Pomorska podróż – kierunek innowacje!
Cykl „Biznes plan"

Napisz sam biznesplan. O czym warto pamiętać startując z innowacyjnym startupem?

Ekspert: Marcin Jerzynek
25.05.2022 r. godz. 10:00 -13:00

Organizator: Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego
Formuła: online – platforma ZOOM

Agenda Spotkania

Cele spotkania:

1. Zapoznanie się z podstawowymi definicjami związanymi z innowacjami oraz środowiskiem start-upów.
2. Przedstawienie podstawowych założeń dotyczących opracowania biznesplanu i jego elementów składowych.
3. Omówienie różnych schematów budowy biznesplanów.
4. Poznanie zasady tworzenia modeli biznesowych wg metodyki Business Model Canvas.

10:00 – 10:05	**Powitanie zaproszonych gości, krótkie omówienie agendy spotkania**
10:05 –11:30	Wprowadzenie - podstawowe definicje związane z innowacjami, start-upami, rozpoczynaniem działalności gospodarczej, biznesplanem, omówienie funkcji biznesplanu.
	Opracowanie biznesplanu – podstawowe założenia, w tym: zakres przedmiotowy, zakres działalności objętej planem, zakresu czasowy, cel – główny i szczegółowe, metody budowy – diagnostyczne, analityczne, planistyczne oraz standardy opracowania biznesplanu.
	Zasady konstruowania biznesplanu, w tym zasady: długofalowości, wykonalności, zgodności wewnętrznej, operatywności (użyteczności, funkcjonalności), wariantowości, adekwatności, czytelności, wiarygodność danych, poufności, zwięzłości.
	Konstrukcje biznesplanu i różne schematy jego budowy, w tym uwzględnienie elementów: podsumowanie wykonawcze (streszczenie), ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa, plan strategiczny, analiza strategiczna i podstawowe cele działalności, plany szczegółowe – marketingowy, operacyjny, organizacyjny i finansowy, załączniki.
	Szczegółowy opis etapów występujących w procesie przygotowania oraz wdrażania i weryfikacji biznesplanu. Podmioty zaangażowane w realizację biznesplanu – odbiorcy, czynniki wpływające na wdrażanie biznesplanu, kryteria weryfikacji wdrażania biznesplanu.
11:30-11:45	PRZERWA
11:45 – 12:50	Business Model Canvas – założenia, istota, historia. Elementy modelu biznesowego – Propozycja wartości, segmenty klientów, relacje z klientami kanały dystrybucji, kluczowe działania, kluczowe zasoby, kluczowi partnerzy, struktura kosztów, strumienie przychodów. Zasady prezentacji modeli biznesowego podczas sesji pitchnigowych przed inwestorami.
	Business Model Canvas a Lean Canvas. Value Proposition Canvas. Rynkowa weryfikacja modelu biznesowego – krótki przegląd metodyk.
12:50 -13:00	**Podsumowanie spotkania wraz z sesją „Pytań i odpowiedzi" do eksperta prowadzącego**