować je w razie potrzeby. Zajmując najwyższe stanowisko będę również kierować podległym mi personelem</p>

i odpowiadać za całość pracy w przedsiębiorstwie.  
Kwalifikacje zatrudnionych przeze mnie pracowników będą odpowiadać wymaganiom zawodowym na danych stanowiskach pracy.  
Przy wyborze pracowników będę zwracać szczególną uwagę na ich zdolności, skłonność do doskonalenia umiejętności w zawodzie. Do zadań pracowników będzie należało m.in. uzgadnianie ze mną najważniejszych decyzji i spraw finansowych. Dzięki temu moje przedsiębiorstwo będzie charakteryzować sprawny system informacji. Pracownicy będą przekazywać mi informacje oraz raporty o stanie finansowym mojego przedsiębiorstwa.  
Wraz ze zmianami zadań, wielkości oraz otoczenia przedsiębiorstwa przewiduję wprowadzenie zmian w strukturze.

## **V Analiza finansowo - ekonomiczna**

Koszty związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej:

- przystosowanie posiadanego lokalu na sklep – 500 zł.
  - pozostałe wydatki (ubezpieczenie, ulotki i plakaty reklamowe) – 700 zł.
- Razem inwestycje pochłoną 1200 zł.

Ustalenie ceny oferowanego produktu.

Ze względu, że oferuję sprzedaż używanych artykułów dziecięcych przy ustalaniu ceny biorę pod uwagę następujące elementy:

- ogólny wygląd artykułów,
- jakość produktów,
- stopień zużycia wyrobów,
- obowiązującą modę.

W celu pokrycia kosztów związanych z rozpoczęciem działalności muszę sprzedać na przykład:

- łóżeczka i wózki o wartości 650 zł.
- odzież dziecięcą (kaftaniki, spodenki, buty, bluzeczki) o łącznej wartości 250 zł.
- poduszki, poszewki i śpiworki do łóżeczek o łącznej wartości 180 zł.
- zabawki (grzechotki do wózka, przytulani, lalki) o łącznej wartości 120 zł.

Razem: 1200 zł.

Przewidywane koszty miesięczne związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa:

- zakup artykułów dziecięcych – 400 zł.
- pozostałe wydatki (ubezpieczenie społeczne i zdrowotne, energia, telefon, reklama) – 900 zł.

Razem: 1300 zł.

Aby pokryć miesięczne koszty muszę dokonać sprzedaży następujących produktów:

- foteliki samochodowe – 350 zł.
- zabawki (maskotki, pojazdy dziecięce, grzechotki) – 150 zł.
- odzież dziecięca (koszulki, komplety, kurtki) – 250 zł.
- łóżeczka o łącznej wartości 550 zł.

Może to być również inne zestawienie artykułów dziecięcych.

Bilans otwarcia przedsiębiorstwa „Baby”

na dzień 1.05.2006r.

<b>AKTYWA</b>		<b>PASYWA</b>	
1. Materiały potrzebne do wykonywania działalności	500 zł.	1. Kapitał podstawowy	1200 zł.
2. Kasa	700 zł.		
<b>RAZEM</b>	1200 zł.	<b>RAZEM</b>	1200 zł.

Źródło: opracowanie własne

Zaplanowałam, że mój miesięczny przychód będzie wynosił 1800 złotych.

**ZYSK BRUTTO** = przychody – koszty miesięczne

$$500 \text{ zł.} = 1800 \text{ zł.} - 1300 \text{ zł.}$$

W celu osiągnięcia zaplanowanego przychodu muszę dokonać sprzedaży artykułów dziecięcych o wartości 1800 złotych, czyli równej planowanemu przychodowi.

Jako absolwentka podejmująca działalność gospodarczą zamierzam skorzystać z programu „Pierwsza Praca”, w którym jest dofinansowanie składek w części przeznaczonych na ubezpieczenie wypadkowe oraz rentowe. Stanowi to ogółem 14,62% podstawy tj. najniższego wynagrodzenia, czyli kwotę 111 złotych.

## **VI Analiza S.W.O.T.**

### **1. Mocne strony przedsiębiorstwa**

- Dobra opinia u klientów
- Brak silnej presji konkurencji

### **2. Słabe strony przedsięwzięcia**

- Brak środków na finansowanie zmian

<p>na rynku pracy</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przewidywany popyt</li> <li>• Przedsiębiorstwo prowadzi analizy rynku</li> <li>• Dobrze przemyślana strategia rozwoju</li> <li>• Doświadczona kadra kierownicza (wiedza i umiejętności właściciela z zakresu podstaw rachunkowości i elementów prawa)</li> <li>• Bardzo dobrze wyposażony lokal</li> <li>• Chęć pracy, życzliwość dla ludzi</li> <li>• Możliwość sprzedaży poza terenem miasta Tomaszowa Mazowieckiego</li> <li>• Dobre rozpoznanie źródła zaopatrzenia</li> <li>• Możliwość zwiększenia obszaru działania poprzez wejście na nowe rynki</li> <li>• Posiadanie przez właściciela prawa jazdy, co umożliwia szybszy dostęp do klientów</li> <li>• Zapewnienie sobie przyszłości</li> <li>• Pomoc w obowiązkach ze strony rodziny i przyjaciół</li> <li>• Zmniejszenie bezrobocia na lokalnym rynku pracy poprzez zatrudnienie pracowników</li> </ul>	<p>organizacyjnych</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bezrobocie na lokalnym rynku pracy</li> <li>• Konieczność udowodnienia swojej sumiennosci i wiarygodności</li> <li>• Możliwość pojawienia się konkurencji</li> </ul>
<p><b>3.Szanse dla przedsiębiorstwa</b></p>	<p><b>4. Zagrożenia dla przedsiębiorstwa</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferowanie produktów o dobrej jakości, nowoczesnych, modnych oraz atrakcyjnych ma szansę zdobycia rynku dziecięcego</li> <li>• Pojawienie się nowych grup klientów</li> <li>• Wejście na nowe rynki</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Szybko rozwijająca się konkurencja na rynku dziecięcych towarów konsumpcyjnych</li> <li>• Wzrost sprzedaży substytutów</li> <li>• Zmiana potrzeb i gustów nabywców</li> <li>• Wysokie podatki</li> </ul>

- Możliwość poszerzenia asortymentu

## **VII Rozwój przedsiębiorstwa**

Sytuacja, która panuje na rynku pracy nie jest zadowalająca, gdyż w mojej okolicy jest więcej osób poszukujących pracy, niż tych, którzy stwarzają miejsca pracy. Dlatego też podjęłam decyzję o samozatrudnieniu.

Uważam, że zaplanowana przeze mnie działalność ma duży wpływ na osiągnięcie sukcesu w życiu. Wiele osób zgłasza zapotrzebowanie związane z sprzedażą używanych artykułów dziecięcych (66%). Na tej podstawie wnioskuję, że będzie ono coraz większe. Jednak abym mogła zrealizować moje plany muszę zdobyć zaufanie klientów, jak również uzyskać akceptację społeczną.

Mój pomysł na samozatrudnienie pozwoli mi na usamodzielnienie się i stworzenie sobie miejsca pracy. Ukończenie przeze mnie Liceum Ekonomicznego i zdobycie wiadomości z zakresu podstaw rachunkowości i prawa ułatwi mi rozpoczęcie działalności na własny rachunek.

Występując na rynku jako przedsiębiorstwo jednoosobowe postawiłam przed sobą cel do realizacji, którego będę dążyć. Na dalszym etapie rozwoju przedsiębiorstwa, czyli po zdobyciu określonego zysku, planuję wybudować nowoczesny sklep, odpowiednio go wyposażyć i kontynuować rozpoczętą działalność. Moim zamiarem jest również stworzenie placu zabaw dla dzieci w dość bliskiej odległości od sklepu. Wiem, że takie miejsca zabaw położone są m.in. przy placówkach szkolnych. W związku z tym chciałabym w miarę możliwości urozmaicić naszym najmłodszym obywatelom chwilę dzieciństwa. Pomysł ten narodził się na podstawie własnych przemyśleń i obserwacji rodzin, u których sprawowałam opiekę nad dziećmi. Zazwyczaj ci ludzie żyją w szybkim tempie dążąc do kariery zawodowej, przez co zdarza się im zapominać o swoich pociechach. Uważam, że wybudowanie placu zabaw przyczyniłoby się również do zdobycia większej liczby klientów i ich zaufania.

Plany związane z moją działalnością dotyczą też rodzin najbiedniejszych. Przewiduję założenie kółka niosącego pomoc takim osobom, zwłaszcza w okresach świątecznych. Skłoniła mnie do tego zaobserwowana sytuacja materialna biednych rodzin.

Gdy przedmiot mojej działalności ulegnie poszerzeniu zamierzam zatrudnić pracowników, dzięki czemu podejmę walkę z panującym bezrobociem na lokalnym rynku pracy. Jednak wiem, że same chęci nie wystarczą. Dlatego mam nadzieję, że solidna praca ułatwi mi realizację tych wszystkich zamierzeń oraz osiągnięcie sukcesu.

## **VIII Podsumowanie**

Dzięki przeprowadzonym badaniom ustaliłam cele przedsiębiorstwa i środki do ich osiągnięcia, co w przyszłości ułatwi mi umiejętne sterowanie firmą na rynku pracy. W biznes planie określiłam strategię i taktykę działania, a także czas, w jakim cele powinny być osiągnięte przez moje przedsiębiorstwo. Założenie przedsiębiorstwa jest dla mnie nie tylko szansą na znalezienie

dochodu przy braku ofert pracy, ale również możliwością umożliwiającą zatrudnienie w przyszłości pracowników. Kolejnym elementem motywującym mnie jest fakt, że osoby z mojego najbliższego otoczenia także prowadzą samodzielną działalność gospodarczą przynoszącą zysk. Jestem przekonana, że w razie potrzeby mogę liczyć na ich pomoc.

Zaplanowana przeze mnie działalność uruchomiona będzie w oparciu o środki własne w gotówce. Będę również korzystała z pomocy przewidzianej dla absolwentów w programie „Pierwsza Praca”.

Uznałam, że biznes plan należy sporządzić przed rozpoczęciem działalności, ponieważ dokument ten zawiera szczegółową analizę otoczenia przedsiębiorstwa oraz jego charakterystykę. Dzięki wykonaniu biznes planu uważam, że zmniejszę ryzyko niepowodzenia firmy, ponieważ wcześniej określiłam przyjmowaną strategię.

Sporządzony przeze mnie biznes plan potwierdził opłacalność zaproponowanego przedsięwzięcia. Uważam, że sprzedaż oferowana przez moje przedsiębiorstwo ma pełną szansę powodzenia.

# **ROZDZIAŁ VI**

Plan wprowadzenia  
w życie - harmonogram  
realizacji przedsięwzięcia

Plan wprowadzenia w życie lub harmonogram jest powiązaniem celów, zadań i strategii działania. Prezentuje zamierzenia, które mają zapewnić mojemu przedsiębiorstwu osiągnięcie planowanych celów w określonym czasie. Wskazuje, w jakich terminach będą realizowane poszczególne działania składające się na cel główny.

## Harmonogram realizacji przedsięwzięcia

Lp.	Czynność	Termin wykonania
1.	Rozpoznanie i analiza rynku	sierpień 2005 r.
2.	Ustalenie strategii marketingowej	październik 2005 r.
3.	Rejestracja przedsiębiorstwa a) Zgłoszenie działalności do Urzędu Gminy w Tomaszowie Mazowieckim b) Zgłoszenie do Urzędu Statystycznego o nadanie numeru REGON c) Założenie rachunku bankowego d) Zgłoszenie do Urzędu Skarbowego w Tomaszowie Maz. o nadanie Numeru Identyfikacji Podatkowej e) Zgłoszenie płatnika do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych	grudzień 2005 r.  styczeń 2006 r. styczeń 2006 r.   luty 2006 r.  luty 2006 r.
4.	Adaptacja lokalu do działalności	marzec 2006 r.
5.	Dostawa i montaż wyposażenia	kwiecień 2006 r.
6.	Rozpoczęcie kampanii reklamowej	kwiecień 2006 r.
<b>7.</b>	<b>Przyjęcie pierwszych gości</b>	<b>maj 2006 r.</b>

# **BIBLIOGRAFIA**

1. Lucyna Kowalczyk „Biznesplan, czyli jak poznać kredytobiorcę”  
Warszawa 2001
2. Jacek Musiałkiewicz „Marketing” Ekonomik 2003
3. Czesław S. Nosal „Psychologia decyzji kadrowych”
4. Strony internetowe:
  - [www.lpraca.gov.pl](http://www.lpraca.gov.pl)
  - [www.praca.korba.pl](http://www.praca.korba.pl)

# ZAŁĄCZNIKI

# ANKIETA

Szanowni Państwo

Będę wdzięczna, jeśli zechcecie poświęcić trochę czasu na wypełnienie niniejszej ankiety. Celem ankiety jest określenie zainteresowania, potrzeb oraz oczekiwań związanych ze sprzedażą używanych ubranek dla małych dzieci. Ankieta skierowana jest do osób wychowujących dzieci w okresie poniemowlęcym (lub planujących w przyszłości ich narodziny i wychowanie). Proszę o udzielenie szczerych odpowiedzi. Ankieta jest anonimowa. Poprawną odpowiedź proszę zaznaczyć „x” bądź samemu wpisać.

## Pytanie 1

Czy jest Pan/i zainteresowany/a zakupem używanych ubranek dla małych dzieci?

- tak
- nie, dlaczego?.....

## Pytanie 2

Czym Pan/i kierował/a by się przy podjęciu decyzji o zakupie używanych ubranek dziecięcych?

- sytuacją materialną rodziny,
- dość szybkim wyrostaniem dzieci z odzieży,
- rekomendacją przyjaciół,
- inne, jakie?.....

## Pytanie 3

Co brał/a by Pan/i pod uwagę przy zakupie?

- ogólny wygląd odzieży,
- jakość odzieży,
- aktualnie obowiązującą modę,
- inne, jakie?.....

## Pytanie 4

Ile pieniędzy (średnio) przeznaczył/a by Pan/i na zakup odzieży używanej dla dziecka?

Proszę wpisać kwotę:.....

## Pytanie 5

Czy był/a by Pan/i zainteresowany/a odsprzedażą ubranek dziecięcych?

- tak,
- nie.

### **Pytanie 6**

Czy uważa Pan/i, iż używanie tego typu odzieży mogłoby w przyszłości wpłynąć niekorzystnie na rozwój i psychikę Pana/i dziecka?

- tak, dlaczego?.....
- nie, dlaczego?.....

### **Pytanie 7**

Czy uważa Pan/i, że powinny powstawać punkty sprzedaży odzieży używanej?

- tak, dlaczego?.....
- nie, dlaczego?.....

## ***Metryczka***

1. Płeć osoby wypełniającej ankietę

- kobieta
- mężczyzna

2. Wykształcenie

- podstawowe
- średnie
- wyższe

3. Wiek wypełniającego:

- poniżej 20 lat
- 21 - 25
- 26 - 30
- powyżej 30 lat

4. Liczba posiadanych przez Pana/Panią dzieci?

- nie posiadam dzieci
- jedno dziecko
- dwoje dzieci
- troje dzieci
- czworo i więcej dzieci

5. Proszę wpisać płeć i wiek Pana/i dziecka/i:

płeć .....

wiek

---

6. Miejsce zamieszkania osoby wypełniającej ankietę:

- miasto
- wieś

7. Jest Pan/i osobą pracującą?

- tak
- nie

8. Wysokość osiągniętych dochodów w miesiącu:

- do 1000 zł
- 1100 – 1500 zł
- powyżej 1600

*Serdecznie dziękuję za wypełnienie ankiety.*

# Przedsiębiorstwo Jednoosobowe „BABY”

**Renata Szuwart**

Kochanów 30  
97-217 Lubochnia

Zadzwoń: 44712356

e-mail: [baby@op.pl](mailto:baby@op.pl)

*Zaopatrzone jest w wszystkie  
potrzebne artykuły dziecięce  
jak: łóżeczka z wyposażeniem,  
wózki, foteliki samochodowe,  
ubranka i zabawki.*



**<< Sklepik „BABY” -  
- to ubranka bardzo tanie, kolorowe,  
dla maluchów całkiem nowe! >>**

## **ZAPAMIĘTAJ:**

**Sklep „BABY” – wszystko dla Twojego dziecka**

*Serdecznie zapraszam Państwa do zakupów w moim sklepie,  
w którym znajdziecie wszystko dla waszych pociech.*



**<< Sklepik „BABY” -  
- to ubranka bardzo tanie,  
kolorowe,  
dla maluchów całkiem nowe! >>**