Formularz konkursowy Mój pierwszy pomysł na biznes

Typ formularza: Szkoła podstawowa
Wersja: 2
Data generowania: 2026-10-26 09:12

Instrukcja

Instrukcja wypełniania formularza konkursowego dla szkół podstawowych

Sekcja: I. Pomysł na biznes

1.1 Nazwa planowanej działalności gospodarczej

Instrukcja i zakres danych: Wpisanie nazwy firmy.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Wymyślcie prostą i fajną nazwę, którą łatwo zapamiętać i od razu wiadomo, czym się zajmujecie.

Wytyczne ogólne dla uczestników: Nazwa powinna być chwytliwa i kojarzyć się z branżą (np. „Słodka Chwila"). Wykażcie się kreatywnością już na starcie.

1.2 - 1.4 Dane identyfikacyjne

Instrukcja i zakres danych: Dane członków zespołu (imię, nazwisko, telefon, e-mail), dane szkoły i opiekuna oraz forma prawna i lokalizacja działalności.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Wszystkie pola formularza są obowiązkowe. Brak wypełnienia uniemożliwi wysłanie pracy.

Wytyczne ogólne dla uczestników: Upewnijcie się, że dane kontaktowe są poprawne, aby organizator mógł się z Wami skontaktować w sprawie finału.

1.5 Krótka charakterystyka

Instrukcja i zakres danych: Opis pomysłu: co będziecie robić, sprzedawać i dlaczego to świetny pomysł. Limit: maksymalnie 1500 znaków.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Opiszcie to jak w szybkim filmiku. Ten opis może zostać użyty do promocji konkursu.

Wytyczne ogólne dla uczestników: Skupcie się na innowacyjności (niepowtarzalność produktu/usługi). Piszcie konkretnie i zachęcająco, to Wasza wizytówka.

Sekcja: II. Analiza marketingowa

2.1 - 2.5 Produkt i Rynek

Instrukcja i zakres danych: Opis oferty, określenie rynku (lokalny/Internet), charakterystyka klientów (wiek, zainteresowania), ich oczekiwania oraz analiza konkurencji (2-3 firmy).

Wskazówki i komentarze Organizatora: Jury zwraca szczególną uwagę na pomysłowość oraz na to, czym różnicie się od konkurencji.

Wytyczne ogólne dla uczestników: Bądźcie innowacyjni w podejściu do klienta. Pokażcie, że rozumiecie potrzeby swojej grupy docelowej lepiej niż inni.

2.6 - 2.8 Operacje i promocja

Instrukcja i zakres danych: Źródła materiałów (dostawcy), sposoby promocji (social media, plakaty) oraz kanały sprzedaży (dystrybucja).

Wskazówki i komentarze Organizatora: Wskażcie konkretne miejsca zakupu (np. lokalny rolnik, hurtownia) i kanały dotarcia (np. TikTok).

Wytyczne ogólne dla uczestników: W promocji postawcie na nieszablonowe działania. W dystrybucji pokażcie, że potraficie dotrzeć tam, gdzie jest Wasz klient.

2.9 Analiza SWOT

Instrukcja i zakres danych: Tabela: Mocne strony, Słabe strony, Szanse, Zagrożenia.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Wymaga rzetelnej oceny wewnętrznych i zewnętrznych czynników wpływających na biznes.

Wytyczne ogólne dla uczestników: Bądźcie szczerzy przy słabych stronach i zagrożeniach – jury ocenia realistyczne podejście do ryzyka.

Sekcja: III. Analiza finansowa

3.1 Nakłady inwestycyjne

Instrukcja i zakres danych: Lista zakupów na start (sprzęt, materiały) wraz z kosztami i podsumowaniem "RAZEM".

Wskazówki i komentarze Organizatora: Wypiszcie rzeczy kupowane tylko raz na start.

Wytyczne ogólne dla uczestników: Szacunki muszą być realistyczne – sprawdźcie realne ceny rynkowe urządzeń, które planujecie kupić.

3.2 - 3.4 Ceny, Sprzedaż i Przychody

Instrukcja i zakres danych: Ustalenie cen, oszacowanie ilości sprzedanych sztuk (6 i 12 msc). Tabela 3.4 (Przychody) wyliczana jest automatycznie (iloczyn ceny i sprzedaży).

Wskazówki i komentarze Organizatora: Bądźcie realistyczni w prognozach sprzedaży – jury zwraca na to dużą uwagę.

Wytyczne ogólne dla uczestników: Nie zawyżajcie sztucznie sprzedaży. Lepiej założyć mniejszy, ale realny zysk, co świadczy o trwałości przedsięwzięcia.

3.5 Rachunek zysków i strat

Instrukcja i zakres danych: Zestawienie przychodów i kosztów (materiały, reklama, wynagrodzenia, ZUS). Wyliczenie dochodu brutto, podatku i dochodu netto.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Podatek należy policzyć w prosty sposób i krótko uzasadnić metodę jego wyliczenia.

Wytyczne ogólne dla uczestników: Pamiętajcie o kosztach ukrytych, jak media czy ubezpieczenia. Spójność finansowa jest kluczowym kryterium oceny.

3.6 Opis założeń do kalkulacji kosztów

Instrukcja i zakres danych: Uzasadnienie kwot z tabeli kosztów.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Wyjaśnijcie np. ile kosztują materiały na jednostkę produktu lub dlaczego nie płacicie ZUS (np. działalność nierejestrowana).

Wytyczne ogólne dla uczestników: To miejsce, by pokazać jury, że dokładnie przemyśleliście każdy wydatek i Wasz biznes ma szansę na rentowność.

I. Pomysł na biznes

1.1 Nazwa planowanej działalności gospodarczej

Wymyślcie prostą i fajną nazwę dla Waszej firmy – taką, którą łatwo zapamiętać i od razu wiadomo, czym się zajmujecie (np. „Słodka Chwila – domowe ciasta”, „Pysiowe Pomysły – rękodzieło”).

1.2 Członkowie zespołu

Uczestnik	Telefon	E-mail
Uczestnik 1		
Uczestnik 2		
Uczestnik 3		

1.3 Dane opiekuna merytorycznego i szkoły

Pole	Wartość
Imię i nazwisko mentora	
E-mail mentora	
Telefon mentora	
Stanowisko mentora	
Organizacja - nazwa	
Organizacja - adres	
Organizacja - kod pocztowy	
Organizacja - miasto	

1.4 Informacje o planowanej działalności

Pole	Odpowiedź
Przedmiot planowanej działalności W jednym–dwóch zdaniach opiszcie główny obszar działalności: co dokładnie będziecie robić i dla kogo (np. usługi graficzne dla małych firm, mała gastronomia na wynos, rękodzieło, serwis komputerowy).	
Forma prawna Wybierzcie formę prawną działalności – najczęściej będzie to jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG), a przy pracy w zespole rozważcie np. spółkę cywilną lub sp. z o.o. (wpiszcie tę, którą planujecie).	
Lokalizacja działalności (miejscowość) Podajcie miejscowość, w której firma będzie działać lub będzie zarejestrowana (pamiętajcie: konkurs jest skierowany do uczniów z Powiatu Gnieźnieńskiego; jeśli biznes jest online, wpiszcie miejscowość rejestracji).	

1.5 Krótka charakterystyka (max 1500 znaków)

Opiszcie krótko Wasz pomysł – jak w szybkim filmiku: co chcecie robić, co będziecie sprzedawać, kto to

kupi i dlaczego to świetny pomysł (maksymalnie 1500 znaków; ten opis może być użyty do promocji konkursu).

II. Analiza marketingowa

Pole	Odpowiedź
2.1 Oferta Opiszcie dokładniej Wasz produkt lub usługę: co w nim jest fajnego, jakie daje korzyści klientom i czym różni się od innych podobnych pomysłów (jury zwraca uwagę na pomysłowość).	
2.2 Rynek i klienci Napiszcie, gdzie będziecie działać: lokalnie (np. szkoła, osiedle, Gniezno) czy w Internecie (np. cała Polska).	
2.3 Charakterystyka klientów Opiszcie, kto będzie Waszym klientem: ile ma lat, czym się interesuje i gdzie mieszka (np. „uczniowie naszej szkoły”, „właściciele psów z naszego osiedla”).	
2.4 Oczekiwania klientów Zastanówcie się, czego ci klienci najbardziej oczekują: niskiej ceny, dobrej zabawy, smacznego jedzenia, szybkiej obsługi czy czegoś innego.	
2.5 Konkurencja Wymieńcie 2–3 osoby lub firmy, które robią coś podobnego. Napiszcie krótko, co robią dobrze, a co gorzej oraz dlaczego klienci mogą wybrać właśnie Was.	
2.6 Dostawcy Napiszcie, skąd weźmiecie potrzebne produkty lub materiały (np. hurtownia, sklep papierniczy, lokalny rolnik, rzeczy z domu).	
2.7 Promocja Opiszcie, jak inni dowiedzą się o Waszej firmie (np. Instagram lub TikTok, plakaty w szkole, ulotki, polecanie przez znajomych).	
2.8 Dystrybucja Wyjaśnijcie, w jaki sposób będziecie sprzedawać swoje produkty lub usługi (np. przez Internet, na szkolnym festynie, z dostawą do domu, w szkole).	

2.9 Analiza SWOT

Mocne strony	Słabe strony
Szanse	**Zagrożenia**

III. Analiza finansowa

3.1 Nakłady inwestycyjne

W kosztach startu wypiszcie wszystkie jednorazowe wydatki potrzebne na uruchomienie (np. laptop, sprzęt, oprogramowanie, materiały na start, strona www, wyposażenie) i podsumują się w polu „RAZEM”.

Lp.	Nazwa wydatku	Opis wydatku	Kwota wydatku
Razem			

3.2 Prognoza cen

Ustalcie ceny Waszych produktów lub usług i wpiszcie, ile będą kosztować klienci.

Nazwa	Typ	j.m.	Cena 6 mies.	Cena 12 mies.

3.3 Planowana wielkość sprzedaży

Oszacujcie, ile sztuk lub usług sprzedacie w pierwszych 6 miesiącach i w całym roku – bądźcie realistyczni, bo jury zwraca na to uwagę.

Nazwa	Typ	j.m.	Sprzedaż 6 mies.	Sprzedaż 12 mies.

3.4 Przewidywane przychody

Przychody (tabela automatyczna), w której na podstawie wcześniejszych tabel policzono: cena produktu × planowana sprzedaż; zsumowane wyniki są w polu „RAZEM”.

Nazwa	Typ	Przychód 6 mies.	Przychód 12 mies.
Razem			

3.5 Rachunek zysków i strat

To uproszczony rachunek. W części „Koszty” wpiszcie wszystkie wydatki, jakie przewidujecie w danym okresie (np. materiały, reklama, telefon).

Pozycja	Pierwsze 6 mies.	Pierwsze 12 mies.
A. Przychody		
Sprzedaż produktów		
Sprzedaż usług		
Sprzedaż towarów		
B. Koszty		
Zakup towarów/surowców/materiałów		
Wynagrodzenia pracowników + ZUS i inne narzuty		
Czynsz najmu/dzierżawy + podatek lokalny		
Materiały do produkcji/usług		
Opłaty za c.o., wodę, gaz, ścieki, śmieci		
Zużycie materiałów i przedmiotów nietrwałych		
Ubezpieczenie ZUS osoby prowadzącej działalność		
Reklama, telefon, poczta, usługi księgowe itp.		
Pozostałe koszty		
Własne pozycje: B. Koszty — można dodać w formularzu elektronicznym.		
C. Dochód brutto (A - B)		
D. Podatek		
E. Dochód netto (C - D)		

Uzasadnienie wyliczenia kwoty podatku *

Napiszcie też krótko, jak to policzyliście (np. od jakiej kwoty i według jakiej zasady).

3.6 Założenia do kalkulacji kosztów

Uzasadnijcie koszty z tabeli: napiszcie, skąd wzięły się kwoty (np. „materiały na jedną bransoletkę kosztują 3 zł”, „plakaty reklamowe – 50 zł”, „nie płacimy ZUS, bo to działalność nierejestrowana lub pomoc rodziców”).