



Andrzej Adamus

uczeń V kl. LE przy ZSP Nr 2

im. St. Staszica

w Tomaszowie Maz.

ul. Św. Antoniego 57/61

tel./fax. (042) 7244336/(042) 7242989



BIZNES PLAN PRZEDSIĘBIORSTWA

TOMASZÓW MAZOWIECKI, MARZEC 2005 R.

Spis treści

- I. Wstęp...str.2
- II. Rynek i marketing...str.3
 - charakterystyka rynku...str.3
 - plan wejścia na rynek...str.4
- III. Oferta (usługi) „Niezapominajki”...str.5
 - opis usług...str.5
 - atrakcyjność...str.6
- IV. Badanie ankietowe...str.7
- V. Analiza i wnioski z przeprowadzonego badania...str.15
- VI. Rozwój firmy „Niezapominajka”...str.16
 - cele krótkookresowe...str.16
 - cele długookresowe...str.17
 - analiza SWOT...str.18
 - plan finansowy...str.19
- VII. Forma przedsiębiorstwa...str.23
- VIII. Bibliografia...str.25
- IX. Załączniki...str.26
 - plakat...str.27
 - ankietę...str.28
- X. Podziękowania...str.29

I. Wstęp

Nazywam się Andrzej Adamus, mam 19 lat i cieszę się, że już po raz trzeci znalazłem się w finale Konkursu (w tym roku olimpiady) Wiedzy o Przedsiębiorczości i Regionie i mogę się z Państwem podzielić moim kolejnym pomysłem na przedsiębiorczość.

Tegoroczny projekt dotyczyć będzie mojego nowego pomysłu na własną działalność gospodarczą. W tym roku kończę szkołę średnią i już czas pomyśleć o przyszłości. Śledząc aktualny rynek pracy i obowiązujące trendy zatrudnienia zauważyłem, że bez odpowiedniego wykształcenia i kwalifikacji ciężko znaleźć jest jakąkolwiek pracę. Alternatywą tego problemu jest niewątpliwie własna działalność gospodarcza, jednak ta wiąże się z wieloma problemami.

Usługi – to właśnie ten dział gospodarki, w którym Polacy mogą się wykazać najbardziej na rynku lokalnym, a nawet międzynarodowym. Polscy pracownicy słyną z tanich, fachowych usług.

Niniejszy projekt przedstawia biznes-plan firmy usługowej „Niezapominajka”, która oferować będzie usługi w zakresie dbania o czystość i formę estetyczną pomników nagrobkowych itp.

Na początku biznes-planu przedstawiam sytuację na rynku i skąd wziął się pomysł na założenie własnej firmy o takim przedmiocie działania.

W kolejnej części opisuję szczegółowo oferowane usługi, na czym miałyby one polegać i do kogo byłyby skierowane.

Następnie sprawdziłem, czy na oferowane przeze mnie usługi znajdę popyt i czy pomysł spodoba się potencjalnym klientom. W tym celu przeprowadziłem badanie ankietowe. W analizie badania przedstawiłem wyniki, które ukazują mój pomysł w dobrym świetle.

Po ofercie i zbadaniu popytu musiałem ustalić strategię rozwoju firmy w której uwzględniłem cele krótkookresowe i długookresowe, analizę SWOT, a także szczegółowy plan finansowy.

W ostatnim rozdziale tego projektu przedstawiłem formę prawną przedsiębiorstwa, oraz kapitał potrzebny do jej utworzenia.

Na końcu znajduje się bibliografia i załączniki: plakat oraz ankietę.

II. Rynek i marketing

Charakterystyka rynku:

Każdy z nas ma członka rodziny pochowanego na cmentarzu. Pragniemy, by pamięć o nim była wieczna. W tym celu uroczyście chowamy zmarłego, budujemy mu pomnik i dbamy o to by był czysty, ładnie wyglądał, by zawsze świeciła się na nim lampka (znicz) na znak, że o nim pamiętamy.

Wielu z nas ma pochowaną rodzinę z dala od domu na kilku, a czasem nawet na kilkunastu cmentarzach. Dlatego niektórych odwiedzać możemy rzadko np. w „Święto Zmarłych”. Często o tym decyduje brak czasu, odległość od miejsca zamieszkania, słabe zdrowie, zła pogoda.

Nawet jeśli mieszkamy blisko cmentarza nie bywamy tam częściej niż raz w tygodniu. Jednak chcielibyśmy, by miejsce spoczynku ukochanej osoby zawsze należycie wyglądało, niezależnie od dnia i pory roku.

Klientem mojej firmy może być każda osoba, a szczególnie ci ludzie, którzy z różnych przyczyn nie mogą odwiedzić zmarłej rodziny. Głównie byłyby to osoby starsze, którym każda „podróż” sprawia problemy, nie mówiąc już o wysiłku fizycznym. Następnie osoby narzekające na brak czasu, które pracują często od rana do wieczora. Czy to w zawodzie, czy w gospodarstwie domowym. Ostatnią grupą klientów byłyby osoby spoza miasta, którzy nie mogą dojechać z wielu przyczyn do miejsca spoczynku najbliższych.

Nikt z nas, odwiedzając cmentarz, nie chciałby zastać zaniedbanego, zarośniętego i brudnego nagrobka.

Przedmiotem moich usług będzie:

- czyszczenie pomników, nagrobków, ławeczek itp.
- dbanie o wygląd estetyczny (ustawianie zniczy, poprawianie kwiatów itp.)
- zapalanie zniczy nowych i niewypalonych, wymiana świeżych lub sztucznych kwiatów
- oferowanie własnych propozycji wyglądu nagrobków

- drobne prace remontowe związane z renowacją nagrobków (malowanie, przyklejanie literek, gipsowanie szczelin itp.)

Będę oferował usługi o różnym standardzie i zróżnicowanym przedziale cenowym, tak by nawet osoby najbiedniejsze mogły skorzystać z usług.

Moja i ewentualnych pracowników praca polegałaby na odbieraniu zgłoszeń osobiście w siedzibie firmy bądź telefonicznie (w przypadku stałych klientów) i realizowanie ich w jak najszybszym czasie bądź według życzeń klienta.

Uważam, że na moim terenie znajdzie się zapotrzebowanie na oferowane usługi. Będzie to coś nowego, co ułatwi ludziom życie i zaoszczędzi czas. Na naszym rynku nie ma jeszcze takiej firmy, która oferowałaby taki rodzaj usług. Także opinie osób zachęcają mnie do otworzenia takiego przedsiębiorstwa.

Na terenie Tomaszowa, ale także na rynku polskim brak jest takiego rodzaju usług. Istnieje tylko ryzyko powstania podobnych konkurencyjnych firm. Jednak jako pierwszy, wypracuję dobre imię firmy i zyskam stałych klientów i w razie pojawienia się konkurencji będę mógł bez problemu obniżyć ceny i podwyższyć standardy.

Aby wypromować mój znak firmowy, by stał się rozpoznawalny i kojarzony z wysoką jakością usług zamierzam zamówić produkcję koszulek firmowych, długopisów z logo firmy, kalendarzyków itp.

Plan wejścia na rynek

Aby pozyskać klientów, niezbędna w tym celu będzie reklama. Pierwszym moim rynkiem pracy byłby Tomaszów Mazowiecki, dlatego na terenie tego miasta pojawiłyby się plakaty i ulotki reklamujące firmę (plakat w załączniku), głównie przy cmentarzach, kościołach, domach parafialnych, szpitalach. Duże rezultaty może też dać seria ogłoszeń w lokalnej gazecie czy telewizji.

Kolejnym pomysłem było by nawiązanie współpracy z domami i zakładami pogrzebowymi, proboszczami parafii, hurtowniami zniczy itp. Moja firma zdobywałaby zlecenia po niższej cenie, a wyżej wymienione firmy nowych klientów.

III. Oferta (usługi) „Niezapominajki”

Opis usług:

- ❖ Pierwszą ofertą byłoby czyszczenie nagrobków, pomników, figurek, ławek, elewacji itp. Polegałoby to na mechanicznym usuwaniu śmieci, liści, brudu, kurzu, plam za pomocą narzędzi (szczotka, zmywak, wiadro) i detergentów (w zależności od czyszczonego materiału). Myślę, że na ten rodzaj usług znalazło by się najwięcej chętnych, ze względu na charakter. Sprzątanie, to niestety nie dla wszystkich przyjemne, łatwe zadanie. Cena uwarunkowana by była od częstości sprzątania i rodzaju środków czystości
- ❖ Kolejną propozycją jest dbanie o wygląd estetyczny. Często wiatr, deszcz, śnieg, wandalę, gałęzie spadające z drzew niszczą groby. Opadłe liście, wypalone znicze, zeschnięte kwiaty wyglądają nieciekawie i mało estetycznie. Ponieważ na cmentarzach byłbym codziennie, większego problemu nie sprawiło by codzienne poprawianie wyglądu pomników. Taka usługa nie była by droga i myślę, że była by głównie uzupełnieniem pozostałych
- ❖ Wymiana zniczy i kwiatów to także ważna usługa. Nikt nie chciałby zobaczyć ładnego, czystego grobu bez żadnego kwiatka i chociaż jednego znicza. W tym celu wykorzystywałbym znicze i kwiaty zakupione w hurtowniach lub materiały przyniesione bezpośrednio przez klientów. Cena uwarunkowana w zależności od użytych materiałów.
- ❖ Własne propozycje ozdabiania nagrobków byłoby tą usługą, w której moja firma mogłaby popisać się inwencją twórczą. W tym celu stworzone będą katalogi, z których klient wybierze odpowiedni wygląd według gustu i zasobności portfela. Propozycje wyglądu byłyby na każdą kieszeń, od skromnych i tanich po te najbogatsze, obficie ozdobione.

- ❖ Ostatnia forma usług to drobne prace renowacyjne. Często się zdarza, że od płyt odpadają litery, figurki tracą elementy, ławki są połamane, wazony popękane, potłuczone. W tym celu moja firma z chęcią usunie te ubytki, usterki za niewielką opłatą. Myślę, że ta usługa też będzie miała charakter uzupełniający.
- ❖ Oryginalną propozycją jest także oferowanie wszystkich powyższych usług razem po obniżonej cenie. Za komplet usług można zapłacić jednorazowo, bądź wykupując „abonamenty” tygodniowe, miesięczne, roczne itd.

Atrakcyjność:

- Rodzaj usług
- Ładny wygląd nagrobka bez ruszania się z domu
- Możliwość łączenia usług
- Realizacja zgłoszeń codziennie, także w niedziele i święta
- Możliwość uzyskania specjalnych rabatów i gratisów (np. darmowy znicz do zamówienia) dla stałych klientów
- Zaoszczędzony czas i praca klientów
- Mili, uczciwi i pracowici pracownicy oferujący doradztwo



IV. Badanie ankietowe

W chwili planowania otworzenia firmy, istnieje obawa, że nie znajdziemy zainteresowania klientów, a ryzyko zbankrutowania jest bardzo duże. W pewnym stopniu może je zmniejszyć badanie marketingowe potencjalnych klientów. Ze względu na formę działalności mojej firmy najlepsze będzie badanie ankietowe, polegające na przedstawieniu ankietowanym serii pytań, na które będą anonimowo udzielać odpowiedzi.

W dniu 08.03.2005 r. przeprowadzone zostało takie badanie mające na celu sprawdzenie popytu na oferowane usługi, a także sprawdzenie, ile potencjalny klient jest w stanie zapłacić za wybraną usługę. W ankiecie brało udział 60 osób, co stanowi solidną podstawę do wiarygodności badania.

Ankietowani byli w różnym wieku (od 15 do 88 lat), mieli różne wykształcenie (od podstawowego do wyższego), byli różnej płci i mieli różne dochody.

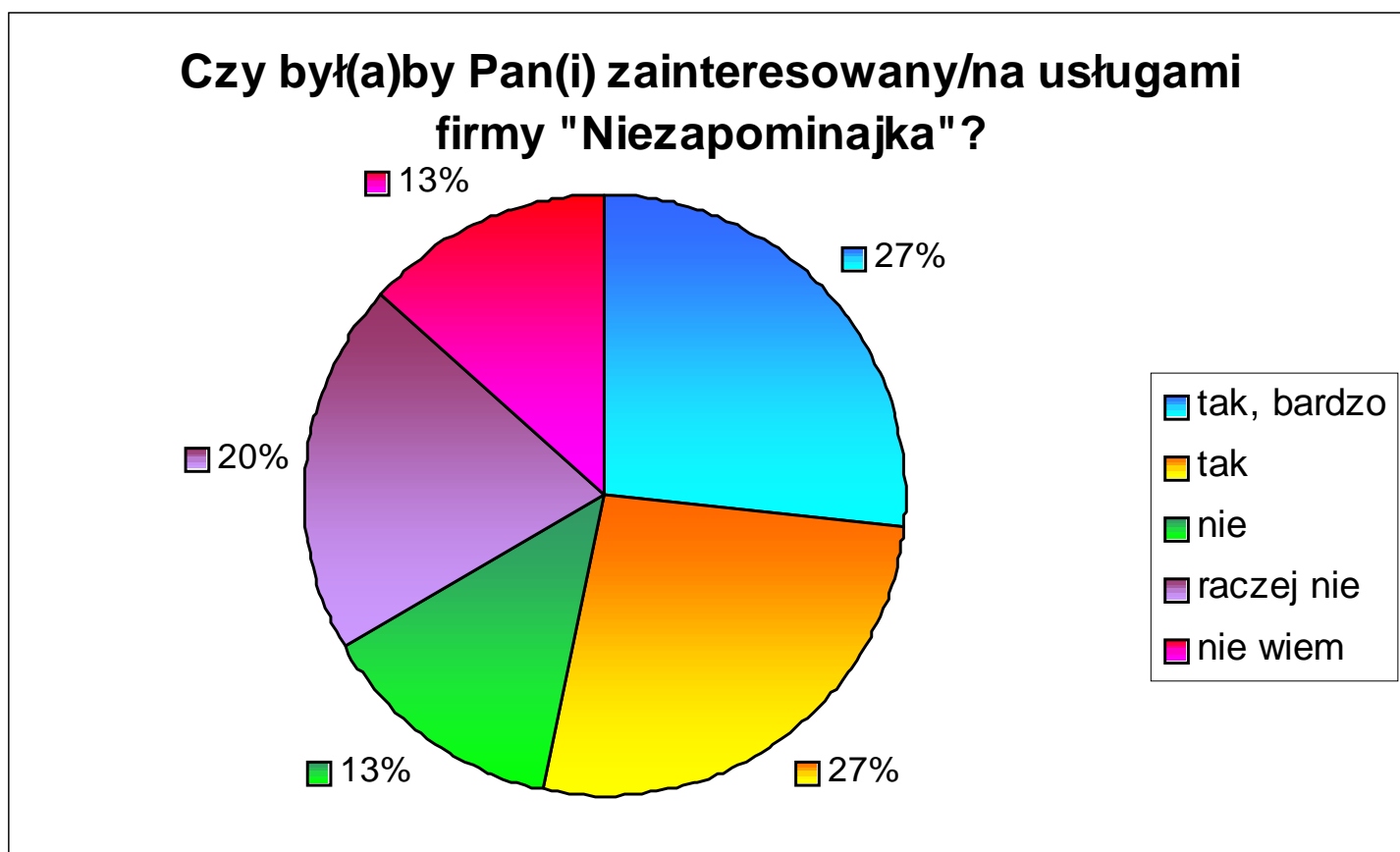
Oto jak na pytania w ankiecie odpowiadali ankietowani:

1. Czy był(a)by Pan(I) zainteresowany/na usługami firmy „Niezapominajka”?

Tabl. 1. Zestawienie odpowiedzi na pytanie 1.

Propozycje odpowiedzi:	Tak, bardzo	Raczej tak	Nie	Raczej nie	Nie wiem
Ilość odpowiedzi:	16	16	8	12	8

Źródło: Opracowanie własne



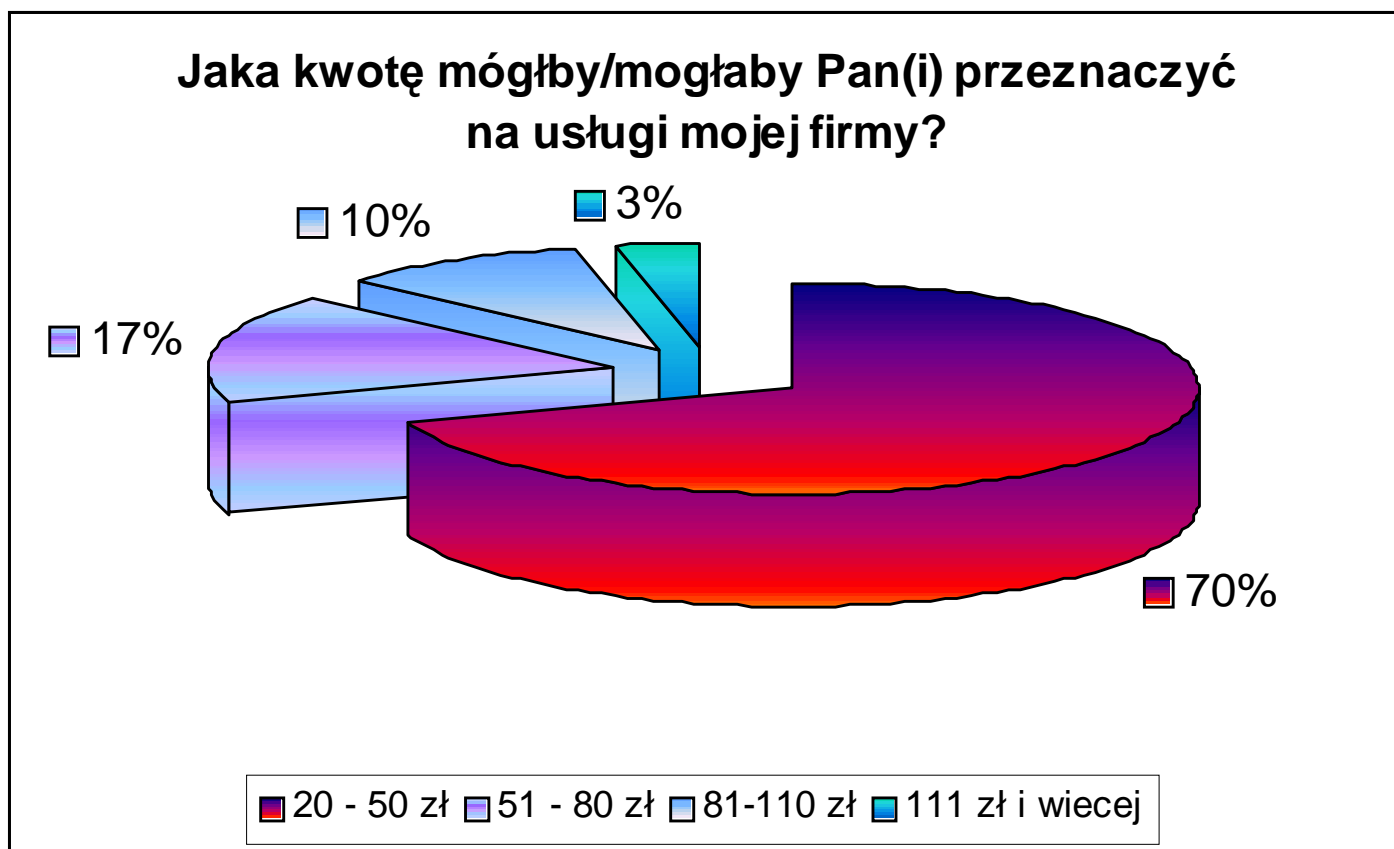
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabl.1.

2. Jaka kwotę mógłby/mogłaby Pan(i) przeznaczyć na usługi mojej firmy?

Tabl. 2. Zestawienie odpowiedzi na pytanie 2.

Kwota w zł	Liczba odpowiedzi
20-50 zł	42
51-80 zł	10
81-110	6
111 zł i więcej	2

Źródło: Opracowanie własne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabl. 2.

3. Z jakich usług korzystał(a)by Pan(i) najczęściej i ile skłonny/na był(a)by Pan(i) przeznaczyć na nasze poszczególne usługi?

Tabl. 3. Zestawienie odpowiedzi na pytanie 3.

Usługi:	Ilość odpowiedzi:	Średnia proponowana cena:
Czyszczenie pomników, nagrobków, ławeczek itp.	50	18,70 zł
Dbanie o wygląd estetyczny	28	10 zł
Zapalanie zniczy, wymiana kwiatów itp.	32	17,75 zł
Profesjonalne zdobienie	20	28,34 zł
Drobne prace remontowe	36	24,47 zł

Źródło: Opracowanie własne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabl.3

4. Jak często była(a)by Pan(i) skłonny/na korzystać z moich usług?

Tabl. 4. Zestawienie odpowiedzi na pytanie 4.

Propozycje:	Codziennie	Raz w tygodniu	Raz na 2 tygodnie	Raz w miesiącu	W zależności od potrzeby	Wcale
Ilość odpowiedzi:	2	18	10	14	18	8

Źródło: Opracowanie własne



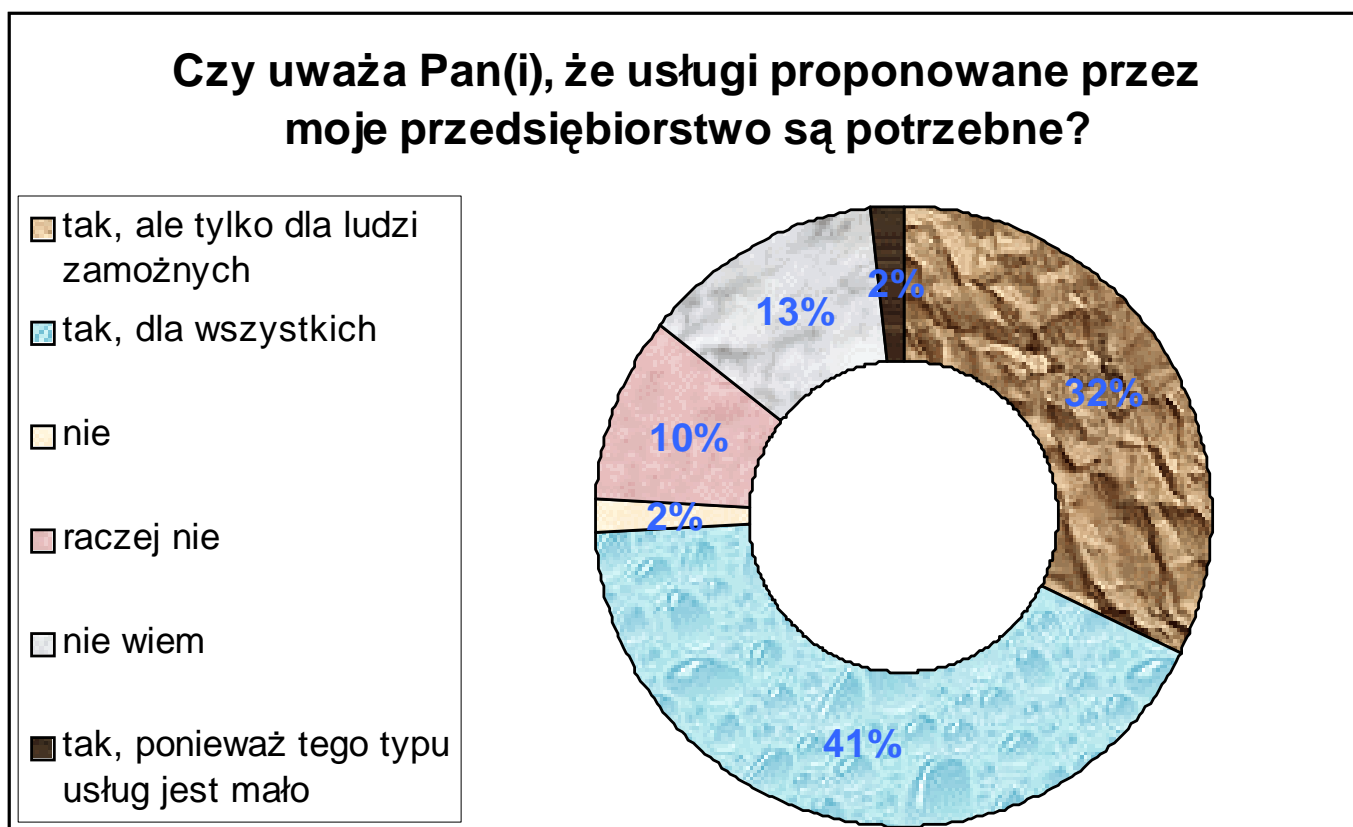
Źródło: opracowanie własne na podstawie Tabl. 4.

5. Czy uważa Pan(i), że usługi proponowane przez moje przedsiębiorstwo są potrzebne?

Tabl. 5. Zestawienie odpowiedzi na pytanie 5.

Propozycje:	Tak, ale tylko dla ludzi zamożnych	Tak, dla wszystkich	Nie	Raczej nie	Nie wiem	Tak, ponieważ tego typu usług jest mało
Ilość odpowiedzi:	20	26	1	6	8	1

Źródło: Opracowanie własne



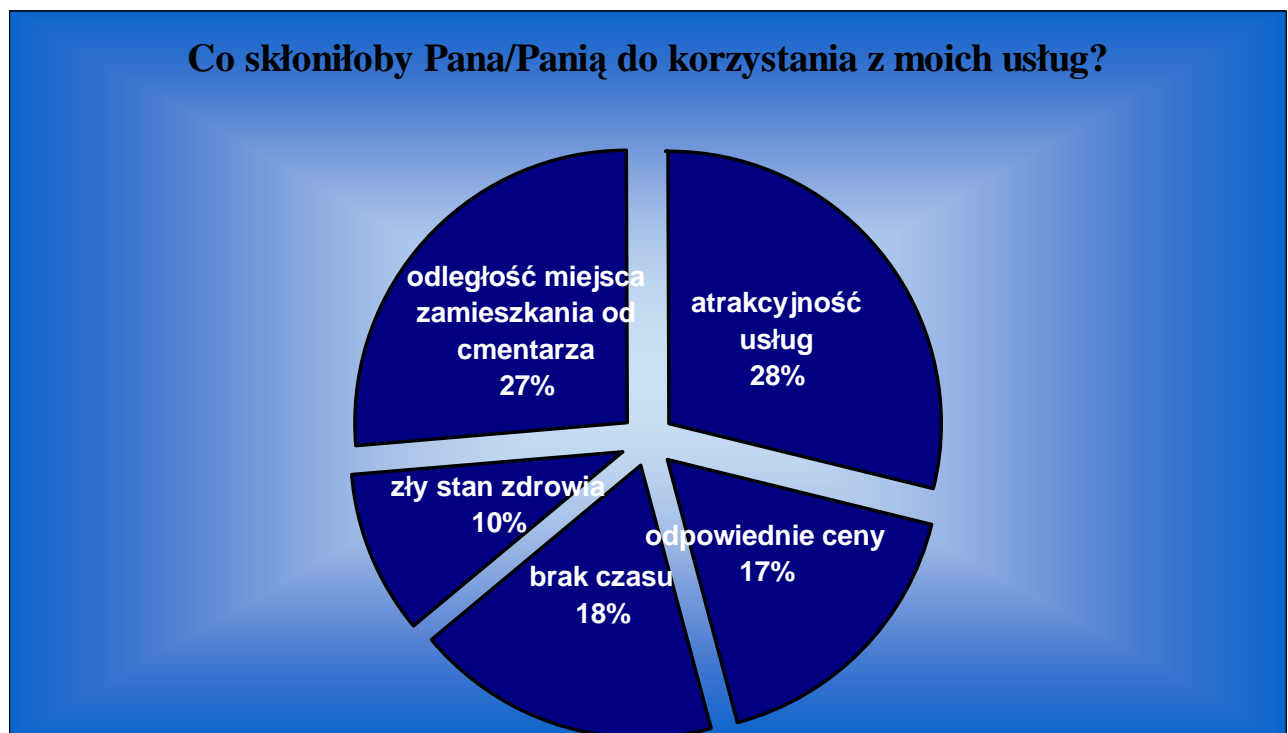
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabl.5.

6. Co skłoniłoby Pana/Panią do korzystania z moich usług?

Tabl. 6 Zestawienie odpowiedzi na pytanie 6

Propozycja odpowiedzi:	Liczba odpowiedzi:
Atrakcyjność usług	24
Odpowiednie ceny	14
Bark czasu	15
Zły stan zdrowia	8
Odległość miejsca zamieszkania od cmentarza	22

Źródło: Opracowanie własne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabl.6

Metryka:

Płeć:

- Mężczyzna – 46,66% (28 osób)
- Kobieta – 53,33% (32 osoby)

Miejsce zamieszkania:

- Miasto – 40% (24 osoby)
- Wieś – 60% (36 osób)

Wiek:

- 15-25 lat – 50% (30 osób)
- 26-35 lat – 10% (6 osób)
- 36-45 lat – 16,66% (10 osób)
- 46-55 lat – 16,66% (10 osób)
- 55 i więcej lat – 6,66% (4 osoby)

Czym się Pan/Pani zajmuje?

- uczę się – 86,66% (52 osoby)
- pracuję – 20% (12 osób)
- prowadzę firmę – 3,33% (2 osoby)
- jestem emerytem/rencistą – 13,33% (8 osób)
- jestem os. niepełnosprawną/inwalidą – 1,66% (1 osoba)
- jestem bezrobotny/na – 13,33% (8 osób)

Wykształcenie:

- podstawowe – 20% (12 osób)
- gimnazjalne – 6,66% (4 osoby)
- średnie – 50% (30 osób)
- wyższe – 23,33% (14 osób)

Z ilu osób składa się Pana/Pani gospodarstwo domowe?

- tylko ze mnie – 13,33% (8 osób)
- 2 osoby – 13,33% (8 osób)
- 3 osoby – 16,66% (10 osób)
- 4 osoby – 26,66% (16 osób)
- 5 i więcej osób – 30% (18 osób)

Jaki jest miesięczny dochód na 1 osobę w Państwa gospodarstwie domowym?

- poniżej 150 zł – 13,33% (8 osób)
- 150-250 zł – 20% (12 osób)
- 251-350 zł – 23,33% (14 osób)
- 351-450 zł – 16,66% (10 osób)
- 451-550 zł – 6,66% (4 osoby)
- powyżej 550 zł – 20% (12 osób)

V. Analiza i wnioski z przeprowadzonego badania

- ◆ Z opracowania ankiety wynika, że większość ankietowanych jest zainteresowana moimi usługami, a tylko 1/3 wyraziła brak zainteresowania,
- ◆ Prawie 3/4 osób skłonne byłoby przeznaczyć 20-50 zł na jednorazowe usługi w mojej firmie, pozostałe osoby skłonne są zapłacić więcej,
- ◆ Największym zainteresowaniem cieszyło się czyszczenie pomników, zapalenie zniczy nowych i niewypalonych, wymiana kwiatów świeżych, oraz drobne prace remontowe związane z renowacją nagrobków. Pozostałe usługi też cieszyły się dużym zainteresowaniem,
- ◆ Ankietowani proponowali różne ceny za usługi. Obliczając średnie podawanych kwot, ustaliłem ceny moich usług (opisane w planie finansowym),
- ◆ Zdecydowana większość osób korzystałaby z usług raz w tygodniu, bądź w zależności od potrzeby czy okazji (np. Święto Zmarłych),
- ◆ 75% ankietowanych uważa, że usługi proponowane przez moje przedsiębiorstwo są potrzebne, co motywuje do podjęcia próby otwarcia firmy,
- ◆ Większość z ankietowanych osób, do korzystania z moich usług, skłoniłaby ich atrakcyjność oraz odległość miejsca zamieszkania od cmentarzy,
- ◆ Osoby zainteresowane moją firmą wywodziły się z różnych grup społeczeństwa, co świadczy że znajdę klientów w każdej z tych grup.

VI. Rozwój firmy „Niezapominajka”

Cele krótkoterminowe:

Miejscem pracy mojej firmy byłyby dwa cmentarze w Tomaszowie Mazowieckim oraz biuro (siedziba firmy).

Pierwszym celem jest zatrudnienie min. 1-3 pracowników na pół etatu, o miłej aparycji, kulturze zachowania, którzy będą odpowiedzialni, punktualni, dyspozycji i młodzi. Pozytywnym czynnikiem przy zatrudnieniu byłoby to, że nie ważne byłoby wykształcenie i kwalifikacje pracownika, a charakter i umiejętności. W ten sposób przyczyniłbym się do zmniejszenia bezrobocia na lokalnym rynku pracy. W razie braku zleceń na podstawowe usługi, osoby te rozdawałyby ulotki przy cmentarzach, kościołach, w centrum miasta itd.

Głównym celem firmy byłoby zainteresowanie potencjalnych klientów oferta usługową. W tym celu niezbędna jest kampania reklamowa.

Ponieważ uczę się w szkole ekonomicznej, reklama nie jest mi obca. Moim pomysłem na reklamę byłoby, tydzień przed otwarciem firmy, zakup, a następnie rozdawanie w centrum miasta pojedynczych niezapominajek z małą karteczką, na której widnieć będzie napis:

„Niezapominajka - nigdy o Tobie nie zapomnimy” i numer telefonu oraz adres strony internetowej. Osoby rozdające kwiaty, ubrane byłyby w firmowe koszulki. Po tygodniowym okresie rozdawania niezapominajek na terenie miasta pojawiłyby się plakaty i ulotki, a także seria ogłoszeń w lokalnej prasie, przedstawiające ofertę przedsiębiorstwa.

Kolejnym celem byłoby udostępnienie klientom bliższych informacji telefonicznie, poprzez utworzenie strony internetowej, oraz otwarcie punktu dla klientów (biuro) i udzielanie informacji bezpośrednio .

Następnie należy stworzyć dobre imię firmy. Dlatego utworzone zostaną liczne promocje, rabaty dla stałych klientów. Wszystkie zamówienia i zlecenia będą jak najszybciej realizowane. Konieczne jest pilne przestrzeganie terminów.

Cele długoterminowe:

Analiza wyników działalności w pierwszym roku pozwoli na zaplanowanie rozwoju firmy na dalsze lata.

Podstawowym celem długoterminowym będzie zakup własnego samochodu a także, w miarę rozwoju firmy, powiększenie obszaru realizacji usług. Zamierzam świadczyć swe usługi w pobliskich miejscowościach, z czasem sąsiednich większych miastach, na terenie województwa łódzkiego, kilku kolejnych województw, Polski.

Analiza SWOT – czynnik ryzyka

Potencjalne mocne strony:

1. Niski koszt rozpoczęcia działalności
2. Brak konkurencji
3. Precyzja i wysoka jakość świadczonych usług
4. Niskie ceny świadczonych usług
5. Przyjmowanie zamówień telefonicznie
6. Wysoka jakość obsługi klienta
7. Dobra akcja reklamowa

Potencjalne słabe strony:

1. Niski zysk w początkowym okresie działalności
2. Brak przyzwyczajenia klientów do tego typu usług
3. Trudność w oszacowaniu popytu na usługi
4. Efekt pracy może być zniszczony przez np. złe warunki atmosferyczne
5. Brak rozpoznania marki firmy

Szanse powodzenia:

1. Duża grupa lojalnych klientów
2. Wzrastająca liczba potencjalnych klientów (stale wzrastający wskaźnik umieralności)
3. Możliwość zaistnienia na nowych rynkach

Szanse ryzyka (zagrożenia):

1. Pojawienie się w przyszłości silnej konkurencji
2. Brak zainteresowania klientów

Plan finansowy

Plan przychodów

Na podstawie badania ankietowego przyjąłem następujące, jednorazowe opłaty za usługi:

Usługa:	Cena:
Czyszczenie pomników, nagrobków, ławeczek itp.	20 zł
Dbanie o wygląd estetyczny (ustawianie zniczy, poprawianie kwiatów itp.)	10 zł
Zapalanie zniczy nowych i niewypalonych, wymiana świeżych lub sztucznych kwiatów	20 zł
Oferowanie własnych propozycji wyglądu nagrobków	30 zł
Drobne prace remontowe związane z renowacją nagrobków (malowanie, przyklejanie literek, gipsowanie szczelin itp.)	25 zł
Komplet usług	(suma – 20%) 82,5 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety

Zainteresowanie usługami wynoszące 54% ogółu ankietowanych pozwoliło mi ustalić miesięczny przychód wg cen z powyższej tabeli.

Są to ceny za same usługi, które będą rosły w zależności od użytych materiałów, na które naliczana będzie marża. Wysokość marży będzie stosunkowo niska i będzie wynosić 30 % hurtowej wartości produktu, aby być bardziej konkurencyjnym. Ogólnie w podobnych branżach kształtuje się ona w granicach 50-100%.

Prognoza ilości świadczonych usług i przychodów w miesiącu:

Usługa:	Cena za usługę:	Ilość usług w miesiącu:	Suma:
Czyszczenie pomników, nagrobków, ławeczek itp.	20 zł	20	400 zł
Dbanie o wygląd estetyczny (ustawianie zniczy, poprawianie kwiatów itp.)	10 zł	10	100 zł
Zapalanie zniczy nowych i niewypalonych, wymiana świeżych lub sztucznych kwiatów	20 zł	15	300 zł
Oferowanie własnych propozycji wyglądu nagrobków	30 zł	15	450 zł
Drobne prace remontowe związane z renowacją nagrobków (malowanie, przyklejanie literek, gipsowanie szczelin itp.)	25 zł	20	500 zł
Komplet usług	82,50 zł	5	412,50 zł
RAZEM	-	77	2162,50 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiety

Ilość wykonywanych usług uzależniona będzie nie tylko od ogólnego popytu konsumentów, ale także od różnego rodzaju okazji tj. świąt narodowych (np. 11 listopada), świąt religijnych (np. Wielkanoc), świąt okazjonalnych (np. Dzień Matki), rocznic zmarłych (rocznica śmierci, urodzin, imienin).

Plan kosztów

Koszty początkowe:

1. Koszt reklamy	2000 zł
2. Zakup mebli	1000 zł
3. Aparat telefoniczny	100 zł
4. Opłaty rejestracyjne – ogółem	300 zł
5. Materiały i produkty do sprzedaży	2000 zł
6. Ubezpieczenie	700 zł
RAZEM KOSZTY POCZĄTKOWE:	6100 zł

Obliczony kapitał niezbędny do uruchomienia przedsięwzięcia jest stosunkowo niski i daje kwotę 6100zł. Jest to suma, która na początek pozwoli dokonać rozruchu mojej firmy. Kwota w wysokości 2000 zł powinna wystarczyć na zakup materiałów i produktów potrzebnych do świadczenia usług.

Koszty miesięczne:

1. wynagrodzenia (1 pracownik na pół etatu)	425 zł
2. rachunki (światło, woda, gaz, telefon)	200 zł
3. zakup nowych materiałów	300 zł
RAZEM KOSZTY MIESIĘCZNE:	925 ZŁ

Zysk

Planowany zysk miesięczny:

PRZYCHODY – KOSZTY = ZYSK

2162,50 zł – 925 zł = 1237,5 zł

Z otrzymanego zysku po odjęciu obowiązkowych składek ZUS, otrzymam moje miesięczne wynagrodzenie za pracę (dochód netto).

Wysokości najniższych składek na ubezpieczenia społeczne (emerytalne, rentowe, chorobowe, wypadkowe), ubezpieczenie zdrowotne i Fundusz Pracy dla osób jednoosobowo prowadzących działalność pozarolniczą wynoszą:

Składki za marzec, kwiecień i maj 2005 r.

Rodzaj składki:	Kwota zadeklarowana do podstawy wymiaru składki:	Wysokość składki:	Suma:
Ubezpieczenie emerytalne	Minimum 1443,28 zł	19,52% podstawy wymiaru	281,73 zł
Ubezpieczenie rentowe	Minimum 1443,28 zł	13% podstawy wymiaru	187,63 zł
Ubezpieczenie chorobowe	Minimum 1443,28 zł	2,45% podstawy wymiaru	35,36 zł
Ubezpieczanie wypadkowe	Minimum 1443,28 zł	1,93% podstawy wymiaru	27,86 zł
Ubezpieczenie zdrowotne	Minimum 1910,99 zł	8,50% podstawy wymiaru	162,43 zł
Fundusz Pracy	Minimum 1910,99 zł	2,45% podstawy wymiaru	35,36 zł
Razem	-	-	730,37 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z www.zus.gov.pl

Moje miesięczne wynagrodzenie za pracę będzie wynosić:

ZYSK – SKŁADKI ZUS = DOCHÓD NETTO

1237,50 zł – 730,37 zł = 507,13 zł

Chciałbym skorzystać z programu „Pierwsza Praca”, w którym uwzględniona jest refundacja składek na ubezpieczenie wypadkowe i rentowe. Stanowi to ogółem 14,93% podstawy (tj. minimalnego wynagrodzenia – 849 zł) czyli kwotę 126,76 zł. W skali roku otrzymałbym zwrot pieniędzy na kwotę: 1521,12 zł.

VII. Forma przedsiębiorstwa

Forma prawna

W czynnościach prawnych firmę będę reprezentował ja sam, czyli właściciel, jako osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. Wybór właśnie takiej formy prawnej motywuję małymi rozmiarami firmy i łatwością procedury rozliczeniowej.

Firma będzie płatnikiem podatku VAT, zaś z podatku dochodowego rozliczać się będzie na podstawie podatkowej Księgi Przychodów i Rozchodów. Sposób takiej formy rozliczania podatku dochodowego jest najkorzystniejszy, a zarazem najprostszy, w rozliczaniu się z Urzędem Skarbowym.

Kapitał firmy

Wkład pieniężny:

- gotówka własna 2000 zł

Wkład rzeczowy:

- meble biurowe (biurko, fotele, szafa itp.) 1000 zł

- aparat telefoniczny 100 zł

- komputer (nie jest niezbędny) 3000 zł

- narzędzia, akcesoria 100 zł

RAZEM KAPITAŁ: 6200 zł

Siedziba

Przedsiębiorstwo usługowe „Niezapominajka” będzie miało swoją główną siedzibę w Tomaszowie Mazowieckim przy ul. Kwiatowej 19. Pod tym adresem znajduje się moje mieszkanie własnościowe, którego część można byłoby przeznaczyć na biuro firmy. W początkowym okresie wybór tego lokalu jest najbardziej korzystny ponieważ obniży on znacznie koszty stałe działalności firmy.

Dużą zaletą jest usytuowanie lokalu mieszczącego się ok. 50 m. od kościoła „Św. Jadwigi” i ok. 400 m. od cmentarza.

Bliskość obu tych miejsc sprawi, że potencjalni klienci mogą często wstępować do placówki firmy i zapoznać się z moją ofertą.

VIII. Bibliografia

1. Adresy stron internetowych:

- www.zus.gov.pl
- www.1praca.gov.pl

2. Pozycje książkowe o treści ekonomiczno-prawnej:

- WsiP, Stanisław i Damian Dębscy, „Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa”,
- Ekonomik 2002, Jacek Musiałkiewicz, „Elementy prawa”

IX. Załączniki

- plakat
- ankieta



Firma usługowa *„Niezapominajka”* *-nigdy o Tobie nie zapomnimy*

Oferuje:

- ❖ czyszczenie pomników, nagrobków, ławeczek itp.
- ❖ dbanie o wygląd estetyczny miejsca pochówku zmarłych
- ❖ pilnowanie by znicze zawsze były zapalone, a kwiaty świeże
- ❖ prace remontowe związane z renowacją nagrobków (malowanie, przyklejanie literek, gipsowanie szczelin itp.)
- ❖ własne ciekawe i nowatorskie propozycje wyglądu nagrobków

Jeżeli brakuje Ci czasu, nie cieszysz się dobrym zdrowiem, mieszkasz daleko od cmentarza lub szukasz taniej, solidnej firmy - to właśnie Niezapominajka jest dla Ciebie! Skontaktuj się z nami jak najszybciej!

„Niezapominajka”
ul. Kwiatowa 19
97-200 Tomaszów Maz.
tel. 724-36-58 lub 0-660-256-256

Czekamy na was codziennie!

X. Podziękowania

Pisząc biznes plan „Niezapominajki” nie moge zapomnieć o wszystkich osobach, które w mniejszy, bądź większy sposób przyczynili się do powstania tego projektu.

W pierwszej kolejności chciałbym bardzo podziękować pani mgr Beacie Janik, za tegoroczną organizację konkursu w mojej szkole, za pomoc i cenne uwagi.

Dziękuję także dyrekcji mojej szkoły oraz pani mgr Danucie Piechocie, za wprowadzenie konkursu (olimpiady) do murów mojej szkoły.

Dziękuję moim kolegom i koleżankom z klasy, którzy pomogli mi sprawnie przeprowadzić ankietę.

Dziękuję wszystkim organizatorom olimpiady, za możliwość sprawdzenia mojej wiedzy z zakresu ekonomii, przedsiębiorczości, Unii Europejskiej i regionu łódzkiego oraz przedstawienia po raz trzeci moich pomysłów i stworzenia kolejnego (mam nadzieję ciekawego) projektu.

Andrzej Adamus

Szanowni Państwo,
„Niezapominajka” to nowa firma usługowa, która zajmuje się czyszczeniem, porządkowaniem, ozdabianiem i drobną renowacją pomników nagrobkowych. Jest to często dla Was bardzo uciążliwe z uwagi na odległość, stan Państwa zdrowia lub po prostu brak czasu.

Celem niniejszej ankiety jest uzyskanie opinii konsumentkiej na temat wybranych usług mojego przedsiębiorstwa.

Ankieta jest anonimowa. Proszę o szczerze odpowiedzi. Poprawną odpowiedź proszę zaznaczyć symbolem X, bądź samemu wpisać. Z góry dziękuję za wypełnienie ankiety.

1. Czy był(a)by Pan(i) zainteresowany/na usługami firmy „Niezapominajka”?
 tak, bardzo
 raczej tak
 nie
 raczej nie
 nie wiem

2. Jaką kwotę mógłby/mogłaby Pan(i) przeznaczyć na usługi mojej firmy?
 20-50zł
 51-80zł
 81-110
 111 i więcej

3. Z jakich usług korzystał(a)by Pan(i) najczęściej i ile skłonny/na był(a)by przeznaczyć na nasze poszczególne usługi? (Proszę wpisać proponowaną kwotę)
 czyszczenie pomników, nagrobków, ławeczek itp. -zł
 dbanie o wygląd estetyczny (np. ustawianie zniczy, poprawianie kwiatów) -zł
 zapalanie zniczy nowych i niewypalonych, wymiana kwiatów świeżych bądź sztucznych itp. -zł
 profesjonalne zdobienie (nasze własne kompozycje) -zł
 drobne prace remontowe związane z renowacją nagrobków (malowanie, przyklejanie literki, gipsowanie szczelin itp.) -zł

4. Jak często chciał(a)by Pan(i) korzystać z naszych usług?
 codziennie
 raz w tygodniu
 raz na 2 tygodnie
 raz miesiącu
 w zależności od potrzeby (np. Święto Zmarłych, Boże Narodzenie itp.)
 inne (proszę wpisać).....

5. Czy uważa Pan(i), że usługi proponowane przez moje przedsiębiorstwo są potrzebne?
 tak, ale tylko dla ludzi zamożnych
 tak, dla wszystkich
 nie
 raczej nie
 nie wiem
 propozycja własnej opinii.....

6. Co skłoniłoby Pana/Panią do korzystania z naszych usług? (można zaznaczyć kilka odpowiedzi)

- atrakcyjność usług
- odpowiednie ceny
- brak czasu
- stan zdrowia
- odległość miejsca zamieszkania od cmentarza
- inne powody (jakie?).....

Płeć:

- kobieta
- mężczyzna

Miejsce zamieszkania:

- miasto
- wieś

Wiek:.....(lat)

Czym się Pan/Pani zajmuje?

- uczę się
- pracuję
- prowadzę firmę
- jestem emerytem/rencistą
- jestem os. niepełnosprawną/inwalidą
- jestem bezrobotny/na

Wykształcenie:

- podstawowe
- gimnazjalne
- średnie
- wyższe

Z ilu osób składa się Pana/Pani gospodarstwo domowe?

- tylko ze mnie
- 2 osoby
- 3 osoby
- 4 osoby
- 5 i więcej osób

Jaki jest miesięczny dochód na 1 osobę w Państwa gospodarstwie domowym?

- poniżej 150 zł
- 150-250 zł
- 251-350 zł
- 351-450 zł
- 451-550 zł
- powyżej 550 zł