

Wzór formularza konkursowego - Szkoła ponadpodstawowa

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

Imię i nazwisko	Telefon	E-mail

1.3 Dane szkoły i opiekuna

Opiekun	
Stanowisko	
Telefon	
E-mail	
Szkoła	
Adres	

1.4 Informacje o planowanej działalności

Przedmiot	
Forma prawna	
Lokalizacja	

1.5 Krótka charakterystyka

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

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 (podkreście 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 wskaźcie 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	Opis	Kwota
1			
2			
3			

3.2 Prognoza cen

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

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

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

Uzasadnienie poziomu cen: _____

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.	Sprzedaż Rok 1	Sprzedaż Rok 2	Sprzedaż Rok 3

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%”).

Uzasadnienie prognozy sprzedaży: _____

3.4 Przewidywane przychody (automatycznie)

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			
Materiały do produkcji/usług			
Opłaty za energię elektryczną			
Opłaty za wodę i ścieki			
Opłaty za gaz			
Opłaty telekomunikacyjne			
Usługi księgowe			
Usługi doradcze			
Promocja i reklama			
Czynsze			
Paliwo			
Ubezpieczenia			
Wynagrodzenia brutto			
Narzuty na wynagrodzenia			
Podatek od nieruchomości			
Koszt własny towarów			
Koszty finansowe			
Pozostałe koszty			

Pozycja	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Suma kosztów (B)			
C. Dochód brutto (A - B)			
D. Podatek			
E. Dochód netto (C - D)			

Obliczcie szacowany podatek dochodowy zgodnie z wybraną formą opodatkowania i wpiszcie wynik; w polu „Uzasadnienie podatku” opiszcie krótko, jak liczyliście (stawka, podstawa, założenia).

Obliczcie szacowany podatek dochodowy zgodnie z wybraną formą opodatkowania i wpiszcie wynik; w polu „Uzasadnienie podatku” opiszcie krótko, jak liczyliście (stawka, podstawa, założenia).

Obliczcie szacowany podatek dochodowy zgodnie z wybraną formą opodatkowania i wpiszcie wynik; w polu „Uzasadnienie podatku” opiszcie krótko, jak liczyliście (stawka, podstawa, założenia).

Opiszcie krótko, jak liczyliście podatek (stawka, podstawa, założenia)

3.6 Opis założeń do kalkulacji kosztów

Uzasadnijcie najważniejsze koszty z tabeli: pokażcie źródło kwot i proste wyliczenia (np. koszt materiału na 1 szt., miesięczny budżet reklamy, koszt księgowości, orientacyjna składka ZUS).

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