Formularz konkursowy Mój pierwszy pomysł na biznes

Typ formularza: Szkoła ponadpodstawowa
Wersja: 2
Data generowania: 2026-10-26 09:14

Instrukcja

Instrukcja wypełniania formularza konkursowego dla szkół ponadpodstawowych

Sekcja: Pomysł na biznes

1.1 Nazwa planowanej działalności gospodarczej

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Wymyśl chwytliwą i profesjonalną nazwę, która sugeruje profil działalności. Unikaj nazw zbyt ogólnych i podobnych do dużych marek.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Nazwa zespołu w systemie jest jednocześnie nazwą zgłaszanego biznesplanu.

Status pola: Obowiązkowe

1.2 - 1.4 Dane identyfikacyjne i ogólne

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Wprowadź dane członków zespołu (max 3 osoby), dane opiekuna merytorycznego oraz informacje o formie prawnej i lokalizacji biznesu.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Opiekun musi posiadać aktywne konto i przypisać uczestników do zespołu, aby otworzyć formularz do edycji. Wszystkie pola muszą być wypełnione.

Status pola: Obowiązkowe

1.5 Krótka charakterystyka

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Przygotuj „elevator pitch" (maks. kilka zdań). Opisz problem, rozwiązanie (produkt/usługa), grupę docelową oraz unikalną cechę wyróżniającą (USP).

Wskazówki i komentarze Organizatora: Opis ten może zostać wykorzystany przez Organizatora w materiałach promocyjnych i relacjach prasowych.

Status pola: Obowiązkowe

Sekcja: Analiza marketingowa

2.1 - 2.5 Produkt, Rynek i Konkurencja

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Szczegółowo opisz produkt i jego innowacyjność. Zdefiniuj rynek i stwórz „personę" klienta (wiek, potrzeby, styl życia). Wymień 3-5 konkurentów i wskaż swoje przewagi rynkowe.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Trafne założenia marketingowe oraz innowacyjność pomysłu są kluczowymi kryteriami oceny Jury (I etap).

Status pola: Obowiązkowe

2.6 - 2.8 Operacje i Promocja

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Wskaż dostawców i alternatywne źródła zaopatrzenia. Zaplanuj realne kanały promocji (np. TikTok, Google Ads) i opisz proces sprzedaży/dostawy krok po kroku.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Plan musi być realny i dopasowany do zdefiniowanej persony klienta.

Status pola: Obowiązkowe

2.9 Analiza SWOT

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Zidentyfikuj mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia dla Twojego biznesu.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Element spójności całego biznesplanu brany pod uwagę przy ocenie punktowej.

Status pola: Obowiązkowe

Sekcja: Analiza finansowa

3.1 - 3.4 Inwestycje, Ceny i Sprzedaż

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Wypisz jednorazowe nakłady startowe. Podaj ceny netto i uzasadnij ich poziom. Zaplanuj wielkość sprzedaży na 3 lata, stosując ostrożne i wiarygodne wyliczenia.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Tabela przychodów (3.4) wypełnia się automatycznie na podstawie danych z pól 3.2 i 3.3. Jury ocenia realistyczność przyjętych założeń.

Status pola: Obowiązkowe

3.5 - 3.6 Rachunek zysków i strat oraz założenia

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Wypisz szczegółowe koszty (stałe i zmienne). Wylicz dochód netto dla 3 lat. Uzasadnij stawkę podatku i najważniejsze pozycje kosztowe (np. ZUS, księgowość).

Wskazówki i komentarze Organizatora: Kluczowa tabela dla oceny rentowności i trwałości przedsięwzięcia. Przed wysłaniem sprawdź, czy wskaźnik postępu wypełnienia wynosi 100%.

Status pola: Obowiązkowe

Sekcja: CSR

4.1 - 4.3 Społeczna Odpowiedzialność Biznesu

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Opisz wpływ firmy na otoczenie lokalne (ekologia, edukacja). Wskaż partnerów do współpracy (np. fundacje, szkoły) i określ zasady etycznej relacji z klientem.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Działania CSR, budowanie partnerstw i relacje z klientami są odrębnym kryterium oceny punktowej.

Status pola: Obowiązkowe

Sekcja: Zasady Techniczne

Blokada edycji i wysyłka

Instrukcja wypełniania i wytyczne: Skorzystaj z przycisku „Otwórz do edycji". Pamiętaj o regularnym używaniu funkcji „Zapisz". System sprawdza kompletność wszystkich pól przed wysłaniem.

Wskazówki i komentarze Organizatora: Formularz może edytować tylko jedna osoba w tym samym czasie (blokada). Wysyłka (przycisk „Wyślij") jest ostateczna i blokuje dalszą edycję.

Status pola: Techniczne

I. Pomysł na biznes

1.1 Nazwa planowanej działalności gospodarczej

Wymyślcie chwytliwą, ale profesjonalną nazwę firmy – łatwą do zapamiętania i sugerującą, czym się zajmujecie (unikajcie nazw zbyt ogólnych oraz podobnych do marek dużej konkurencji; np. „KodMaster – Kursy Programowania”, „EkoTorba – Torby z recyklingu”).

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).	

Pole	Odpowiedź
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)

Napiszcie krótki „elevator pitch” (maks. kilka zdań): jaki problem rozwiązujecie, co oferujecie (produkt/usługa), kto jest klientem i co Was wyróżnia – ten opis może zostać użyty w materiałach promocyjnych konkursu.

II. Analiza marketingowa

Pole	Odpowiedź
2.1 Oferta Opiszcie szczegółowo produkt/usługę: najważniejsze cechy, jak działa, z czego jest wykonany/a, jakie korzyści daje klientowi i czym różni się od innych rozwiązań (podkreślcie element innowacyjności: nowość lub realne ulepszenie).	
2.2 Rynek i klienci Określcie rynek, na którym chcecie działać: lokalny, regionalny, krajowy czy internetowy/globalny – oraz krótko opiszcie jego wielkość, trend (rośnie/maleje) i najważniejsze zjawiska (np. moda na eko, cyfryzacja, wygoda zakupów online).	
2.3 Charakterystyka klientów Zdefiniujcie klienta docelowego: stwórzcie „personę” (wiek, sytuacja, potrzeby, styl życia, miejsce zamieszkania, budżet, problemy), np. „Młodzi rodzice 25–35 z Gniezna, szukający ekologicznych zabawek edukacyjnych”.	
2.4 Oczekiwania klientów Wypiszcie, czego klienci oczekują w Waszej kategorii: cena, jakość, szybka realizacja, łatwy kontakt, wygodna dostawa, gwarancja/zwroty, ekologiczne podejście – wybierzcie 3–5 najważniejszych.	
2.5 Konkurencja Wymieńcie 3–5 konkurentów (lokalnych lub internetowych) i krótko opiszcie ich mocne i słabe strony; dopiszcie jasno, dlaczego klient ma wybrać Was (konkretna przewaga: cena, jakość, szybkość, unikalna funkcja, lepsza obsługa, specjalizacja).	
2.6 Dostawcy Opiszcie, skąd weźmiecie materiały/towary/narzędzia: podajcie przykładowych dostawców (hurtownie, producenci, platformy online) i wskażcie alternatywy na wypadek problemów z dostawami.	
2.7 Promocja Napiszcie, jak będziecie promować ofertę: konkretne kanały i działania (np. Instagram/TikTok, lokalne grupy FB, Google Ads, ulotki, wydarzenia szkolne, współpraca z lokalnymi partnerami) - pokażcie, że plan jest realny i pasuje do Waszych klientów.	
2.8 Dystrybucja Wyjaśnijcie, jak będzie wyglądała sprzedaż i dostarczenie produktu/usługi: sklep internetowy, sprzedaż przez social media, punkt stacjonarny, odbiór osobisty, kurier, usługa u klienta – opiszcie proces krok po kroku w 2–3 zdaniach.	

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

W tabeli cen podajcie ceny netto (bez VAT) Waszych głównych produktów/usług/towarów – tak, jak planujecie je oferować klientom.

Nazwa	Typ	j.m.	Rok 1	Rok 2	Rok 3

Uzasadnienie poziomu cen *

Uzasadnijcie poziom cen: skąd wynikają (koszt wytworzenia + marża, porównanie z konkurencją, wartość dla klienta) oraz dlaczego są wyższe/niższe od innych ofert.

3.3 Planowana wielkość sprzedaży

W planie sprzedaży wpiszcie realną liczbę sprzedanych sztuk/usług w każdym roku – lepiej ostrożnie i wiarygodnie niż „zbyt optymistycznie”.

Nazwa	Typ	j.m.	Rok 1	Rok 2	Rok 3

Nazwa	Typ	j.m.	Rok 1	Rok 2	Rok 3

Uzasadnienie sprzedaży

Uzasadnijcie prognozę sprzedaży: pokażcie prosty sposób liczenia (np. liczba klientów miesięcznie × 12, planowany wzrost w kolejnym roku, sezonowość lub „W Roku 1 planujemy zdobyć 10 klientów miesięcznie, co daje 120 usług rocznie. W Roku 2 zakładamy wzrost o 50%”).

3.4 Przewidywane przychody

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

Nazwa	Typ	Rok 1	Rok 2	Rok 3
RAZEM				

3.5 Rachunek zysków i strat

To kluczowa tabela finansowa! B. KOSZTY - w kosztach działalności wpiszcie koszty stałe i zmienne (miesięczne/roczne): materiały, narzędzia, transport, energia, telefon/internet, reklama, księgowość, ZUS, paliwo, ewentualne wynagrodzenia – im konkretniej, tym lepiej. E. DOCHÓD NETTO - To Wasz zysk "na czysto". Pokażcie, że Wasz biznes będzie rentowny – Jury ocenia trwałość i rentowność. Pamiętajcie, że Rok 1 to pierwsze 12 miesięcy działalności.

Pozycja	Rok 1	Rok 2	Rok 3
A. Przychody			
Sprzedaż produktów			
Sprzedaż usług			
Sprzedaż towarów			
B. Koszty			
Amortyzacja			
Materiały biurowe			
Opakowania			
Opłaty za energię elektryczną			
Opłaty za wodę i ścieki			

Pozycja	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Opłaty za gaz			
Opłaty telekomunikacyjne			
Usługi księgowe			
Usługi doradcze			
Promocja i reklama			
Wynagrodzenia brutto pracowników			
Ubezpieczenia (np. samochodu, działalności)			
Narzuty na wynagrodzenia pracowników			
Podatek od nieruchomości			
Wartość sprzedanych towarów			
Koszty finansowe (odsetki, prowizje bankowe)			
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”).

IV. CSR

4.1 Zaangażowanie społeczne

Opiszcie, jaki pozytywny wpływ firma może mieć na otoczenie (np. w Gnieźnie lub Powiecie Gnieźnieńskim): działania ekologiczne, warsztaty dla młodzieży, wsparcie lokalnych inicjatyw, ograniczanie odpadów, promowanie lokalnych wartości.

4.2 Partnerstwa

Wskażcie, z kim możecie współpracować dla wspólnego dobra (fundacja, szkoła, urząd, lokalna firma/partner) i opiszcie konkretnie, co razem zrobicie (jedna akcja + efekt).

4.3 Relacje z klientami

Napiszcie, jak zadbacie o satysfakcję i uczciwe traktowanie klientów: jasne zasady, terminowość, kontakt, gwarancje/zwroty, zbieranie opinii, szybka reakcja na problemy i dbałość o jakość.