



Pierwsze kroki w biznesie



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

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.

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

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?

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

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



PUBLIKACJA

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

