(MIEJSCE NA TWOJE LOGO, O ILE TAKOWE POSIADASZ)

 **(nazwa twojego projektu) Biznes Plan**

(adres twojej firmy)

E-mail: (twój e-mail kontaktowy)

Telefon: (twój numer kontaktowy)

Klauzula o poufności

Niniejsze materiały stanowią tajemnice przedsiębiorstwa.

Zabronione jest rozpowszechnianie ich w jakikolwiek sposób bez zgody uprawnionej osoby a także udzielanie informacji o ich treści osobom nieuprawnionym bądź trzecim.

**1 Opis firmy**

**1.1 Ogólny opis firmy**

**Opis twojego projektu, czym się zajmuje, do kogo trafia i jaki problem rozwiązuje. Jeśli posiadasz to możesz załączyć również głowne hasło przewodzące którym dysponuje Twój projekt.**

**1.2 Odbiorcy**

**Tutaj wymien grupy odbiorcow do których kierujesz swój produkt i poprzyj argumentem, dlaczego to wlasnie do nich kierujesz swoje rozwiazanie.**

**1.3 Struktura własnościowa firmy**

**To miejsce na strukturę udziałową Twojej firmy, czyli pokazanie kto ma w niej udziały. Wzór:**

Jan Kowalski - pomysłodawca - 45%(2 500 akcji)

Rafał Nowak – programista – 15%(1 500 akcji)

Natalia Duda – grafik – 10%(1 000 akcji)

Equity Capital Inc. - fundusz inwestycyjny – 30%(3 000 akcji)

**2 Opis przedsięwzięcia**

**2.1 Cele**

**Tutaj przekaż jakie cele chcesz aby Twój projekt osiągnął w latach które obejmuje biznes plan. Wzór:**

- Zdobycie 100 000 klientów

-Roczny wzrost sprzedaży na poziomie 250%

-Ułatwienie dostępu do produktów odzieżowych dzięki obsłudze klientów on-line przez aplikację mobilną

**2.2 Misja**

Opisz misję, którą kieruje się Twoja firma.

**2.3 Kluczowe elementy sukcesu**

**Tutaj wymien Twoje główne elementy które mają wpływ na Twój przyszły sukces. Wzór:**

- **Rozbudowany i doświadczony zespół** posiadający kompetencje kluczowe do rozwoju biznesu

- **Koncepcja potwierdzona przez rynek.** Testową wersję aplikacji pobrało 5 tysięcy użytkownikow pomimo braku działań promocyjnych.

**2.4 Analiza SWOT**

**Analiza SWOT polega na wypisaniu Twoich: Mocnych stron, Słabych stron, Szans i Zagrożeń**

*Przykład:*

Mocne strony:
-Doświadczony zespół specjalistów

-Potwierdzona przez rynek koncepcja

Słabe strony:
-Brak budżetu marketingowego

-Brak własnego zespołu programistów

Szanse:
-Luka na rynku i duży potencjał wzrostu sprzedaży

-Pozyskanie dużej liczby klientów bez wkladu marketingowego dzięki braku konkurencji

Zagrożenia:
-Mozliwosc pojawienia się konkurencyjnych firm

-Spadek klientow spowodowany sytuacja gospodarcza

*(Pamiętaj, że to tylko przykłady. Wszystko pisz po swojemu, najlepiej o wiele więcej niż wypisane powyżej).*

**2.5 Badania i rozwój projektu**

**Jeśli idziesz po kapitał z dotacji bądź do funduszu który dysponuje środkami z Unii Europejskiej wypisz tutaj co chcesz badać i rozwijać oraz w jakich terminach. Jeśli nie potrzebujesz możesz usunąć ten element.**

**3 Plan działań**

 **3.1 Kamienie milowe**

**Wypisz tutaj swoje kluczowe kroki – czyli kamienie milowe, które chcesz osiagnąć i kiedy to zrobisz. Wzór:**

1. Praca nad aplikacją mobilną - 30.03.2020-30.06.2020

2. Przygotowania kampanii reklamowej – 10.04.2020-14.05.2020

3. Premiera aplikacji – 01.07.2020

4. Osiągnięcie 1 000 użytkowników - 01.08.2020

**3.2 Plan komunikacji**

Tutaj opisujesz w jaki Sposób będzie prowadzona komunikacja w Spółce oraz na zewnatrz(np. w mediach czy reklamie).

**3.3 Harmonogram działań**

**Tutaj przedstaw swój harmonogram dzialan, co po kolei będzie wykonane. Wzór:**

1. Zamknięcie procesu inwestycji.
 2. Ukończenie aplikacji na iOS.
 3. Budowa aplikacji na Android

4. Pozyskanie rundy finansowania Serii A.
5. Zwiększenie zatrudnienia.
6. Implementacja funkcji opartych o rozszerzoną rzeczywistość.

**3.4 Kluczowe wskaźniki efektywności**

**Podaj kluczowe mierzalne wskazniki po których można oceniać, czy biznes idzie w dobrą stronę.**

 **Przykład:**

**Liczba pobrań aplikacji** - dzięki temu wskaźnikowi będziemy wiedzieć ile osób zdecydowało pobrać się naszą aplikację. Czynnik ten będzie najbardziej istotniejszym po wypuszczeniu produktu na rynek ponieważ będzie on wpływał na wycenę Spółki. Duża liczba pobrań będzie świadczyć o zainteresowaniu na rynku naszym produktem oraz przyniesie nam ogromny odzew od użytkowników, który będziemy mogli wykorzystać i wprowadzić dodatkowe rzeczy w aplikacji.

**Liczba dziennych aktywnych użytkowników aplikacji (Daily Active Users)** - wskaźnik ten pokaże nam, jaka liczba użytkowników korzysta aktywnie z aplikacji co najmniej raz dziennie. W późniejszym etapie rozwoju aplikacji będzie to najważniejszy czynnik bardzo mocno wpływający na wycenę Spółki, świadczący o zaangażowaniu użytkowników w naszej aplikacji. Na podstawie liczby DAU bardzo łatwo można określić potencjalne przychody reklamowe oraz subskrypcyjne.

**Liczba miesięcznych aktywnych użytkowników aplikacji (Monthly Active Users)** - wskaźnik ten pokaże nam, jaka liczba użytkowników korzysta aktywnie z aplikacji co najmniej raz w miesiącu. Wskaźnik ten będzie ważny po wypuszczeniu aplikacji na rynek i w tym momencie będzie kluczowy dla wyceny.

**Ilość spędzanego czasu w aplikacji przez użytkowników -** dzięki tej statystyce będziemy wiedzieć ile czasu w aplikacji spędzają nasi użytkownicy. Wiedząc ile czasu użytkownicy spędzają użytkownicy w aplikacji, będziemy mogli oszacować ile reklam możemy wyświetlić im w tym czasie oraz jak bardzo są zaangażowani w aplikacji. Większa ilość czasu spędzonego w aplikacji będzie oznaczać, iż aplikacja daje użytkownikom dużą wartość, a co za tym idzie nasze przychody reklamowe oraz subskrypcyjne będą większe.

**3.5 Miejsce realizacji przedsięwzięcia**

**Opisz w jakiej lokalizacji będziesz prowadzil swój biznes oraz poprzyj argumentem dlaczego wybrałeś taką lokalizację.**

**4 Analiza Rynku**

**4.1 Analiza rynku – potrzeby, trendy, wzrost rynku**

**Opisz rynek na którym działasz. Zawrzyj w opisie potrzeby klientów, trendy występujące na rynku. Przedstaw również w jakim tempie rozwija się rynek. Możesz pokazać tez czym różnisz się od innych firm w Twojej branży.**

**5 Sprzedaż**

**5.1 Opis produktu**

**Opisz swój produkt bądź produkty które będziesz oferować swoim klientom bądź użytkownikom, krótko i zwięźle. Wzór:**

Produktem marki …...., jest sklep prowadzony przez aplikację mobilną, oferujący modne dodatki odzieżowe dla kobiet.

**5.2 Modele przychodowe**

**Tutaj opisz swoje metody zarabiania. Może to być naprzykład zwykła sprzedaż produktów bądź subskrypcyjna.**

**5.3 Szacowane przychody**

**Oszacuj swoje przychody za każdy rok który obejmuje ten biznes plan.**

**5.4 Porównanie produktu z konkurencją**

**Porównaj swój produkt z konkurencją, pokaż co robisz lepiej i czym róznisz się od konkurencji.**

**5.6 Pozycja na rynku**

**Pokaż jaką pozycję na rynku obecnie zajmujesz bądź jaką pozycję na rynku chcesz zająć w najbliższej przyszłości. Przekaż argumenty ukazujące, ze tak wlasnie się stanie.**

**5.7 Technologie**

Jeśli Twój produkt ma powiązanie z technologią, wypisz tutaj technologie użyte do realizacji Twojego przedsięwzięcia.

**6 Zespół zarządzający**

**6.1 Kadra**

**W tym miejscu wymień kluczową kadrę w Twoim projekcie, czyli pracowników grających kluczową rolę wraz z opisem czym się zajmują i jakie mają doświadczenie i wykształcenie.**

**Bartosz Wawrzyniak - Chief Executive Officer** - odpowiedzialny za wyznaczanie strategii w spółce, kontakty z urzędami, sprawy księgowe oraz rozwój produktu. Jest jednym z pomysłodawców.

Posiada 2-letnie doświadczenie w prowadzeniu startupów związanych z aplikacjami mobilnymi.

 **Patryk Nawrocki - Chief Marketing Officer** - odpowiedzialny za pracę nad produktem, marketing oraz pozyskiwanie finansowania. Jest jednym z pomysłodawców.

Posiada 2-letnie doświadczenie w prowadzeniu startupów związanych z aplikacjami mobilnymi, UI/UX designie oraz wystąpieniach publicznych.

**7 Marketing i Promocja**

**7.1 Strategia Marketingu i Promocji**

**Opisz tutaj swoją strategię marketingową, czyli sposoby dotarcia do odbiorców Twojego produktu.**

**7.2 Umiejscowienie**

**7.2.1 Rynki docelowe**

**Przekaż tutaj informacje na jakich rynkach docelowo będzie prowadzona kampania marketingowa czyli na jakich rynkach Twój produkt będzie oebcny.**

**7.2.2 Kanały sprzedaży**

**Wymień kanały sprzedaży, których będziesz używał. Przykład:**
 - Reklama wideo na Instagram Stories

-Sponsorowane posty na Facebook

-Promowanie wideo na Youtube