



Jednostka dydaktyczna 5 - przewodnik dla uczniów



Ekologiczno-ekonomiczne perspektywy zrównoważonego rozwoju w kształceniu zawodowym

Projekt EcoGreen ma na celu wsparcie nauczycieli szkół zawodowych w realizacji zajęć z zakresu zrównoważonej edukacji ekonomicznej. Nasza strategia wzmacnia profil zawodowy nauczycieli i wspiera ich uczniów w zdobywaniu umiejętności ekologicznych.

Nasi partnerzy:

Leibniz Universität Hannover



Universität Wien



SamiEDU



PKZ Voca Train



Zespół Szkół Leśnych



Studienseminar Braunschweig LbS



Impressum

Autor: Konsorcjum Projektu EcoGreen

Tytuł projektu: EcoGreen

Numer projektu: 2021-1-DE02-KA220-VET-000025374

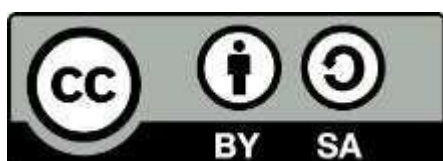
Promotor projektu: Institut für Didaktik der Demokratie / Leibniz Universität Hannover

Strona www: ecogreenproject.net



**Co-funded by
the European Union**

Projekt ten został sfinansowany przy wsparciu Komisji Europejskiej. Za treść niniejszej publikacji odpowiada wyłącznie autor; Komisja nie ponosi odpowiedzialności za dalsze wykorzystanie informacji w niej zawartych.



Niniejsza publikacja projektu EcoGreen jest udostępniona w ramach licencji CCC BY-SA 4,0. Kopia licencji znajduje się na stronie: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

Lekcja 5 - ZIELONA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

PODREČNIK WDRAŻANIA DLA UCZNIÓW

Wstęp

Poniższy dokument zawiera szczegółowy plan wdrożenia wszystkich działań przedstawionych w module edukacyjnym na temat zielonej przedsiębiorczości, samodzielnie lub w scenariuszu nauczania mieszanego.

Do tego dokumentu dołączone są arkusze ćwiczeń, do których można uzyskać dostęp również za pośrednictwem łączy w tym dokumencie.

Treść

| | |
|--|-----------|
| Wprowadzenie..... | 1 |
| Faza 1 Znalezienie koncepcji | 2 |
| Faza 2 Budowanie ekologicznego potencjału biznesowego | 3 |
| Faza 3 Przygotowanie do działalności..... | 4 |
| Arkusze ćwiczeń..... | 5 |
| Faza 1 – Ćwiczenie 1..... | 5 |
| Faza 1 – Ćwiczenie 2..... | 7 |
| Faza 1 – Ćwiczenie 3..... | 9 |
| Faza 2 – Ćwiczenie 1..... | 12 |
| Faza 3 – Ćwiczenie 1..... | 14 |
| Faza 3 – Ćwiczenie 2..... | 16 |
| Faza 3 – Ćwiczenie 3..... | 18 |
| Faza 3 – Ćwiczenie 4..... | 21 |

Faza 1 Znalezienie koncepcji

Zadanie 1

Obejrzyj następujące filmy:

https://www.youtube.com/watch?v=MGoiy74h1CM&ab_channel=Alux.com
https://www.youtube.com/watch?v=jLzlteULpNw&ab_channel=HowtoStartanLLC

Zadanie 2

Zrealizuj działanie statku pirackiego

Kliknij w link:

https://docs.google.com/document/d/11cB4HtkGuftS2ON_dzmUd8_bMUZoEoxw/edit?usp=sharing&oid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true

Pobierz dokument i wypełnij go. Po wypełnieniu zapisz go w taki sposób, aby nauczyciel mógł go z Tobą połączyć i prześlij do wskazanej wcześniej przez nauczyciela skrzynki dropbox/folderu Google.

Zadanie 3

Wdróż działanie Jaki jest Twój pomysł

Kliknij w link:

<https://docs.google.com/document/d/1ysX3N7Kiqrm02dV1sCGRKsddd08UGJt/edit?usp=sharing&oid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true>

Pobierz dokument i wypełnij go. Po wypełnieniu zapisz go w taki sposób, aby nauczyciel mógł go z Tobą połączyć i prześlij do wskazanej wcześniej przez nauczyciela skrzynki dropbox/folderu Google.

Zadanie 4

Wdrażaj działanie „Jaki jest Twój pomysł”.

Kliknij w link:

<https://docs.google.com/document/d/1SQQ-GER3j0Pdih6bGfM2WnIYsZGgKURU/edit?usp=sharing&oid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true>

Pobierz dokument i wypełnij go. Po wypełnieniu zapisz go w taki sposób, aby nauczyciel mógł go z Tobą połączyć i prześlij do wskazanej wcześniej przez nauczyciela skrzynki dropbox/folderu Google.

Zadanie 5

Na podstawie właśnie wypełnionych dokumentów przygotuj krótką prezentację wybranego pomysłu na biznes, ze szczególnym uwzględnieniem jego powiązania z informacjami i/lub pomysłami, które widziałeś w filmach, aktualnymi trendami na rynku lub specyficznymi potrzebami Twojego środowiska lokalnego/regionalnego, o których wspominałeś wcześniej. Prezentacja może mieć formę ustną, wirtualną lub pisemną – w zależności od tego, co wspólnie z nauczycielem zdecydujecie.

Faza 2 Budowanie ekologicznego potencjału biznesowego

Zadanie 1

Na podstawie prezentacji z poprzedniego etapu zastanów się nad nazwą, logo i hasłem reklamowym, które mogłyby spodobać się Twoim potencjalnym klientom. Pomyśl o misji, jaką Twoja nowa firma może przyjąć w społeczeństwie lokalnym/regionalnym i o swoich własnych wartościach, które Twoja firma będzie realizować.

Skorzystaj z narzędzi ręcznych/komputerowych/online, które najbardziej Ci odpowiadają, aby stworzyć logo, nazwę i hasło swojej nowej firmy.

Możesz także skorzystać w tym celu z narzędzi online — oto kilka przydatnych linków do popularnych emulatorów online:

<https://www.brandcrowd.com/generator-nazw-firmy>

<https://www.canva.com/create/logos>

<https://www.shopify.com/tools/slogan-maker>

<https://www.oberlo.com/tools/slogan-generator>

Pamiętaj, aby zapisać i pobrać swoją pracę, a gdy skończysz, prześlij ją do folderu Dropbox/Google Drive wskazanego przez nauczyciela.

Zadanie 2

Przygotuj jednostronicowy biznesplan

Kliknij w link:

https://docs.google.com/document/d/11cB4HtkGuftS2ON_dzmUd8_bMUZoEoxw/edit?usp=sharing&oid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true

Na podstawie wcześniej przygotowanych dokumentów oraz utworzonego przed chwilą logo/nazwy firmy/hasła firmy pobierz jednostronicowy biznesplan i wypełnij go. Po jego wypełnieniu zapisz go w sposób umożliwiający nauczycielowi połączenie go ze sobą i prześlij do folderu Dropbox/Google wskazanego wcześniej przez nauczyciela.

Zadanie 3

Przygotuj krótką prezentację zawierającą nazwę Twojej firmy, logo, hasło firmowe i jednostronicowy plan biznesowy. Prezentacja może mieć formę ustną, wirtualną lub pisemną – w zależności od tego, co wspólnie z nauczycielem zdecydujecie.

Prezentowanie prezentacji zakończy ten etap nauki.

Faza 3 Przygotowanie do działalności

Zadanie 1

Przejrzyj poprzednie działania i dowiedz się o kolejnych krokach, czytając ten dokument

<https://docs.google.com/document/d/1Pi7ZKiTIPesvbvbcIzHvJpzuzpLMLBpl/edit?usp=sharing&ouid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true>

Zadanie 2

Poznaj różne formy finansowania czytając ten dokument:

<https://docs.google.com/document/d/1TLyGShyM9xYoMmkdZxZPZKqXd9YyDJ8a/edit?usp=sharing&ouid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true>

Zadanie 3

Przygotuj plan finansowania

W oparciu o informacje, które właśnie przeglądałeś, jednostronicowy biznesplan i ogólny pomysł na biznes, zastanów się, jak finansować i promować swoją firmę przez 12 lat kalendarzowych. Zastanów się, jak przedstawić swoją firmę potencjalnym klientom, jak zebrać pieniądze na niezbędne operacje i dodatkowe działania, a także inne sposoby, aby Twoja firma prosperowała w świadomości klientów.

Kliknij w link:

<https://docs.google.com/document/d/1evtz9O9Z8xjlcqkHpqprNI27hdpzEz7M/edit?usp=sharing&ouid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true>

Pobierz dokument i wypełnij go. Po wypełnieniu zapisz go w taki sposób, aby nauczyciel mógł go z Tobą połączyć i prześlij do wskazanej wcześniej przez nauczyciela skrzynki dropbox/folderu Google.

Zadanie 4

Na podstawie właśnie wypełnionego dokumentu i wiedzy zawartej w przeglądanych dokumentach przygotuj krótką prezentację na temat narzędzi i metod finansowania działalności, które możesz wykorzystać do finansowania i promocji swojej firmy w pierwszym roku jej działalności. Prezentacja może mieć formę ustną, wirtualną lub pisemną – w zależności od tego, co wspólnie z nauczycielem zdecydujecie.

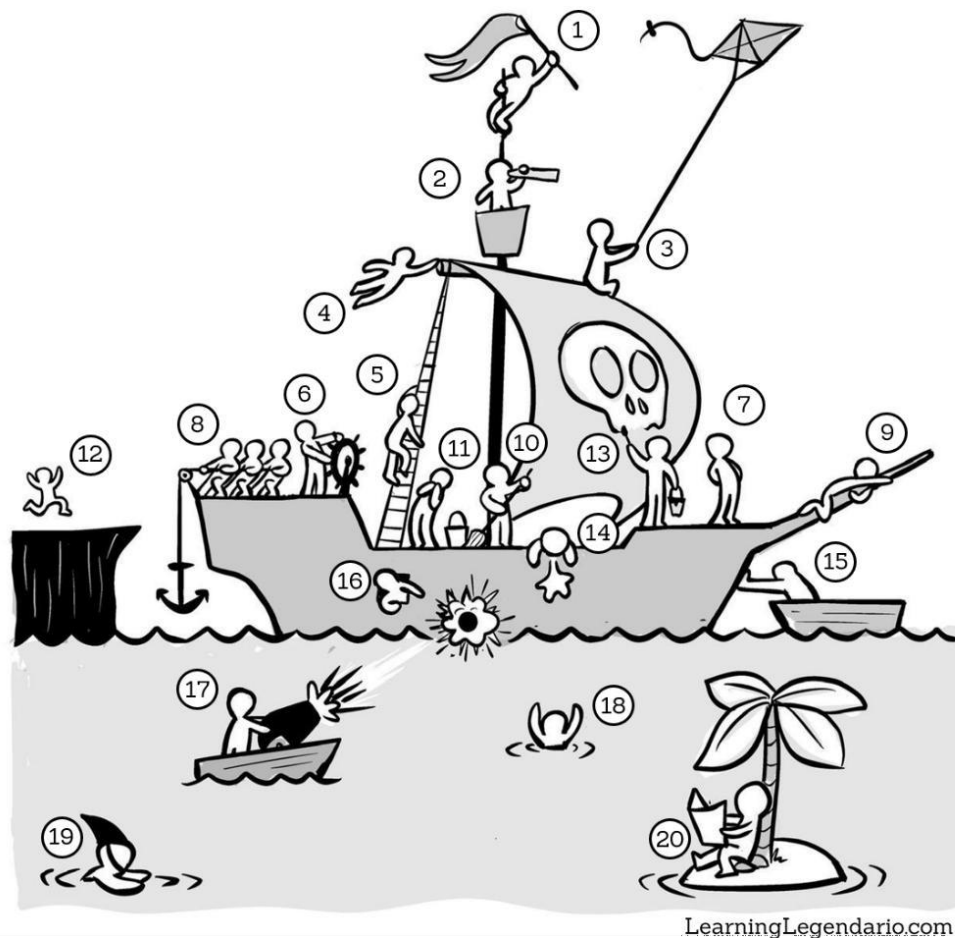
Prezentowanie prezentacji zakończy tę fazę nauki i całą jednostkę dydaktyczną.

Arkusze ćwiczeń

Faza 1 – Zadanie 1

AKTYWNOŚĆ STATKÓW PIRACKICH

Biorąc pod uwagę video, które oglądałeś wcześniej, spójrz na to zdjęcie:



Gdzie wyobrażasz sobie siebie na tym statku, gdy myślisz o stworzeniu własnej ekologicznej firmy? Czy jesteś urodzonym przywódcą, który nie może się doczekać wyzwań, jakie przyniesie życie (1)? Czy jesteś raczej naśladowcą, który woli realizować zadania zlecone przez innych (8)? A może jesteś całkowicie przeciwny pomysłowi wzięcia losu w swoje ręce i zbudowania czegoś samodzielnie(20)?

Poświęć chwilę na przemyślenie tego i napisz nam swoje przemyślenia:

Z którą osobą na zdjęciu najbardziej się identyfikujesz i dlaczego?

Jakie umiejętności/zdolności/wiedzę Twoim zdaniem trzeba posiadać, aby odnieść sukces jako zrównoważony przedsiębiorca?

Jak myślisz, co jest potrzebne, aby nowe, ekologiczne przedsiębiorstwo odniosło sukces?

Faza 1 – Zadanie 2

JAKI JEST TWÓJ POMYSŁ NA BIZNES?

Czy znasz powiedzenie „myśl globalnie, działaj lokalnie”? Odzwierciedla ideę dostarczania nowych, innowacyjnych i nieszablonowych, globalnych rozwiązań do miejsc nam najbliższych – naszych dzielnic, wsi, miasteczek i miast. To także świetny sposób, aby zacząć myśleć o nowym pomysle na biznes, który będzie uwzględniał proekologiczne podejście i zaspokajał obecne lub przyszłe potrzeby lokalnych mieszkańców, którzy mogą nie być tak zaznajomieni z ekologicznym życiem jak młodsze pokolenie.

Pomyślmy o miejscu, w którym teraz mieszkasz. Poniżej znajdziesz zestaw pytań, które pomogą Ci zastanowić się nad pomysłem na biznes, którego może brakować na Twoim lokalnym rynku lub który mógłby odpowiedzieć na niektóre z najważniejszych potrzeb i oczekiwań mieszkańców tego miejsca.

Jak duże jest miejsce, w którym mieszkasz?

Jaka grupa (młodzi, w średnim wieku, starsi, inna?) jest najliczniejsza w miejscu, w którym mieszkasz?

Jakie są główne problemy, z którymi boryka się Twoje mieszkanie? (na przykład niewystarczająca opieka zdrowotna, problemy z transportem publicznym, brak konkretnych usług dla określonych grup docelowych – jakich? itp.) Spróbuj pomyśleć o jak największej liczbie.

Jak można rozwiązać te problemy? Czy możesz podzielić rozwiązania na takie, które wymagają rozwiązań przez rząd/przepisy prawne i/lub usługi oferowane przez prywatne firmy?

Które z brakujących usług oferowanych przez prywatne firmy wydają się wykonalne w ramach zrównoważonej gospodarki?

Która ze zidentyfikowanych brakujących usług może być ciekawym pomysłem na własny biznes?

Faza 1 – Zadanie 3

POMYŚL O ĆWICZENIACH BIZNESOWYCH

Poniżej znajdziesz zestaw pytań, które pomogą Ci później stworzyć ładnie wyważony, jednostronicowy biznesplan dla Twojej koncepcji, więc poświęć chwilę na ich przemyślenie i upewnij się, że napiszesz jak najwięcej:

1. Jaką firmę/podmiot chciałbyś otworzyć?

2. Jakie produkty lub usługi chciałbyś oferować?

3. Dlaczego chcesz je oferować?

4. Kim będą Twoi główni klienci/klienci?

5. Dlaczego wybrałeś tę konkretną grupę docelową?

6. W jaki sposób poinformujesz ich o Twoich produktach/usługach?

7. Czym Twoja oferta będzie się różnić od podobnych firm na rynku?

8. Jakie zasoby będą potrzebne do założenia firmy?

9. Jak będziesz finansować swoją firmę?

Faza 2 – Zadanie 1

Jednostronicowy szablon biznesowy

Proszę odpowiedzieć na następujące pytania dotyczące koncepcji biznesowej:

1. Szansa biznesowa:

Jaki problem rozwiązujesz? Jakie wyzwania i problemy rozwiążesz dla użytkowników?

2. Opis firmy:

Czym zajmuje się twoja firma? Jakie wyzwania rozwiązuje Twoja firma?

3. Analiza branży

Kim są Twoi konkurenci? Jakie są kluczowe czynniki wpływające na sukces w Twojej branży?

4. Harmonogram wdrożenia

W skrócie, jak rozwiniesz działalność? Które fazy będą uwzględnione?

5. Podsumowanie finansowe

Jaka jest struktura kosztów i jakie są źródła przychodów? Opisz swoje stałe koszty zmienne i w jaki sposób będziesz zarabiać pieniądze? Zastanów się nad swoimi celami sprzedażowymi na najbliższą i dłuższą przyszłość.

6. Zespół

Kto jest zaangażowany w to przedsięwzięcie? Kto jest w Twoim zespole i dlaczego jesteś odpowiednią osobą/ludźmi do zbudowania tego biznesu?

7. Rynek docelowy

Do kogo kierujesz reklamy? Kto stanowi Twoją grupę docelową? Kim są Twoje docelowe segmenty, osoby kupujące i idealni klienci?

8. Plan marketingowy

Z jakich kanałów i platform skorzystasz, aby dotrzeć do docelowej grupy odbiorców i ją przekonwertować? Gdzie spotkasz się ze swoją publicznością?

9. Wymagane finansowanie

Jakiej kwoty finansowania będziesz potrzebować od inwestorów? Gdzie trafią te środki?

Faza 3 – Zadanie 1

10 KROKÓW DO TWORZENIA BIZNESU

Zanim przejdziemy do końcowych działań w tej części, podsumujmy główne etapy tworzenia nowego biznesu.

1. PRZEPROWADŹ BADANIA RYNKU

Badania rynku pokażą Ci, czy istnieje szansa na przekształcenie Twojego pomysłu w odnoszący sukcesy biznes. To sposób na zebranie informacji o potencjalnych klientach i firmach już działających w Twojej okolicy. Wykorzystaj te informacje, aby znaleźć przewagę konkurencyjną dla swojej firmy.

2. NAPISZ SWÓJ BIZNES PLAN

Twój biznesplan jest podstawą Twojego biznesu. To plan działania dotyczący struktury, prowadzenia i rozwijania nowej firmy. Wykorzystasz go, aby przekonać ludzi, że współpraca z Tobą lub inwestowanie w Twoją firmę to mądry wybór.

3. FINANSUJ SWÓJ BIZNES

Twój biznesplan pomoże Ci dowiedzieć się, ile pieniędzy będziesz potrzebować na rozpoczęcie działalności. Jeśli nie masz pod ręką takiej kwoty, będziesz musiał pozyskać kapitał lub pożyczyć go. Na szczęście sposobów na znalezienie potrzebnego kapitału jest więcej niż kiedykolwiek wcześniej.

4. WYBIERZ LOKALIZACJĘ FIRMY

Lokalizacja Twojej firmy to jedna z najważniejszych decyzji, jakie musisz podjąć. Niezależnie od tego, czy zakładasz firmę tradycyjną, czy uruchamiasz sklep internetowy, dokonane wybory mogą mieć wpływ na Twoje podatki, wymagania prawne i przychody.

5. WYBIERZ STRUKTURĘ BIZNESOWĄ

Struktura prawna, którą wybierzesz dla swojej firmy, będzie miała wpływ na Twoje wymagania dotyczące rejestracji firmy, wysokość podatków i Twoją odpowiedzialność.

6. WYBIERZ NAZWĘ SVOJEJ FIRMY

Nie jest łatwo wybrać idealne imię. Będziesz chciał takiego, który odzwierciedla Twoją markę i oddaje Twojego ducha. Upewnij się także, że nazwa Twojej firmy nie jest już używana przez kogoś innego.

7. ZAREJESTRUJ SWOJĄ FIRMĘ

Po wybraniu idealnej nazwy firmy nadszedł czas, aby była ona legalna i chroniła Twoją markę. Jeśli prowadzisz działalność pod nazwą inną niż Twoja, musisz zarejestrować się w rządzie federalnym, a być może także w rządzie stanowym.

8. ODBIERZ NIP

Numeru identyfikacyjnego pracodawcy (EIN) będziesz używać podczas wykonywania ważnych kroków niezbędnych do rozpoczęcia i rozwoju firmy, takich jak otwarcie konta bankowego i płacenie podatków. To jak numer ubezpieczenia społecznego Twojej firmy. Niektóre – ale nie wszystkie – stany wymagają również uzyskania identyfikatora podatkowego.

9. Ubiegaj się o licencje i zezwolenia

Zadbaj o sprawne funkcjonowanie swojej firmy, zachowując zgodność z przepisami. Licencje i pozwolenia potrzebne dla Twojej firmy będą się różnić w zależności od branży, stanu, lokalizacji i innych czynników.

10. OTWÓRZ FIRMOWE KONTO BANKOWE

Konto rozliczeniowe dla małych firm może pomóc w rozwiązywaniu problemów prawnych, podatkowych i codziennych. Dobra wiadomość jest taka, że założenie konta jest łatwe, jeśli masz przygotowane odpowiednie rejestracje i dokumenty.

Jak zauważyłeś, przeprowadziłeś już badania rynku, wybrałeś strukturę biznesową, nazwę firmy, logo i hasło, stworzyłeś jednostronicowy biznesplan i wybrałeś lokalizację swojej firmy. Najwyższy czas zapytać o oficjalne dokumenty potrzebne do zarejestrowania firmy, sprawdzić jakie pozwolenia i licencje będą potrzebne do założenia firmy i zastanowić się, jak zdobyć niezbędne środki finansowe. To już ostatni odcinek, więc zachowaj spokój i kop dalej!

Faza 3 - Zadanie 2

NOWE PRZEPISY DOTYCZĄCE KONCEPCJI BIZNESOWEJ

Nadszedł czas, abyś przeprowadził dogłębne badania! Chcielibyśmy dowiedzieć się nieco więcej o zasadach i przepisach obowiązujących w Twoim kraju, dotyczących otwierania ekologicznej firmy w wybranej przez Ciebie dziedzinie. Przygotowaliśmy zestaw pytań, które pomogą Ci usystematyzować zebrane informacje – prosimy o sprawdzenie odpowiednich oficjalnych stron internetowych, które dostarczają niezbędnych danych, uzupełnienie zebranych informacji i przesłanie ich do sprawdzenia po zakończeniu.

1. Jakie dokumenty są zazwyczaj wymagane w Twoim kraju, aby otworzyć nową firmę?

2. Gdzie zarejestrować nową firmę?

3. Biorąc pod uwagę pomysł na biznes z jednostronicowego biznesplanu, jakie specjalne wymagania będziesz musiał spełnić, aby otrzymać niezbędne pozwolenia lub licencje?

4. Czy istnieją jakieś dodatkowe wymagania lub procedury na poziomie lokalnym lub regionalnym, które musiałbyś wdrożyć, aby oferować usługi lub produkty wskazane w jednostronicowym biznesplanie?

5. Czy istnieją specjalne gwarancje/polityki bezpieczeństwa/ubezpieczenia dotyczące zakresu działalności wymienionego w jednostronicowym biznesplanie? Jeśli tak – wypisz je.

6. Sprawdź aktualne oferty korporacyjne banków w Twojej okolicy – który z nich wybrałbyś na bank swojej firmy i dlaczego?

Faza 3 – Zadanie 3

MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA

Jakie konkretne strategie może zastosować nowy ekologiczny biznes, aby zbudować bliskie połączenie z potencjalnymi użytkownikami i zwolennikami marki? Jedną z największych obaw, przed którą staje niemal każda nowa firma, jest zabezpieczenie wystarczających zasobów finansowych, aby bez problemu przetrwać pierwsze miesiące działalności, zanim zostaną osiągnięte planowane zyski. Byłoby wspaniale, gdyby można było oprzeć się na poduszce finansowej przygotowanej przez własną rodzinę, jednak w większości przypadków firmy buduje się od podstaw i pierwsze miesiące na rynku mogą być dla nich wyzwaniem. Zwłaszcza w sektorze zielonego biznesu bliskie powiązanie pomiędzy firmą a potencjalnymi użytkownikami i zwolennikami marki jest kluczowe dla osiągnięcia sukcesu.

W tej części zebraliśmy kilka pomysłów na finansowanie i pozyskiwanie funduszy, które mogą być przydatne dla zrównoważonych i ekologicznych firm w celu zgromadzenia niezbędnych zasobów:

| SPOSÓB FINANSOWANIA | ZA | PRZECIW |
|---|---|---|
| RODZINA I PRZYJACIELE (aka KOCHAM PIENIĄDZE) Często na wczesnych etapach prowadzenia działalności gospodarczej rodzice, rodzeństwo lub przyjaciele wspierają finansowo firmę. Ta opcja jest najbardziej odpowiednia dla firm, które potrzebują wstępnego wsparcia, aby udowodnić, że koncepcja może odnieść sukces, do tego stopnia, że mogą szukać innego finansowania. | Jest to szybszy proces finansowania z elastycznymi warunkami. W zależności od tego, ile odsetek zapłacisz swoim przyjaciołom i rodzinie, może to być dla nich świetna inwestycja. | Łączenie interesów z finansami rodziny i przyjaciół może zaszkodzić relacjom, jeśli coś pójdzie nie tak. Przed kontynuowaniem należy dokładnie ocenić możliwe skutki niepowodzenia biznesowego. |
| POŻYCZKI BANKOWE Tradycyjne kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym są popularnym źródłem finansowania wielu firm i start-upów. Zapewniają prosty i skuteczny sposób finansowania rozwoju Twojej firmy, ale przed wyborem ostatecznej oferty należy przeprowadzić dogłębną analizę różnych rodzajów kredytów, warunków i oprocentowania każdej oferty. | Niektóre banki oferują niskie oprocentowanie, w zależności od Twojej zdolności kredytowej. Nie ma potrzeby oddawania kontroli nad spółką na rzecz banku. | Proces uzyskiwania finansowania bankowego może być długi, męczący i czasochłonny. |
| Crowdfunding Dzięki tej opcji pełne finansowanie jest zbierane online <u>od ogółu społeczeństwa</u> . Ludzie mogą albo pożyczyć pieniądze (pożyczki typu peer-to-peer), albo wziąć udziały (akcje/kapitał własny) w biznesie. Jest najbardziej odpowiedni dla firm o dużym potencjale wzrostu, które przyciągną wiele uwagi, a przy wolnym czasie - może to zająć trochę czasu. | Im większa jest grupa osób, do których można dotrzeć, tym większa szansa na uzyskanie dobrej oferty. | Osiągnięcie celu może zająć dużo czasu, a firma może być zmuszona włożyć wiele wysiłku w reklamę. |

| | | |
|--|--|--|
| ANIOŁY BIZNESU Aniołowie <u>biznesu</u> to zamożne osoby, które zapewniają finansowanie w zamian za udziały w przedsiębiorstwie. Niektórzy inwestorzy pracują w grupach, podczas gdy inni działają samodzielnie. Inwestycja w anioła biznesu nie jest odpowiednia dla firm, które chcą zachować 100% kontrolę nad swoją działalnością. | Oprócz gotówki aniołowie biznesu będą mieli doświadczenie i powinni być w stanie zaoferować cenne porady i wskazówki biznesowe. | Firma prawdopodobnie będzie musiała w pewnym stopniu zrezygnować z kontroli nad Twoją firmą. |
| KAPITAŁIŚCI VENTURE Są to inwestorzy, którzy inwestują <u>znaczną sumę pieniędzy</u> – zazwyczaj większą niż zapewniłby anioł biznesu – w zamian za kapitał własny w przedsiębiorstwie. Często ich celem jest pomoc w szybkim rozwoju firmy, aby mogła uzyskać dobry zwrot z inwestycji w krótkim czasie. | Oprócz finansowania inwestorzy venture capital oferują wiedzę specjalistyczną, która pomoże w rozwoju firmy. Mogą także otwierać drzwi do innych kontaktów swojej sieci. | Spółka będzie prawdopodobnie musiała oddać dużą część swoich akcji inwestorom venture capital. |
| POŻYCZKI KRÓTKOTERMINOWE Niektóre jednostki finansowe specjalizują się w pożyczkach krótkoterminowych (czasami nazywanych „pożyczkami do wypłaty”) w celu poprawy kapitału obrotowego, zwiększenia przepływów pieniężnych lub rozpoczęcia projektu. | Proces finansowania jest stosunkowo szybki, jeśli się kwalifikujesz. | Stopa procentowa może być niezwykle wysoka, a koszty mogą szybko rosnąć. |
| POŻYCZKI GWARANTOWANE Programy pożyczek gwarantowanych przeznaczone są dla małych firm, które nie kwalifikują się do otrzymania kredytu bankowego – np. dlatego, że nie mogą złożyć zabezpieczenia lub nie mają historii handlowej. | Źródło kredytu, jeśli inne tradycyjne trasy są niedostępne. | Aby się zakwalifikować, należy spełnić rygorystyczne warunki. |
| INKUBATORY I AKCELERATORY Są to programy zaprojektowane z myślą o skalowaniu i <u>rozwijaniu ambitnych start-upów</u> . Zapewniają mentoring i niewielką inwestycję załączkową w zamian za kapitał własny w start-upie. | Oprócz finansowania programy te oferują zorganizowane szkolenia i cenną wiedzę specjalistyczną, która pomoże w rozwoju Twojej firmy. | Proces składania wniosków i selekcji może być trudny. |
| BADANIA ORAZ DOTACJE ROZWOJOWE Czy wiesz, że w pracy, którą wykonujesz, mogą kryć się wolne środki pieniężne? Dotacje na badania i rozwój to rządowy sposób nagradzania innowacyjnych firm. Dotacja ma formę bezpośredniej gotówki lub <u>obniżki zobowiązania podatkowego</u> . | Żadne spłaty nie są potrzebne. | Dotacje przyznawane są na konkretne działania. |

Jeśli przedsiębiorca jest osobą bardziej towarzyską i lubi pracować z ludźmi twarzą w twarz, być może zbieranie funduszy byłoby dla Ciebie lepszą opcją, aby zebrać fundusze niezbędne dla Twojej firmy. Oto kilka pomysłów na metody pozyskiwania funduszy:

| | |
|-----------------------------------|--|
| KAMPANIE | kampanie kapitałowe, kampanie korporacyjne, kampanie crowdfundingowe (lub kampanie peer-to-peer), |
| CYFROWE ZBIERANIE FUNDUSZY | strona internetowa, e-maile, media społecznościowe, crowdfunding, zbiórki na Facebooku, Giving Tuesdays, wyzwania gwiazd, Amazon Smile, Google |
| WYDARZENIA | imprezy domowe, gale, koktajle, wydarzenia wirtualne, spacer/biegi tematyczne, uznanie darczyńców, kultywacja darczyńców, wydarzenia specjalne |
| OPLATA ZA USŁUGI | sprzedaż produktów, utracone wypożyczenia, doradztwo, certyfikacja |
| DOTACJE | poszukiwania, dotacje fundacyjne, dotacje rządowe, dotacje korporacyjne, |
| DARCZYŃCY INDYWIDUALNI | programy członkowskie, programy sponsorskie, fundusze roczne, telefon/telemarketing, działania peer-to-peer, |
| Darowizny rzeczowe | aukcje, wyprzedaże ogrodowe, |
| POCZTA | poczta bezpośrednia, poczta członkowska, |
| TELETHON | transmisje na żywo, lokalne/regionalne/krajowe transmisje telewizyjne |

Faza 3 – Zadanie 4

PLAN FINANSOWANIA

W oparciu o pomysły przedstawione w poprzednim ćwiczeniu, wyobraź sobie roczny plan finansowania/zbierania funduszy dla swojej nowej koncepcji biznesowej. Skorzystaj ze swojego jednostronicowego biznesplanu, aby skupić się na grupach docelowych i problemach, które Twoja przyszła firma chciałaby rozwiązać. Pamiętaj też, że jesteś „zieloną firmą” więc wszystkie Twoje działania powinny mieć minimalny wpływ na środowisko

Należy pamiętać, że poziomy format tej tabeli jest dostępny tutaj:

➔ <https://docs.google.com/document/d/1evtz9O9Z8xjlcqkHpqprNI27hdpzEz7M/edit>

| | RODZAJ DZIAŁALNOŚCI (co chciałbyś robić) | GRUPA DOCELOWA (którzy zostaną zaproszeni do wzięcia udziału w działaniu) | OCZEKIWANY ZASIĘG (ile osób zostanie powiadomionych/weźmie udział) | OCZEKIWANE WYNIKI (co chciałbyś osiągnąć?) |
|-----------|---|--|--|---|
| MIESIĄC 1 | | | | |
| MIESIĄC 2 | | | | |
| MIESIĄC 3 | | | | |
| MIESIĄC 4 | | | | |
| MIESIĄC 5 | | | | |
| MIESIĄC 6 | | | | |

| | RODZAJ DZIAŁALNOŚCI (co chciałbyś robić) | GRUPA DOCELOWA (którzy zostaną zaproszeni do wzięcia udziału w działaniu) | OCZEKIWANY ZASIĘG (ile osób zostanie powiadomionych/we źmie udział) | OCZEKIWANE WYNIKI (co chciałbyś osiągnąć?) |
|-------------------|---|--|--|---|
| MIESIĄC 7 | | | | |
| MIESIĄC 8 | | | | |
| MIESIĄC 9 | | | | |
| MIESIĄC 10 | | | | |
| MIESIĄC 11 | | | | |
| MIESIĄC 12 | | | | |