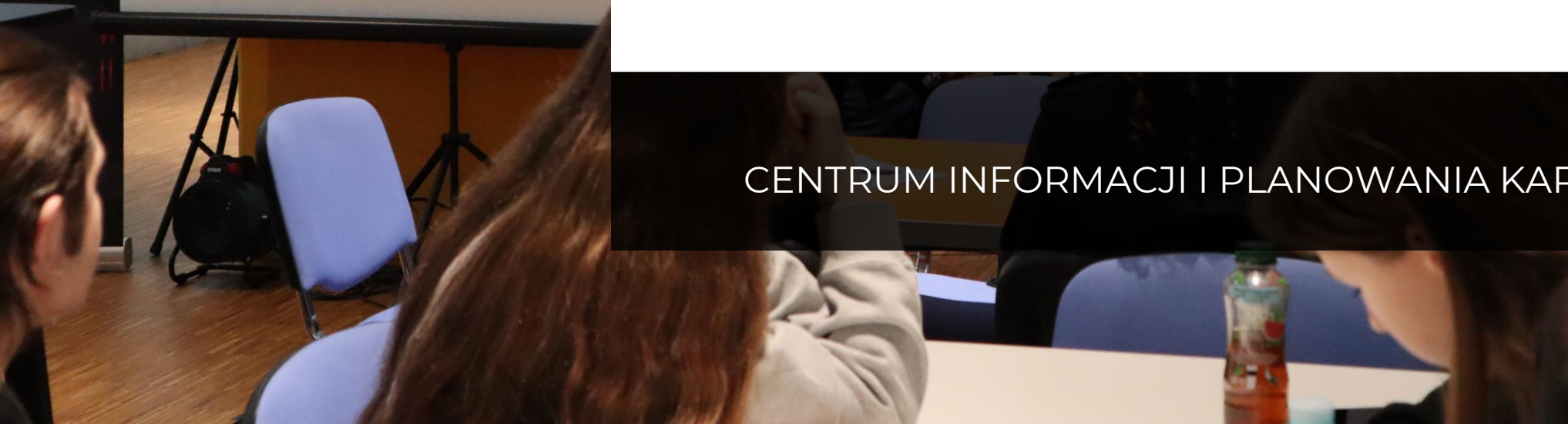




Krok do biznesu



NACZELNIK

CENTRUM INFORMACJI I PLANOWANIA KARIERY ZAWODOWEJ
W LUBLINIE

**Mariusz
Wiktorowicz**

- kwalifikacje,
- wykształcenie,
- doświadczenie z poprzedniego miejsca pracy,
- zainteresowania,
- tradycje rodzinne,
- nowe technologie, tendencje,
- nowe ulgi i udogodnienia,
- nowe potrzeby

A close-up photograph of a person's hand and arm, wearing a white button-down shirt. The hand is pointing the index finger towards the right. The background is slightly blurred, showing more of the shirt and the person's torso.

LICZY SIĘ POMYSŁ

POTENCJAŁ DO WYKORZYSTANIA

TWORZĄC WŁASNY BIZNES NIE ZACZYNAMY OD ZERA. POTENCJAŁEM SĄ:

- wiedza,
- umiejętności,
- doświadczenie,
- indywidualne cechy,
- kapitał,
- kontakty

mogą nim też być posiadane:

- narzędzia,
- materiały,
- maszyny,
- samochód,
- lokal





KAPITAŁ

1. To podstawa, fundament każdej działalności gospodarczej.
2. Oznacza zasoby przedsiębiorstwa.

Często niedocenionym, bo niematerialnym potencjałem jakim dysponujemy są życzliwi nam ludzie i relacje jakie z nimi utrzymujemy.

Kontakty w biznesie są niezwykle istotne.

Aby nawiązać kontakty biznesowe powinniśmy mieć przygotowaną i przećwiczoną krótką autoprezentację tego, kim jesteśmy i czym się zajmujemy.

LICZĄ SIĘ KONTAKTY



KONTAKTY CZYLI KAPITAŁ RELACJI

Posiadany potencjał w połączeniu z umiejętnością i możliwością podjęcia ryzyka stanowi kwintesencję przedsiębiorczości. Im więcej mamy do dyspozycji potencjałów, tym ryzyko niepowodzenia naszych zamierzeń będzie mniejsze.

Szacowanie ryzyka to także specyficzna umiejętność.



**UMIEJĘTNOŚĆ
OSZACOWANIA RYZYKA**

BINZESPLAN

OPIS REALIZOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA GOSPODARCZEGO:

- charakterystyka przedsięwzięcia,
- opis i prezentacja oferty,
- harmonogram rozwoju firmy

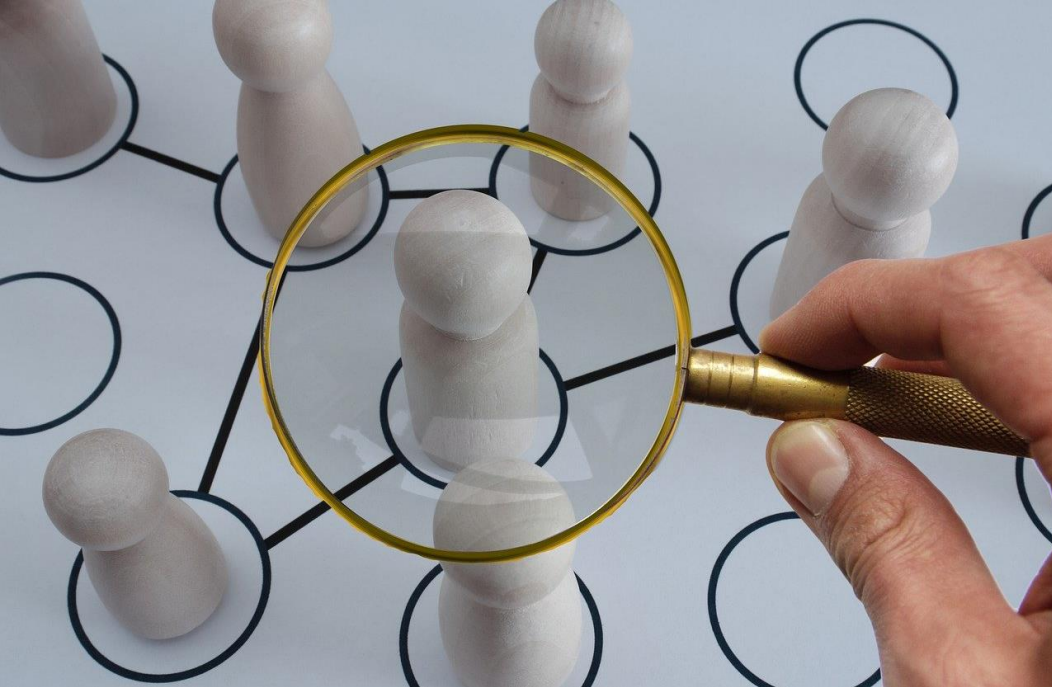
**BUSINESS
PLAN**



BIZNESPLAN

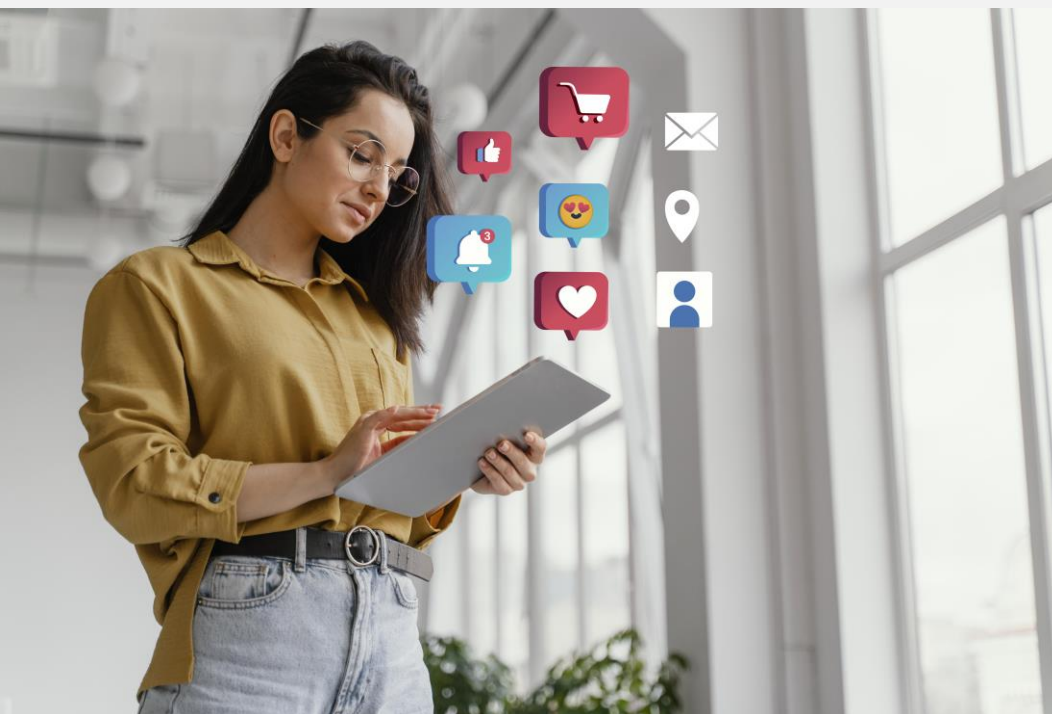
Analiza rynku

- portret typowego nabywcy,
- charakterystyka i analiza konkurencji,
- wielkość potencjalnego rynku na którym działać będzie firma.



Działania marketingowe obejmują i. in.:

- badanie rynku,
- ustalanie cen,
- reklamę, promocję,
- dystrybucję,
- sprzedaż.



BIZNESPLAN

Strategia marketingowa

Jak skutecznie reklamować nową firmę?

Od czego zacząć?

Podstawą marketingu dla początkującego przedsiębiorcy powinna być dobra strona internetowa.

Dobra nie oznacza od razu, że ma być pełna fajerwerków i z bardzo dużą liczbą treści. Grunt, żeby witryna była czytelna.

Użytkownik powinien mieć możliwość łatwej nawigacji, szybkiego dotarcia do oferty i do kontaktu z Tobą. Strona powinna być też responsywna, czyli dopasowywać się bez problemu do urządzeń mobilnych.



Jak skutecznie reklamować nową firmę?



Jak skutecznie reklamować nową firmę?

Prowadzenie profili w mediach społecznościowych i angażowanie potencjalnych klientów.

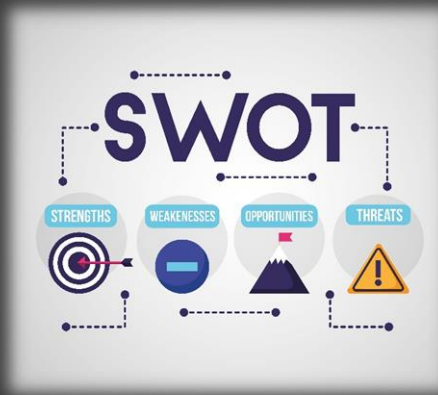
Wykazuj się aktywnością i informuj o nowościach czy uczestnictwie w wydarzeniach. Pokazuj nawet drobne sukcesy.

Promocja na Facebooku, Instagramie czy Tik Toku może być na początku zupełnie darmowa, a jeśli Twój produkt czy usługa będą dobre, grupa odbiorców będzie rosła dzięki marketingowi szeptanemu. Klienci zaczną Cię polecać swoim znajomym

BIZNESPLAN

Analiza SWOT

- Strengths - mocne strony
- Weaknesses - słabe strony
- Opportunities - szanse
- Threats - zagrożenia





Marka firmy - Company brand



Marketing to działania, które podejmuje się, by promować produkty i usługi. Celem marketingu jest zaspokojenie potrzeb klientów firmy i jednocześnie osiągnięcie zysku.

Marketing



1975-2024

HISTORIA LOGA MICROSOFT



BIZNESPLAN

- plan działania,
- plan zatrudnienia,
- plany finansowe.

kapitał początkowy, koszty, szczegółowa analiza finansowa, rachunek wyników, zestawienie zysków i strat – dla pierwszego roku działalności.





- Fundusz Pracy,
- Europejski Fundusz Społeczny



BIZNESPLAN

Dotacje na rozpoczęcie działalności
gospodarczej

PORADNIK DLA OSÓB ZAMIERZAJĄCYCH PODJAĆ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ

wuplublin.praca.gov.pl/ - Rynek pracy - Publikacje urzędu





Instytucja Samorządowa
Województwa Lubelskiego



WOJEWÓDZKI URZĄD PRACY W LUBLINIE

ul. Obywatelska 4, 20-092 Lublin

Tel. 81 463 53 00, tel. Kom. 605 90 34 76

Fax 81 463 53 05

wuplublin.praca.gov.pl, e-mail: sekretariat@wup.Lublin.pl

Dziękuję za uwagę

Mariusz Wiktorowicz



tel. 605 903 480



814 635 350, 814 635 351, 814 635 354



mariusz.wiktorowicz@wup.lublin.pl



centrum@wup.Lublin.pl



Wojewódzki Urząd Pracy w Lublinie

