



Lekcja
o Funduszach
Europejskich
Przedsiębiorczość IV

ZAŁÓŻ SWÓJ WŁASNY BIZNES!



- **Sprawdź, czym jest model biznesowy i jak może Ci pomóc!**
- **Dowiedz się więcej o start-upach!**
- **I poznaj korzyści z prowadzenia własnej firmy!**



Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



ZAŁÓŻ WŁASNĄ FIRME!

Jeśli myślisz o założeniu w przyszłości własnej firmy, pamiętaj, że wymaga to podjęcia wielu istotnych decyzji, tak by pomysł na biznes okazał się sukcesem, a Twoja działalność przynosiła zyski!

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej to wyzwanie, ale także ogromna szansa na realizację marzeń i ambicji zawodowych. Korzyści jest bardzo dużo – zarówno w sferze zawodowej, jak i osobistej!

Zadanie

W pustych polach dopisz **korzyści z prowadzenia własnej firmy**.

Masz pomysł na biznes, ale nie wiesz, od czego zacząć?

Stwórz model biznesowy, z którym Twój start i dalszy rozwój będą łatwiejsze i bardziej skuteczne. Model ten precyzyjnie określi wartości i cele nowej firmy, a także potrzeby i oczekiwania Twoich klientów.



Pełna kontrola nad kierunkiem rozwoju firmy



Satysfakcja z własnego biznesu



Niezależność finansowa



Samodzielność w podejmowaniu decyzji



CZYM JEST MODEL BIZNESOWY?

Model biznesowy to plan, który powinna posiadać każda firma. Określa on, w jaki sposób przedsiębiorstwo będzie działać, aby odnieść sukces. Wyznacza cele – to, co firma będzie oferować oraz jak będzie czerpać z tego zyski.

Opracowanie modelu pozwala firmie między innymi: zidentyfikować potrzeby klientów, określić sposób, w jaki będzie je zaspokajać, rozpoznać specyficzne cechy, które umożliwią jej zbudowanie przewagi nad konkurencją, oraz zaplanować finanse. Wszystkie elementy modelu łączą się ze sobą, tworząc „mapę” rozwoju firmy.

Czy wiesz, że...

Firma Apple wystartowała w domowym garażu. To tam Steve Jobs i Steve Wozniak stworzyli swój pierwszy komputer. Ich pomysł na prowadzenie biznesu wyróżniał się na tle konkurencji – polegał na oferowaniu zaawansowanej technologii w prosty i dostępny sposób.

DO CZEGO POTRZEBNY JEST MODEL BIZNESOWY?

To podstawa przy zakładaniu biznesu.

Kiedy już prowadzi się firmę, pomaga szybko odpowiadać na zmieniające się potrzeby klientów i sytuację na rynku.

Jest pomocny przy ubieganiu się o zewnętrzne finansowanie rozwoju firmy, na przykład ułatwia wypełnienie różnego typu wniosków o dofinansowanie.



Czy wiesz, że...

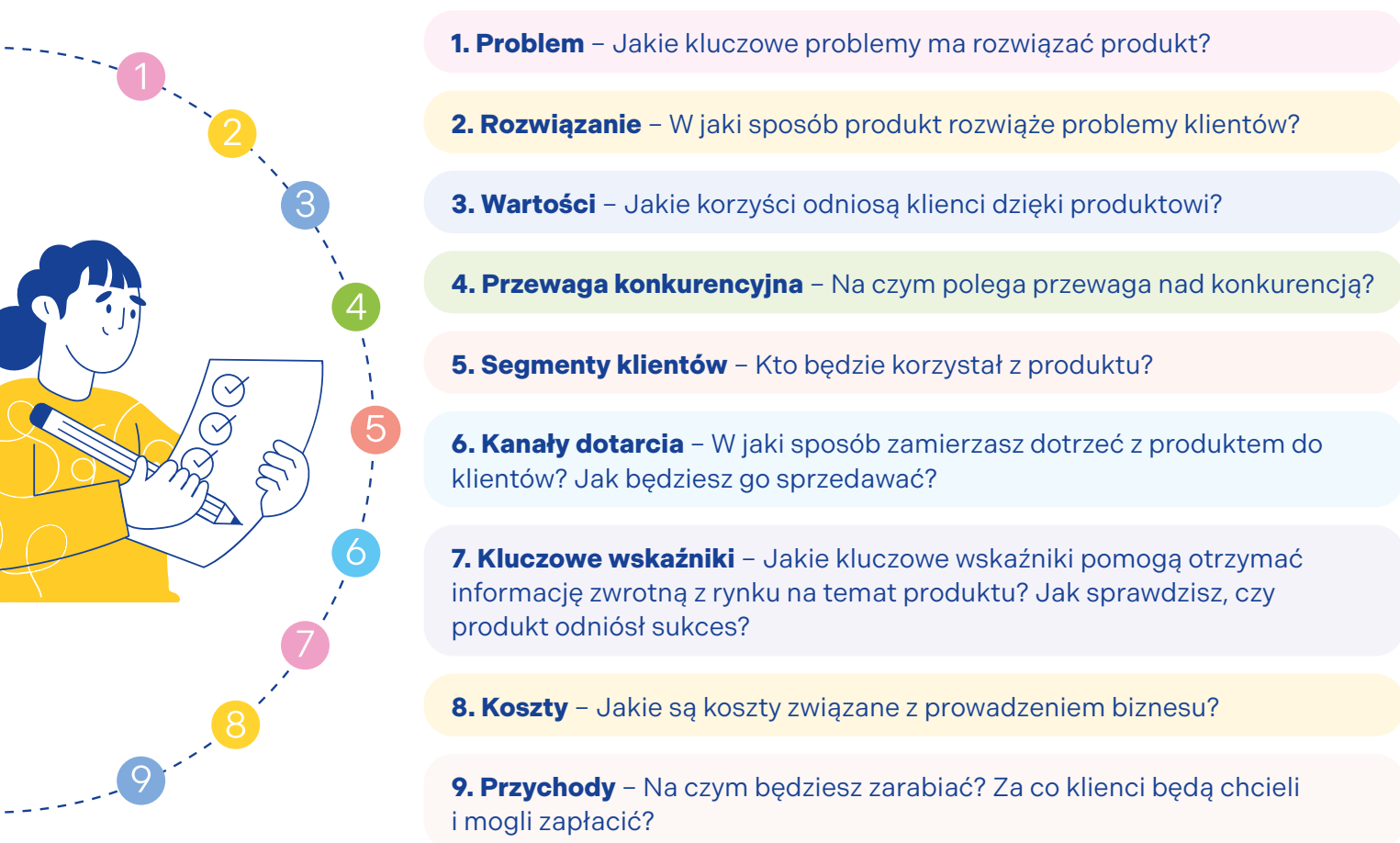
Firma Zalando zaczynała jako sklep internetowy z butami. Kluczowym elementem jej modelu biznesowego była doskonała obsługa klienta i polityka darmowych zwrotów, co wyróżniało ją na rynku i pozwoliło zdobyć wielu nowych odbiorców.

LEAN CANVAS – NARZĘDZIE NA START

Istnieje wiele narzędzi do tworzenia modeli biznesowych, ale na początek najlepszy będzie Lean Canvas, czyli uproszczony model, który skupia się na kluczowych elementach potrzebnych do rozpoczęcia działalności. Stworzył go Ash Maurya – jeden z czołowych ekspertów w zakresie budowania firm i zarządzania nowo powstałymi przedsiębiorstwami – bazując na oryginalnym i bardziej rozbudowanym Business Model Canvas. Lean Canvas pomaga szybko zidentyfikować, przetestować i zweryfikować pomysły biznesowe.

Lean Canvas to nowoczesne podejście do planowania biznesu, idealne dla młodych, kreatywnych osób takich jak Ty!

Model jest prosty i stanowi świetne narzędzie do szybkiego tworzenia i testowania pomysłów biznesowych. Składa się z dziewięciu segmentów:



ZOBACZ, JAK WYGLĄDA MODEL BIZNESOWY LEAN CANVAS

TikTok jest platformą społecznościową, która umożliwia użytkownikom tworzenie i udostępnianie krótkich filmów wideo. Powstała w 2016 roku i szybko zdobyła ogromną popularność na całym świecie. Wyobraź sobie, że TikTok dopiero powstaje. Zapoznaj się z propozycją modelu biznesowego Lean Canvas dla tej platformy. Czy możesz dodać do modelu coś jeszcze?

Model biznesowy Lean Canvas – TikTok

1. Problem/Potrzeba

- Jakie kluczowe problemy rozwiąże Twój produkt lub usługa?
- Na jakie potrzeby klientów odpowie?

- Niedobór angażujących treści wideo dla młodych użytkowników.
- Brak narzędzi do łatwego tworzenia i edycji kreatywnych treści wideo.
- Ograniczony czas na oglądanie treści wideo – trzeba go maksymalnie wykorzystać.
- Problemy z wyszukiwaniem wartościowych treści wideo w zalewie informacji online.

2. Rozwiązanie

- W jaki sposób Twój produkt rozwiąże problemy klientów?
- Jak odpowie na ich potrzeby?



- Platforma umożliwi łatwe tworzenie i udostępnianie krótkich, kreatywnych filmów wideo dla młodych użytkowników.
- Aplikacja oferuje proste przygotowanie i edycję treści wideo – szeroki zakres narzędzi do edycji i tworzenia efektów specjalnych, aby zachęcić użytkowników do samodzielnego eksperymentowania i opracowywania oryginalnych treści.
- Zaawansowany algorytm rekomendacji zapewnia personalizowane treści na podstawie zachowań użytkowników. Użytkownik nie marnuje czasu na przeglądanie treści, które go nie interesują.
- Funkcje społecznościowe umożliwiające interakcję między użytkownikami (komentarze, lajki, udostępnienia) pomagają wyszukiwać interesujące treści.

3. Wartości

- Jakie korzyści odniosą klienci dzięki produktowi?
- Jakie jest główne przesłanie, które chcesz przekazać swoim klientom?

- Szybkie i łatwe tworzenie oraz udostępnianie krótkich, kreatywnych filmów wideo.
- Oszczędność czasu dzięki dostarczaniu odbiorcom spersonalizowanych treści, udostępnianych przez algorytm rekomendacji.
- Umożliwienie twórcom wideo szybkiego zdobycia popularności i zasięgu.
- Przestrzeń do wyrażenia kreatywności i oryginalności, co pozwoli przyciągnąć zarówno twórców, jak i odbiorców wideo.

4. Przewaga konkurencyjna

- Na czym polega Twoja przewaga nad konkurencją?

- Unikalny algorytm rekomendacji dostarczający spersonalizowane treści.
- Prostota i intuicyjność w tworzeniu i edytowaniu filmów.
- Silne zaangażowanie użytkowników i duża baza aktywnych twórców.

5. Klienci

- Kto będzie korzystał z Twojego produktu?
 - Jakie grupy klientów są najważniejsze dla Twojego biznesu?
- Młodzi użytkownicy w wieku 13–30 lat poszukujący rozrywki.
 - Twórcy treści wideo, którzy chcą dotrzeć do szerokiej publiczności.
 - Marki i reklamodawcy poszukujący efektywnych sposobów dotarcia do młodej grupy docelowej.

6. Kanały dotarcia

- Jak planujesz dotrzeć do swoich klientów?
 - Jakie są główne kanały dystrybucji Twojego produktu?
- App Store i Google Play dla pobrań aplikacji.
 - Marketing szeptany poprzez influencerów.
 - Kampanie reklamowe na innych platformach społecznościowych.
 - Dedykowana strona internetowa TikTok oraz współpraca z mediami.

7. Wskaźniki

- W jaki sposób zmierzysz sukces swojego biznesu?
 - Jakie wskaźniki wskazują na zaangażowanie klientów?
- Liczba aktywnych użytkowników.
 - Średni czas spędzany przez użytkownika na platformie.
 - Liczba stworzonych i udostępnionych filmów – ogółem i przez jednego użytkownika.
 - Przychód z reklam.

8. Koszty

- Jakie są największe koszty związane z prowadzeniem Twojego biznesu?
 - Które elementy są najdroższe w utrzymaniu?
- Koszty rozwoju i utrzymania aplikacji.
 - Koszty utrzymania serwerów i infrastruktury IT.
 - Koszty marketingu i kampanii reklamowych.
 - Koszty zakupu licencji na muzykę i inne zasoby multimedialne.
 - Koszty związane z zatrudnieniem pracowników.

9. Przychody

- Jakie są główne źródła przychodów firmy?
 - Na czym będziesz zarabiać? Za co Twoi klienci będą chcieli i mogli zapłacić?
 - Jakie są dodatkowe źródła przychodów, które możesz rozważyć?
- Przychody pochodzące z reklam wyświetlanych na platformie.
 - Przychody pochodzące ze współpracy z markami reklamowymi.
 - Subskrypcje premium oferujące dodatkowe funkcje.



CZYM JEST START-UP?

To przedsięwzięcie biznesowe na początkowym etapie rozwoju. Cechuje je innowacyjność i szybki rozwój. Taka firma potrafi dostosowywać się do zmiennych warunków na rynku i potrzeb klientów. Może przynieść wysokie zyski. Ryzyko jej funkcjonowania jest jednak duże – sukces odnoszą najlepsi.

DLACZEGO WARTO ZAŁOŻYĆ START-UP?



Czy wiesz, że...

Jedną z najbardziej znanych polskich firm, która zaczęła jako start-up, jest **CD Projekt**. Firma ta, założona w 1994 roku przez Marcina Iwińskiego i Michała Kicińskiego, początkowo zajmowała się dystrybucją gier komputerowych. Dopiero później przekształciła się w studio deweloperskie, które zdobyło światową sławę między innymi jako twórca serii gier Wiedźmin. CD Projekt startował z bardzo skromnymi środkami i w czasach, gdy rynek gier w Polsce dopiero się rozwijał. Przez lata firma rosła w siłę, inwestując w rozwój i tworzenie wysokiej jakości produktów. Dziś jest spółką notowaną na giełdzie, a jej produkty są znane milionom graczy na całym świecie.

Pamiętaj!

Innowacyjność to wprowadzenie czegoś nowego lub ulepszenie już istniejącego rozwiązania. Warto pamiętać, że innowacje to nie tylko wynalazki wielkich międzynarodowych koncernów! Ich autorami mogą być również mali przedsiębiorcy, działający na lokalnym rynku. W dzisiejszym świecie innowacje są kluczowym elementem rozwoju każdej branży.

JAKIE TRUDNOŚCI MOŻESZ NAPOTKAĆ PRZY ZAKŁADANIU START-UPU?

- 1 Brak doświadczenia:** wielu założycieli start-upów ma małe doświadczenie w zarządzaniu biznesem. To może prowadzić zarówno do błędów na etapie przygotowania do rozpoczęcia działalności, jak i późniejszych problemów w kierowaniu firmą.
- 2 Brak pieniędzy:** na rozpoczęcie działalności, rozwój produktu, marketing i codzienne operacje potrzebne są fundusze. Nie tak łatwo jest znaleźć inwestorów lub uzyskać kredyt w banku.
- 3 Ryzyko niepowodzenia:** jak pokazują statystyki, wiele start-upów nie przetrwa pierwszego roku. Ryzyko niepowodzenia jest duże, ponieważ nie zawsze wiadomo, czy pomysł się sprawdzi.

Z POMOCĄ PRZYCHODZĄ FUNDUSZE EUROPEJSKIE I PLATFORMY STARTOWE!

Jeśli w przyszłości chcesz założyć start-up, warto skorzystać z pomocy oferowanej przez Fundusze Europejskie. Platformy startowe z programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej to kompleksowe wsparcie dla osób, które mają innowacyjny pomysł na własną firmę. W Platformie startowej, pod okiem ekspertów i doświadczonych praktyków biznesu, rozwiniesz swój pomysł i przekształć go w rentowny model biznesowy. Na najlepszych czeka też dofinansowanie na dalszy rozwój firmy! **Jeśli zakwalifikujesz się do Platform startowych:**

Przez kilka miesięcy będziesz pracować nad przekształceniem swojego pomysłu w produkt (wyrób lub usługę). W tym czasie będziesz testować swój produkt i weryfikować model biznesowy. Będziesz korzystać z porad księgowych, prawnych i marketingowych oraz – w zależności od charakteru Twojego przedsięwzięcia – z inżynierskich czy informatycznych. Wszystko po to, aby jak najlepiej przygotować się do wejścia na rynek i rozpoczęcia sprzedaży. To etap tzw. inkubacji.

Po pomyślnym zakończeniu inkubacji możesz ubiegać się o bezwrotną dotację w wysokości do 600 tys. zł na wejście z produktem na rynek i dalszy rozwój. Wybrane start-upy mogą też liczyć na dalsze wsparcie, wynoszące nawet do 3 mln zł.



Platformy startowe są finansowane z programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej.

Więcej na www.PlatformyStartowe.gov.pl.

Organizatorem akcji „Lekcja o Funduszach Europejskich. Przedsiębiorczość IV” jest Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, Departament Programów Ponadregionalnych, www.fepw.gov.pl/lekcja. Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej.



Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską

