

Spis treści

Wstęp (15)

Część I Plan badania (19)

ROZDZIAŁ 1. Przeanalizuj cele (21)

Biznesplan: fakty i mity (21)

Określenie strategicznego kierunku (22)

Komunikowanie się z potencjalnymi inwestorami (22)

Kto jest prawdziwym adresatem twojego biznesplanu (23)

Biznesplan i klienci (23)

Biznesplan i pracownicy (24)

Biznesplan i inwestorzy (24)

Dlaczego twoja firma potrzebuje biznesplanu (25)

Z czego składa się dobry biznesplan (26)

Kto pisze twój biznesplan? (27)

Jak przejść od pomysłu do rzeczywistości (28)

Jak zdefiniować sukces (29)

Zadanie domowe (29)

ROZDZIAŁ 2. Przeanalizuj swojego odbiorcę (31)

Kto jest odbiorcą twojego biznesplanu (31)

Pisanie dla odbiorcy (33)

Nie jesteś swoim własnym odbiorcą (33)

Twoi pracownicy nie są odbiorcami (34)

Twoi klienci nie są odbiorcami (35)

Twoi odbiorcy to twoi inwestorzy (36)

Jak zrozumieć konkretnego odbiorcę (37)

Bankierzy i urzędnicy odpowiedzialni za udzielanie pożyczek (37)

Drobni inwestorzy (38)

Inwestorzy strategiczni (39)

Fundusze wysokiego ryzyka (40)

Czego dokonali już inni (41)

Wybór planu (41)

Jak zdobyć plan (42)

Co dalej z planem (42)

Zadanie domowe (43)

ROZDZIAŁ 3. Przeanalizuj rynek (45)

Dlaczego analiza rynku jest istotna (45)

Wszystko zależy od rynku (45)

Jak być w kontakcie (46)

Definiowanie rynku (47)

Rynek twojej konkurencji to także twój rynek (48)

Ogólnie czy szczegółowo (48)

Twój rynek - jak widzą go inni (48)

Rynek w liczbach (49)

Zbieranie danych (49)

Tworzenie własnej bazy danych (50)

Szczegółowy opis rynku (51)

Przewidywanie przyszłości (52)

Co na to specjaliści (53)

Extrapolacja obecnych trendów (54)

Przewidywanie przyszłego rozwoju (54)

Jak to wszystko razem poskładać (55)

Kluczowe informacje o rynku (55)
Zadanie domowe (56)

ROZDZIAŁ 4. Przeanalizuj swoje zalety (57)

Co robisz dobrze (57)
Różne rodzaje zalet (58)
 Zalety produktu (58)
 Zalety marki (59)
 Zalety marketingowe i reklamowe (59)
 Zalety sprzedaży i dystrybucji (60)
 Zalety operacyjne (60)
 Inne zalety (60)
Określanie zalet (61)
Jak wykorzystywać zalety (61)
Jak informować o własnych zaletach (62)
Słabe strony - jak je znaleźć (63)
 Różne rodzaje wad (63)
 Określanie wad (65)
 Naprawianie tego, co nie działa, czyli jak zminimalizować negatywne wpływy (65)
 Bądź świadom własnych wad (66)
Kompletowanie listy zalet i wad (66)
Zadanie domowe (68)

ROZDZIAŁ 5. Przeanalizuj strategię (69)

Czym jest twoja firma i do czego zmierza (69)
Wizja (70)
Misja (71)
Cele (71)
Strategia (72)
Taktyka (73)
Do czego zmierza twoja firma (73)
Firma w przyszłości - jak to wszystko osiągnąć? (75)
Strategia wzrostu (75)
Strategia produktu (76)
Strategia cenowa (76)
Strategia marketingowa (77)
Strategia sprzedaży (77)
Strategia dystrybucji (78)
Strategia operacji wewnętrznych (78)
Strategia zarządzania (78)
Strategia pozyskiwania środków finansowych (79)
Elementy dobrej strategii biznesowej (79)
Zadanie domowe (80)

ROZDZIAŁ 6. Przeanalizuj różne opcje (81)

Potrzebne pieniądze - ile i dlaczego (81)
 Po co ci te pieniądze? (81)
 Ile pieniędzy potrzebujesz? (83)
 Co teraz? (84)
Finansowanie bez odsprzedawania udziałów (85)
 Banki i pożyczkodawcy: pożyczanie potrzebnych pieniędzy (85)
 Samofinansowanie: działanie na własną rękę (87)
Finansowanie z udziałem sprzedaży udziałów (88)
 Drobni inwestorzy: krewni i przyjaciele (89)
 Inwestorzy strategiczni: wielka kasa dla wielkich firm (91)
 Fundusze wysokiego ryzyka: liczy się wzrost (93)
Jaka opcja jest najodpowiedniejsza dla twojej firmy? (96)
 Porównywanie opcji (96)
 Najlepsze opcje dla małych firm (97)

- Najodpowiedniejsze opcje dla nowych i ambitnych firm (97)
- Najlepsze opcje dla rozwijających się i już istniejących firm (98)
- Najlepsze opcje dla firm w tarapatkach finansowych (99)
- Zadanie domowe (99)

Część II Wykreuj plan (101)

ROZDZIAŁ 7. Stwórz zarys planu (103)

- Opowiadanie o firmie (103)
- Elementy typowego biznesplanu (104)
 - Podstawowy zarys (105)
 - Dostosowanie historii do planu (106)
 - A co z objętością? (106)
 - Zmiany (107)
- Jak dopasować plan do firmy (109)
 - Dopasowywanie organizacji firmy do zarysu planu (109)
 - Dopracowywanie zarysu (109)
 - Dodawanie pozostałych elementów (110)
- Zadanie domowe (111)

ROZDZIAŁ 8. Zorganizuj swoje środki (113)

- Przygotowania (113)
 - Podział całego zadania na mniejsze fragmenty (114)
 - Wyznaczenie koordynatora projektu (114)
 - Zanim zaczniesz, zdecyduj, czego ci potrzeba (115)
 - Stworzenie harmonogramu pracy (115)
- Jakiej pomocy potrzebujesz? (116)
 - Ktoś, kto zna twoją firmę (117)
 - Ktoś, kto zajmowałby się poszczególnymi częściami i elementami (117)
 - Ktoś, kto potrafi jednocześnie pisać i zna się na sprzedawaniu (117)
 - Ktoś, kto zna się na profesjonalnej szacie graficznej (118)
- Kto się nadaje do takiej pracy? (119)
 - Ty (119)
 - Pracownicy (119)
 - Ludzie z zewnątrz (120)
- Kto co robi? (120)
- Zadanie domowe (120)

ROZDZIAŁ 9. Uporządkuj liczby (123)

- Krótki kurs finansowy (123)
 - Dochody, koszty i zyski (123)
 - Środki trwałe i zobowiązania finansowe (124)
 - Różnica między zyskami a gotówką (125)
- Podstawowe zestawienia finansowe (126)
 - Zestawienie przychodów (127)
 - Bilans finansowy (130)
 - Prognoza przepływu gotówki (131)
 - Inne zestawienia finansowe (132)
 - Założenia (133)
- Marże i stosunki (134)
 - Marża brutto (134)
 - Marża EBITDA (134)
 - Marża netto (135)
 - Zwrot inwestycji (135)
 - Współczynnik bieżący (136)
 - Współczynnik szybkich środków trwałych (136)
 - Stosunek długu do kapitału własnego (136)
- Zadanie domowe (137)

Część III Zaplanuj pisanie (139)

ROZDZIAŁ 10. Streszczenie menedżerskie (141)

- Po co pisać streszczenie menedżerskie (141)
- Jak streścić plan (142)
- Różne rodzaje streszczeń (143)
 - Narracja prosta (143)
 - Narracja z podtytułami (143)
 - Narracja z tabelą finansową (144)
 - Streszczenie z wypunktowaniem (145)
 - Mieszanka narracji i wypunktowania (147)
- Co zamieścić w streszczeniu menedżerskim (147)
 - Możliwości (149)
 - Strategia rynkowa (149)
 - Strategia biznesowa (150)
 - Cele finansowe (150)
- Czego nie zamieszczać w streszczeniu menedżerskim (151)
 - Organizacja i operacje (151)
 - Zarząd (152)
 - Główne kompetencje i wyzwania (152)
 - Szczegóły sytuacji finansowej (152)
 - Wykresy i diagramy (153)
- Różne podejścia (153)
 - Opisz firmę już na samym wstępie (153)
 - Poproś o pieniądze (153)
 - Szczegóły zamieść na marginesie (154)
- Co zrobić, jeśli streszczenie jest zbyt długie (154)
- Lista zagadnień zawartych w streszczeniu menedżerskim (156)
- Zadanie domowe (156)

ROZDZIAŁ 11. Wizja i misja (157)

- Deklaracja wizji (157)
 - Kryteria dobrej deklaracji wizji (158)
 - Przykłady wizji (158)
- Deklaracja misji (159)
 - Kryteria dobrej deklaracji misji (159)
 - Przykłady misji (160)
- Prezentacja wizji i misji (161)
- Lista elementów deklaracji misji (161)
- Zadanie domowe (162)

ROZDZIAŁ 12. Możliwości (163)

- Wybór potrzebnych danych (163)
 - Dane potrzebne i możliwe do zdobycia (163)
 - Gdzie szukać danych (164)
 - Co zrobić, kiedy nie można znaleźć odpowiednich danych (166)
 - Ile danych wystarczy? (167)
 - Nie zapomnij podać źródła (168)
 - Pisanie części poświęconej możliwościom (169)
- Przedstawianie informacji w formatach alternatywnych (170)
 - Wypunktowanie (170)
 - Tabele (171)
 - Wykresy i diagramy (171)
 - Obrazki i grafika (175)
- Możliwości - lista kontrolna (177)
- Zadanie domowe (177)

ROZDZIAŁ 13. Strategia rynkowa (179)

- Rozwijanie strategii rynkowej (179)

- Pisanie części poświęconej strategii rynkowej (180)
- Produkt (181)
 - Definiowanie produktu (181)
 - PCO, czyli pozycja, cena, opakowanie (181)
- Sprzedaż i dystrybucja (182)
- Marketing (183)
- Porównanie konkurencyjne (185)
 - Lista kontrolna strategii rynkowej (186)
- Zadanie domowe (186)

ROZDZIAŁ 14. Strategia biznesowa (187)

- Tworzenie strategii biznesowej (187)
- Definiowanie modelu przeprowadzanych transakcji (188)
 - Strumień dochodów (189)
 - Marża zysku (190)
 - Udziały w rynku (191)
 - Wzrost (192)
- Identyfikacja koniecznych inicjatyw strategicznych (193)
- Sporządzanie terminarza (194)
- Lista kontrolna strategii biznesowej (195)
- Zadanie domowe (196)

ROZDZIAŁ 15. Organizacja i operacje (197)

- Pierwszy zarys i przygotowanie (197)
 - Tworzenie planu (197)
 - Kompletowanie danych (198)
- Prezentacja organizacji (199)
- Opis przeprowadzanych operacji (201)
 - Rozwój produktu (202)
 - Produkcja (202)
 - Składowanie i dystrybucja (202)
 - Sprzedaż (202)
 - Marketing (202)
 - Informacja technologiczna (202)
 - Finanse i rachunkowość (203)
 - Pomieszczenia (203)
 - Kontakty osobowe (204)
 - Prawa autorskie i patenty (204)
 - Koncesje (204)
- Lista kontrolna organizacji i operacji (204)
- Zadanie domowe (205)

ROZDZIAŁ 16. Zarząd (207)

- Odpowiednie wprowadzenie (207)
- Pisanie przekonującego życiorysu (207)
- Lista osób (209)
 - Definiowanie zarządu głównego (209)
 - Rada nadzorcza (210)
 - Wykorzystanie dużych i strategicznych inwestorów (210)
 - Wykorzystanie doradców (210)
- Kolejność na liście (211)
- Lista kontrolna zarządu (211)
- Zadanie domowe (212)

ROZDZIAŁ 17. Główne kompetencje i wyzwania (213)

- Prezentacja zalet i wad firmy (213)
 - Jeden lub dwa podrozdziały? (214)
 - Alternatywne tytuły (214)
 - Tekst, wypunktowanie czy tabelki (214)

- Wyzwania (216)
- Prezentowanie głównych kompetencji (217)
 - Wybór zalet (217)
 - Jak pisać o zaletach? (217)
- Prezentacja wyzwań (218)
 - Dobór wyzwań (219)
 - Jak zamienić wyzwania w zalety? (219)
- Lista kontrolna głównych kompetencji i wyzwań (220)
- Zadanie domowe (220)

ROZDZIAŁ 18. Finanse (223)

- Jakie dane należy zamieścić (223)
- Główne zestawienia finansowe (223)
- Ile szczegółów? (225)
- Przygotowywanie prognoz (225)
- Prognozowanie oddolne (227)
- Prognozowanie odgórne (228)
- Odpowiedni format dla pożądanego efektu (229)
- Dlaczego liczby wyglądają tak mało efektownie? (229)
- Wybór stylu (230)
- Lista kontrolna finansów (233)
- Zadanie domowe (234)

Część IV Zaplanuj odpowiednią prezentację (235)

ROZDZIAŁ 19. Aneksy i załączniki (237)

- Jak i kiedy używać aneksów i załączników (237)
- Potencjalne dodatki do twojego biznesplanu (238)
 - Dodatkowe dane na temat rynku (239)
 - Wyniki badań i raporty analityków (239)
 - Aktualności (239)
 - Komunikaty prasowe (240)
 - Informacje o produkcji (240)
 - Broszury i materiały marketingowe (241)
 - Historia i sukcesy (241)
 - Strony internetowe (242)
 - Słownik pojęć (242)
 - Dodatkowe dane finansowe (243)
 - Infrastruktura informatyczna (243)
 - Dodatkowe zestawienia (243)
 - Szczegółowe procesy (243)
 - Listy inwestorów (245)
 - Życiorysy kadry kierowniczej (245)
 - Inne szczegółowe informacje z głównej części dokumentu (245)
- Lista kontrolna aneksów i załączników (245)
- Zadanie domowe (246)

ROZDZIAŁ 20. Spis treści i indeks (247)

- Elementy ułatwiające poruszanie się po dokumencie (247)
- Dodawanie numerów stron (248)
- Ręczne numerowanie stron (249)
- Automatyczne numerowanie stron (249)
- W którym miejscu zacząć numerowanie (249)
- Alternatywne formaty numerowania (249)
- Przypisywanie nagłówków (250)
- Tworzenie spisu treści (251)
- Dołączanie indeksu (251)
- Używanie przypisów dolnych i końcowych (252)
- Lista kontrolna elementów ułatwiających poruszanie się po dokumencie (254)

Zadanie domowe (255)

ROZDZIAŁ 21. Formatowanie i drukowanie (257)

Zaprojektuj swój sukces (258)

Formatowanie twojego dokumentu (259)

Wybór programu (259)

Wykonywanie pracy (260)

Czarno-biały czy kolorowy? (260)

Wybór palety kolorów (261)

Formatowanie strony (262)

Formatowanie nagłówków i stopek (263)

Formatowanie nagłówków (263)

Formatowanie tekstu (264)

Formatowanie spisów (265)

Formatowanie obiektów graficznych (265)

Formatowanie strony tytułowej (266)

Zanim wydrukujesz - sprawdź (266)

Drukowanie twojego biznesplanu (267)

Wybór drukarza (267)

Formaty pliku (268)

Przeniesienie pliku (269)

Kolory (270)

Papier (270)

Bindowanie (271)

Drukowanie i sprawdzanie (271)

Drukowanie listy sprawdzającej (272)

Zadanie domowe (272)

Część V Plan na sukces (273)

ROZDZIAŁ 22. Prezentacja biznesplanu (275)

Wydrukowałeś już swój biznesplan - jaki powinien być twój następny krok? (275)

Przeniesienie biznesplanu do programu PowerPoint (277)

Tytuł (278)

Streszczenie menedżerskie (279)

Wizja (279)

Misja (279)

Możliwości (279)

Strategia rynkowa (280)

Strategia biznesowa (280)

Organizacja i operacje (281)

Zarządzanie (281)

Główne kompetencje (281)

Finanse (282)

Załączniki (282)

Zaprezentowanie twojego planu (283)

Powiedz, nie czytaj (283)

Przygotuj i ćwicz (283)

Przygotowanie się na spotkanie z gośćmi o różnej osobowości (284)

Publiczność pasywna (284)

Publiczność aktywna (285)

Po prezentacji (286)

Prezentacja list sprawdzających (287)

Zadanie domowe (288)

ROZDZIAŁ 23. Wykorzystaj plan (289)

Dlaczego biznesplany są często ignorowane? (289)

Dzielenie się planem (290)

Kto powinien zobaczyć plan? (291)

- Co powinni przede wszystkim zobaczyć? (291)
- Jak zaprezentować plan? (297)
- Rozszerzanie planu (299)
- Zarządzanie przy pomocy planu (300)
- Lista sprawdzająca proces wprowadzania planu w życie (301)
- Zadanie domowe (302)

ROZDZIAŁ 24. Stwórz plan emisji akcji (303)

- Prywatna i publiczna oferta akcji (304)
 - Prywatna emisja (304)
 - Oferta publiczna (305)
- Proces prywatnej emisji akcji (306)
- Dlaczego potrzebujesz planu? (307)
 - Czego oczekują inwestorzy? (307)
 - Czego wymagają prawnicy? (308)
- Tworzenie planu (309)
 - Pierwsza strona (310)
 - Opis oferty (311)
 - Czynniki ryzyka (312)
 - Określone transakcje (313)
 - Pozostałe wiadomości (314)
- Lista sprawdzająca PPM (314)
- Zadanie domowe (315)

Dodatki (317)

DODATEK A Streszczenie rozdziałów (319)

DODATEK B Szkic (325)

Skorowidz (329)