

Marzena Łotys, Cezary Łotys

JAK ZAŁOŻYĆ MAŁĄ FIRMĘ ?

PORADNIK DLA NIEZDECYDOWANYCH



Fundacja Wspomagania Wsi

SPIS TREŚCI

Zaproszenie, czyli dlaczego warto przeczytać ten poradnik?	2
--	---

Rozdział 1

Przymiarka czyli ja, jako właściciel małej firmy	7
1. Po co i dlaczego, czyli z jakiego powodu myśl o założeniu firmy chodzi mi po głowie?	11
□ Ważne cele życiowe a prowadzenie firmy	11
□ Co jest ważne w pracy?	13
□ „Trzy powody, aby założyć firmę”	14
□ Współdziałanie, czyli jak radzę sobie w kontaktach z ludźmi?	17
□ „Ludzie już tacy są” czyli co myślę o naturze ludzkiej?	19
□ „Nastaw uszy” - czy jestem dobrym słuchaczem?	22
□ „Sztuka rozmowy” – czy wiem po co rozmawiam z ludźmi?	28
□ „Asertywność” – czy umiem bronić swoich praw?	31
□ „Konflikty” czyli czego szukam : wojen czy kompromisów ?	36
2. Czy potrafię sobie radzić w trudnych sytuacjach?	43
3. Czy potrafię działać planowo?	46

Rozdział 2

Pomysł, czyli czym może zająć się moja firma?	51
1. „To lubię”	55
2. „To umiem”	56
3. „Moje kluczowe umiejętności”	61

Rozdział 3

Czego ludziom trzeba, czyli jak dostosować swoją ofertę do potrzeb klientów?	64
1. Marketing – co to takiego?	65
2. Analiza makrootoczenia	72
3. Jaki typ konsumenta mogę obsługiwać?	75
□ Wybór wartości czyli jakie potrzeby klientów mogę zaspokajać ?	77
Segmentacja rynku	77
Wybór rynku docelowego.	80
Szacowanie popytu na rynku docelowym.	82
Zbieranie informacji na temat konkurentów	84
Szacowanie przyszłego popytu	86
Różnicowanie i pozycjonowanie produktu	87
□ Dostarczanie wartości klientom	94
Jaki produkt?	95

Usługa jako produkt	100
Jak ustalić cenę?	107
Cena a popyt	110
Wybór metody ustalania ceny	112
Dystrybucja, czyli w jaki sposób dotrzeć z produktem do klienta?	116
□ Promocja czyli komunikacja z klientami	121
Przekazywanie klientowi informacji o wartości	121
Reklama	122
Promocja sprzedaży	123
Public relations	124
Sprzedaż osobista	125

Rozdział 4

Obliczenia – czy to się opłaca?	127
1. Bilans otwarcia	129
2. Jak obliczać koszty i zyski?	130
3. Jak obliczać progi rentowności?	132
4. Jak obliczyć punkt opłacalności?	134
5. Jak obliczyć wskaźnik bezpieczeństwa?	135
6. Analiza wrażliwości	136
7. Rachunek wyników i cash flow	139
8. Wskaźniki statystyczne	140
9. Zmiana wartości pieniądza w czasie	142
10. Długookresowe planowanie finansowe	147

Rozdział 5

Dziura czyli skąd wziąć brakujące pieniądze?	153
1. Wewnętrzne źródła finansowania Twojego przedsięwzięcia	154
□ Zysk netto	154
□ Amortyzacja	155
2. Zewnętrzne źródła finansowania Twojego przedsięwzięcia	156
□ Kredyt kupiecki	156
□ Krótkoterminowy kredyt bankowy	159
□ Kredyt wekslowy	160
□ Kredyt odbiorcy	161
□ Faktoring	162
□ Zobowiązania stałe	162
□ Niekomercyjne formy wspierania małej przedsiębiorczości	163
□ Leasing	164

Rozdział 6

Zakładanie firmy, czyli nie taki diabeł straszny jak go malują	165
1. W jakiej formie zarejestrować planowaną działalność?	166
□ Indywidualna działalność gospodarcza	169
□ Spółka cywilna	171
□ Spółka jawna	172
□ Spółka komandytowa	173
□ Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	173
□ Spółka akcyjna	174
2. Trochę o papierach i podatkach czyli nie taki straszny diabeł	176
□ Ryczałt od dochodów ewidencjonowanych	176
□ Karta podatkowa	182
□ Podatkowa księga przychodów i rozchodów	183

Załączniki

I. Informacje na temat Programu Mikropożyczek Fundacji Wsparcia Wsi	185
Załącznik 1	
Wykaz podstawowych przepisów dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą	187
□ Formy działania	187
□ Ubezpieczenia	188
□ Podatki	188
□ Ewidencja	189
Załącznik 2	
Zestaw dokumentów do zarejestrowania na przykładzie Marcina Florczyka	190
3A. Wzór zgłoszenia do ewidencji działalności gospodarczej	190
3B. Wniosek o wpis do Krajowego Rejestru Urzędowego Podmiotów Gospodarki Narodowej. RG-1	192
3C. Zgłoszenie identyfikacyjne osoby fizycznej prowadzącej samodzielnie działalność gospodarczą. NIP-1	196
3D. Oświadczenie o wyborze zwolnienia od podatku od towarów i usług. VAT-6	200
3E. Zgłoszenie płatnika składek. ZUS ZFA	202
3F. Zgłoszenie do ubezpieczeń	204
3G. Zgłoszenie rejestracyjne w zakresie podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego. VAT-R	206
II. Fundacja Wsparcia Wsi.	209

ZAPROSZENIE

CZYLI

DLACZEGO WARTO PRZECZYTAĆ TEN
PORADNIK ?



DROGI CZYTELNIKU,

Proponujemy Ci poradnik stanowiący podsumowanie naszych doświadczeń związanych z prowadzeniem szkoleń z zakresu małej przedsiębiorczości. Szkolenia te prowadziliśmy na terenach, gdzie problem bezrobocia spędza sen z powiek wielu osobom. Niestety takich regionów w Polsce nie brakuje. W trakcie szkoleń mieliśmy okazję spotkać wiele osób, które zastanawiały się nad rozpoczęciem działalności „na własny rachunek”. Tylko nieliczni przychodzili z gotowym pomysłem. Ci oczekiwali przede wszystkim pomocy w poradzeniu sobie z formalnościami związanymi z zakładaniem i prowadzeniem firmy. Dla większości osób zapisanie się na szkolenie „Jak założyć małą firmę?” było raczej efektem bezradności i zagubienia .

Ludzie mówili :

„Straciłem pracę. Nie mam z czego żyć. Cały czas szukałem pracy, ale nic nie znalazłem. A przecież tyle lat uczciwie przepracowałem w jednym zakładzie. To niesprawiedliwe!”

„Nie byłem przygotowany na utratę pracy. Spadło to na mnie nagle i niespodziewanie. Wydawało mi się, że może to spotkać innych, ale nie mnie.”

Osoby, które tracą pracę często tracą też wiarę w siebie.



Niestety, w niektórych miejscowościach znalezienie pracy jest bardzo trudne. Jesteśmy albo za starzy albo za młodzi. Mamy nie takie doświadczenie zawodowe, jakiego oczekują pracodawcy, nie takie kwalifikacje. Nie mamy też znajomych , którzy mogliby nam pomóc w poszukiwaniu pracy, bo oni też mają niepewną sytuację.

Ludzie więc mówili:.

„Jakie to niesprawiedliwe. Przecież mam doświadczenie, jestem dobrym fachowcem, a teraz zakładu nie ma , a ja i moja rodzina nie mamy z czego żyć i nikt nie chce nam pomóc.”

Jednak bunt i żądanie pomocy nie rozwiązuje problemu. Krzyk nie działa dobrze ani na potencjalnych pracodawców ani na urzędników. Niewiele też może pomóc zwiększenie zasiłków z opieki społecznej.

I wtedy, w którymś momencie przychodzi myśl... A MOŻE COŚ „NA WŁASNY RACHUNEK”?

Dla niektórych osób jest to rzeczywiście czasami najlepsze rozwiązanie. Dla jakich?

PRZEDE WSZYSTKIM PRZEDSIĘBIORCZYCH !

I to jest właśnie pierwsze zadanie tego poradnika:

POMÓC CI OCENIĆ RACJONALNIE SWOJE MOŻLIWOŚCI, OKREŚLIĆ PREDYSPOZYCJE POTRZEBNE DO PROWADZENIA MAŁEGO BIZNESU.

Poradnik jest przeznaczony dla osób stojących na rozdrożu, wahających się, zagubionych, niepewnych swoich pomysłów. Będziemy w nim starali się Ciebie przekonać do kilku prawd, które, jak wynika z naszych doświadczeń, są szczególnie ważne dla rozpoczynających działalność gospodarczą „od zera”. A oto te sprawdzone przez nas prawdy :

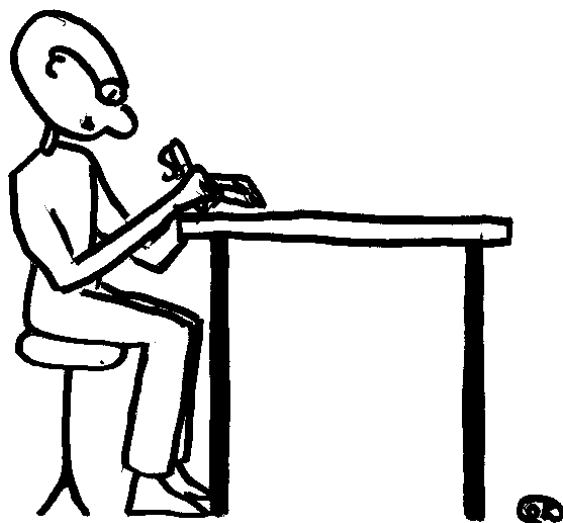
SZANSE W BIZNESIE TRZEBA SOBIE STWORZYĆ SAMEMU.

NIC NIE ZROBI SIĘ SAMO. ABY COŚ OSIĄGNĄĆ TRZEBA WŁOŻYĆ WIELE WYSIŁKU.

ZANIM ZACZNIE SIĘ DZIAŁAĆ TRZEBA WSZYSTKO DOBRZE PRZEMYŚLEĆ.

LEPIEJ ROBIĆ BŁĘDY NA PAPIERZE NIŻ W ŻYCIU.

Nie są to pewnie hasła ani szczególnie odkrywczе ani atrakcyjne. Z pewnością dla większości z nas ciężka praca nie jest może najprzyjemniejszym pomysłem na życie.



Wielu z nas nie lubi też ślęczeć nad papierami i dokonywać szczegółowych przemyśleń krok po kroku. Jest to nudne, nużące i często wydaje nam się to niepotrzebną stratą czasu, bo „życie i tak przyniesie to, co ma przynieść”.

Poradnik nie będzie miał Cię przyjemnymi wizjami. Może pokazać jednak trudną, ale sprawdzoną drogę startu w małym biznesie.

Prezentowany w Poradniku sposób myślenia wykorzystano już wielu uczestników naszych szkoleń. Wiele osób prowadzi już swoje małe firmy. Niektórzy podwyższają swoje kwalifikacje, żeby planowana przez nich działalność mogła lepiej zadowolić klientów. Inne osoby są na etapie dopracowywania nowego pomysłu, bo niestety ten pierwszy po wszystkich przemyśleniach i analizach okazał się niemożliwy do realizacji lub nieopłacalny. Część zaś osób po przejściu kolejnych etapów doszła do przekonania, że należy porzucić myśl o własnej firmie. Stwierdzili, że ta droga nie jest dla nich najlepsza.

I to jest właśnie drugie zadanie tego poradnika:

DOSTARCZYĆ CI WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI POZWALAJĄCYCH RACJONALNIE OCENIĆ POMYSŁ TWOJEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA.

Poradnik uczy, jak w sposób uporządkowany rozpoznać i określić kluczowe osobiste umiejętności i jak w oparciu o nie zbudować ofertę rynkową małej firmy. Małe firmy często nie zatrudniają żadnych pracowników i to właśnie możliwości, umiejętności i predyspozycje właściciela stają się ich główną siłą. Decydują o konkurencyjności małej firmy. Z drugiej strony poradnik uczy, jak ofertę firmy dostosowywać do możliwości istniejących na rynku, czyli potrzeb potencjalnych klientów.

Nikt nie da nam pieniędzy tylko dlatego, że ich potrzebujemy. Musimy przekonać innych, że mamy im do zaoferowania coś, czego oni potrzebują – nasze towary, usługi. I do tego po atrakcyjnej cenie. Atrakcyjnej przede wszystkim dla tego, kto jest gotów skorzystać z naszej oferty, a nie zawsze atrakcyjnej dla nas. Ktoś, kto woli pospać dłużej, ktoś kto lubi wygodę, nie lubi się śpieszyć, uzyskiwaną cenę za swoje towary lub usługi może uważać za niewygórowaną.

”Tyle wysiłku, wyrzeczeń. Przy tych cenach to mi się nie oplaca” – tak myśli wielu osób przymierzających się do założenia firmy. I rezygnuje.

I bardzo dobrze. Nikt kto nie jest gotów na duży wysiłek, ciągłe planowanie, często nieprzespane noce, oszczędzanie, odmawianie sobie kupowania z pewnością potrzebnych, ale nie niezbędnych rzeczy, powinien zrezygnować z pomysłu założenia własnej firmy. Mało kiedy startując w małym biznesie możemy liczyć od razu na większe dochody. Ten poradnik jest przeznaczony dla tych, którzy startują z bardzo małą ilością pieniędzy i na dodatek ich potencjalni klienci też zwykle nie mają ich zbyt dużo. Tak więc jest to poradnik dla tych, którzy idą do własnej firmy najtrudniejszą z możliwych dróg. Najtrudniejszą nie znaczy jednak, że nierealną.

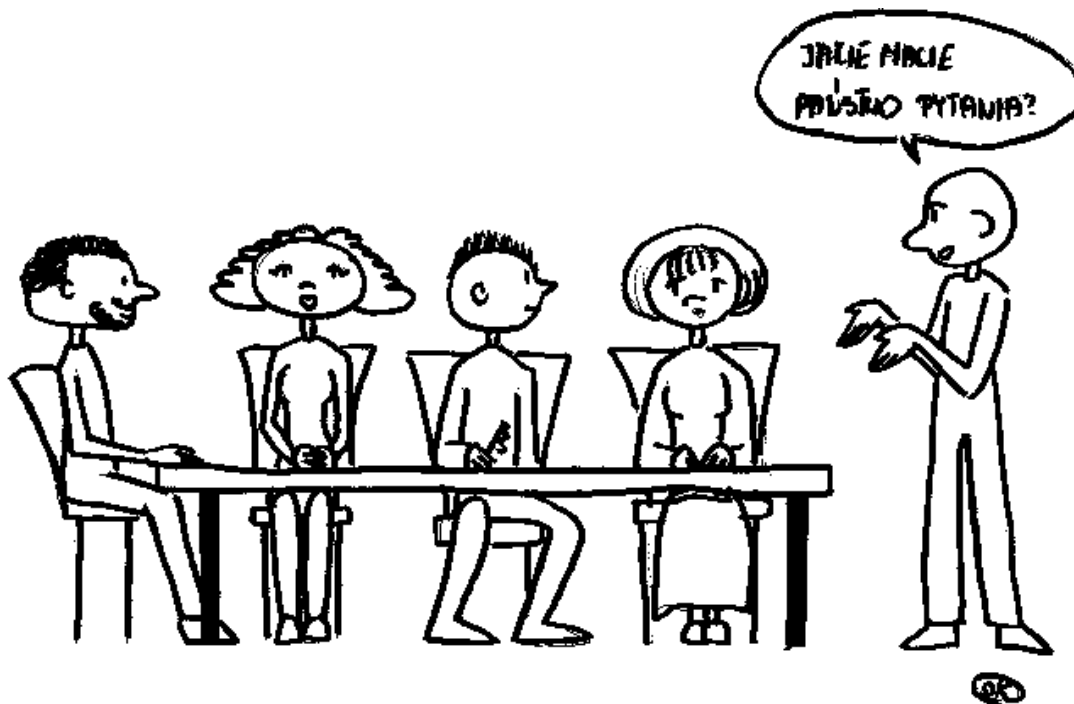
*Prowadzenie małej firmy
będzie wymagać od Ciebie
dużego poświęcenia.*



Do przezwyciężenia tych trudności potrzebujesz więc dużego poświęcenia i umiejętności ograniczania swoich potrzeb osobistych.

Poradnik ma do spełnienia jeszcze TRZECIE ZADANIE:

PRZEKONAĆ CIĘ, ŻE SUKCES PRZYCHODZI POWOLI I NIE JEST, NIESTETY, REZULTATEM JEDYNNIE CIĘŻKIEJ PRACY. TRZEBA CAŁY CZAS SIĘ UCZYĆ I PRZYSTOSOWYWAĆ DO NOWYCH SPOSOBÓW MYŚLENIA.



Prowadzenie biznesu wymaga ciągłego szkolenia się, zdobywania nowej wiedzy z różnych zakresów.

Być może już po tym wstępie odsuniesz poradnik z niechęcią i będziesz szukał innych rozwiązań niż tu proponowane. Może działasz w łatwiejszych warunkach, może masz już sprawdzony pomysł w głowie i Twoja droga do biznesu powinna być inna. Wtedy pomogą Ci inne poradniki. Jeśli jednak dopiero szukasz pomysłów, bijesz się z myślami, czujesz się niepewny i zagubiony to ten Poradnik pomoże Ci uporządkować myśli, opracować pomysł przedsięwzięcia, przeanalizować jego opłacalność i zrozumieć formalności związane z zakładaniem firmy .

ŻYCZYMY POWODZENIA

Autorzy