

MODUŁ 5 FINANSE

Skąd mamy wiedzieć, czy nasz biznes jest opłacalny?

Aby to zrobić, będziemy musieli sprawdzić, czy nasze **prognozy przychodów będą wyższe niż wydatki**. Nie bój się, ponieważ będziemy mieli do czynienia tylko z bardzo prostymi koncepcjami finansowymi (nie posuniemy się dalej niż dodawanie i odejmowanie), dzięki którym sprawdzimy, czy mój pomysł na biznes jest ekonomicznie opłacalny. W tym celu posłużymy się arkuszem prognozy **finansów** lub przepływów pieniężnych.

Ponadto zobaczymy, w jaki sposób projekt może stać się opłacalny. Oznacza to, jakie środki możemy podjąć, aby uczynić biznes rentownym - generalnie, kiedy projekty się rodzą, nie są opłacalne i musimy nauczyć się, jak uczynić je ekonomicznie opłacalnymi.

Kluczowe pojęcia:

- **Przychody ze sprzedaży** (wpływy od klientów).

W poprzednim kroku biznesplanu zdefiniowałeś już strukturę dochodów swojej firmy, jakie są różne rodzaje dochodów, które Twoja firma spodziewa się uzyskać ze sprzedaży swoich produktów i/lub usług.

Teraz twoja kolej, aby przewidzieć, ile myślisz, że będziesz zarabiać każdego miesiąca w ciągu roku w swojej firmie.

Aby obliczyć oczekiwany dochód za dany miesiąc, wykonaj następujące kroki:

1. **Oszacuj wielkość sprzedaży lub liczbę transakcji.** W poprzednim punkcie tego biznesplanu oszacowałeś już dla każdego źródła dochodu wielkość sprzedaży lub liczbę transakcji, których spodziewasz się dokonać w danym miesiącu. W jaki sposób mogłeś wykorzystać dane historyczne, prognozy wzrostu i wszelkie inne istotne informacje, aby dokonać tych szacunków.

2. **Oszacuj średnią cenę.** W poprzednim punkcie tego biznesplanu obliczyłeś już cenę sprzedaży na transakcję dla każdego ze źródeł dochodu. Jeśli sprzedajesz wiele produktów lub usług, możesz użyć średniej ceny dla każdej kategorii. Jeśli masz historię cen, użyj jej jako punktu odniesienia.
 3. **Pomnóż wielkość sprzedaży przez średnią cenę.** Pomnóż szacowaną wielkość sprzedaży lub liczbę transakcji przez średnią cenę dla każdego źródła przychodów. Pozwoli to oszacować oczekiwany dochód dla każdego z nich.
 4. **Zsumuj wszystkie szacunkowe dochody (dla różnych źródeł dochodu).** Zsumuj wszystkie szacowane dochody, aby uzyskać całkowity oczekiwany dochód na dany miesiąc. Będzie to ogólna prognoza dochodu na dany okres.
 5. **Rozważ czynniki zewnętrzne.** Weź pod uwagę czynniki zewnętrzne, które mogą mieć wpływ na Twoje dochody. Na przykład specjalne wydarzenia, święta, zmiany w gospodarce lub trendy rynkowe, które mogą mieć wpływ na sprzedaż. Dostosuj odpowiednio swoje szacunki. Pamiętaj, że szacunki są przybliżone i mogą ulec zmianie. Jednak wykonanie tego ćwiczenia zapewni solidne podstawy do planowania operacji i oceny wydajności firmy.
- **Koszty zmienne dla każdego miesiąca .**

Co to są koszty zmienne? Koszty zmienne to wydatki, które zmieniają się proporcjonalnie do poziomu działalności lub produkcji przedsiębiorstwa. Oznacza to, że koszty te zmieniają się w zależności od ilości wyprodukowanych towarów lub świadczonych usług. Im więcej produkujesz lub sprzedajesz, tym większe będą koszty zmienne; a jeśli produkcja lub sprzedaż spadnie, koszty zmienne również się zmniejszą.

Znaczenie szacowania kosztów zmiennych. Prawidłowe przewidywanie kosztów na każdy miesiąc w firmie jest niezbędne do skutecznego zarządzania finansami, podejmowania świadomych decyzji i poprawy rentowności. Pomaga utrzymać stabilność ekonomiczną i zapewnia przewagę konkurencyjną, umożliwiając firmie szybkie dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych.

Jaka powinna być początkowo nasza struktura kosztów?

WSKAZÓWKA: Ważne jest, aby pamiętać, że na wczesnych etapach rozpoczynania działalności gospodarczej musimy starać się wszelkimi sposobami zapewnić, aby nasze koszty zmienne były proporcjonalnie znacznie wyższe niż koszty stałe. Pozwoli nam to na większą elastyczność finansową i zmniejszy ryzyko w przypadku, gdy biznes nie będzie prosperował.

Aby to zrobić, ważne jest, aby przeprowadzić dobre negocjacje z naszymi dostawcami, tak aby w tych pierwszych początkach, na przykład, koszt naszej agencji lub naszego dostawcy usług marketingowych był oparty na naszej sprzedaży, a nie na stałym koszcie.

Przykłady kosztów zmiennych:

- **Surowce i materiały:** Wydatki na surowce niezbędne do produkcji towarów lub świadczenia usług. Koszty te różnią się w zależności od ilości wytworzonych produktów lub świadczonych usług.
- **Wynagrodzenie pracowników związanych z produkcją:** Jeśli musisz zatrudnić ludzi do pomocy, wynagrodzenia pracowników, którzy pracują bezpośrednio przy produkcji towarów lub usług. Jeśli produkcja wzrośnie, prawdopodobnie wymagana będzie większa bezpośrednia siła robocza, a zatem wzrosną powiązane koszty zmienne. **(należy pamiętać, że w tym koszcie należy uwzględnić, oprócz wynagrodzenia pracownika, koszty ubezpieczenia społecznego związane z wynagrodzeniem - średnio 30% wynagrodzenia brutto w Hiszpanii).**
- **Pakowanie i wysyłka:** Koszty związane z pakowaniem i wysyłką produktów do klientów. Koszty te rosną wraz z liczbą sprzedanych i wysłanych produktów.
- **Zużycie energii i materiałów:** Koszty energii elektrycznej, wody, gazu lub innych nakładów, które rosną, gdy produkuje się więcej.

- **Reklama i marketing:** Są to wydatki, które różnią się bezpośrednio w zależności od poziomu aktywności lub zakresu strategii reklamowych i marketingowych wdrażanych przez firmę.
- **Prowizje od sprzedaży :** Jeśli musisz zatrudnić ludzi do pomocy w sprzedaży, koszty związane z prowizjami są wypłacane sprzedawcom na podstawie dokonanej sprzedaży. Wraz ze wzrostem sprzedaży rosną koszty prowizji.
- **Koszty stałe dla każdego miesiąca**

Czym są koszty stałe? Koszty stałe to rodzaj wydatków biznesowych, które nie zmieniają się w zależności od wielkości produkcji lub sprzedaży firmy w danym okresie. Koszty te pozostają stałe niezależnie od tego, czy firma wytwarza wiele produktów, czy też nie, lub czy sprzedaje wiele towarów lub usług, czy też nie.

Znaczenie szacowania kosztów zmiennych. Ważne jest, aby pamiętać, że chociaż koszty stałe nie zmieniają się wraz z produkcją lub sprzedażą, nadal muszą być brane pod uwagę w celu określenia progu rentowności i rentowności firmy. W krótkim okresie koszty stałe mogą być trudniejsze do dostosowania w porównaniu do kosztów zmiennych, które zmieniają się w zależności od produkcji lub sprzedaży.

Przykłady kosztów stałych:

1. **Wynagrodzenia przedsiębiorców i personelu administracyjnego:** Pensje i wynagrodzenia pracowników etatowych lub personelu administracyjnego, którzy nie są bezpośrednio związani z produkcją lub sprzedażą, są kosztami stałymi. **(należy pamiętać, że w tym koszcie należy uwzględnić, oprócz wynagrodzenia pracownika, koszty ubezpieczenia społecznego związane z wynagrodzeniem – np. średnio 30% wynagrodzenia brutto w Hiszpanii).**
2. **Opłata dla osób samozatrudnionych:** Jest to miesięczny podatek, który osoby samozatrudnione muszą płacić, aby być objętym systemem

ubezpieczeń społecznych i uzyskać dostęp do różnych świadczeń i praw (**np. minimalna opłata w Hiszpanii wynosi około 370 euro, chociaż w pierwszych latach zazwyczaj obowiązuje stawka ryczałtowa w wysokości około 80 euro**).

3. **Ubezpieczenie:** Koszty składek ubezpieczeniowych (np. ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenie majątkowe) zasadniczo pozostają stałe w danym okresie.
4. **Czynsz:** Koszt wynajmu lub zakupu obiektu handlowego lub biurowego jest wydatkiem stałym, który pozostaje niezmienny w okresie wynajmu.
5. **Usługi profesjonalne:** Obejmuje opłaty za zewnętrzne usługi profesjonalne, takie jak księgowi, prawnicy lub konsultanci.
6. **Usługi:** Chociaż niektóre koszty usług mogą się różnić, minimalne lub stałe opłaty (takie jak opłaty za połączenie internetowe i telefon) są kosztami stałymi.
7. **Koszty technologii informacyjnej:** Obejmuje koszty oprogramowania, sprzętu i usług związanych z technologią informatyczną wykorzystywaną w firmie.

Jakie wynagrodzenie powinien mieć przedsiębiorca?

Przedsiębiorca nie może otrzymać takiego wynagrodzenia, jakiego chce. Jego maksymalny poziom lub pułap musi być określony przez przepisy prawa pracy danego kraju.

Reszta korzyści może zostać wypłacona w formie dywidendy, choć należy wziąć to pod uwagę.

Wygodnie byłoby ustalić sobie minimalną płacę wystarczającą na przeżycie, a tym samym zmniejszyć finansowanie, którego potrzebujemy na początkowych etapach, a zwiększymy je, gdy w firmie pojawią się pieniądze.

A pensja, którą powinienem otrzymać w tych miesiącach, jest naliczana, czyli pozostaje w księgowości jako dług, który firma jest winna. Kiedy pieniądze zaczynają być dostępne, są zwracane.

Krótko mówiąc, początkowo chodzi o uniknięcie bankructwa firmy.

- **Jakich wcześniejszych inwestycji musisz dokonać? W ilu ratach zamierzasz je spłacić?**

Jest całkiem możliwe, że aby rozpocząć pracę z firmą, musisz kupić maszyny, zaprojektować stronę internetową lub dokonać wcześniejszej inwestycji o wysokiej wartości ekonomicznej. Ważne jest również uwzględnienie tych kosztów w planie rentowności i przepływów pieniężnych firmy.

WAŻNA UWAGA: Zakup nieruchomości jest inwestycją, której należy unikać, gdy tylko jest to możliwe na początku działalności, aby uniknąć ryzyka i zapewnić sobie większą elastyczność. Wynajem, gdy przestrzeń jest potrzebna do rozwoju biznesu, jest najlepszą opcją na początek.

Skąd wiadomo, czy projekt jest początkowo opłacalny? Kiedy zaczynasz osiągać zyski?

Znajomość rentowności projektu jest niezbędna przed jego uruchomieniem, aby uniknąć marnowania czasu i pieniędzy.

Analiza naszej prognozy przepływów pieniężnych na pierwsze miesiące dostarczy nam wielu istotnych informacji na temat wykonalności naszego projektu w czasie.

Odpowiedz na te pytania, a będziesz miał pojęcie o rentowności swojego projektu:

1. Jak długo trwa zrównanie przychodów z kosztami?

Chodzi o analizę początkowego salda projektu w pierwszych miesiącach i sprawdzenie, ile czasu zajmuje osiągnięcie momentu, w którym przychody pokrywają koszty (sprzedaż jest wystarczająco duża, aby pokryć wydatki), czyli momentu, w którym nie masz już strat każdego miesiąca, ale zaczynasz osiągać zyski.

Jeśli osiągniesz ten punkt równowagi w rozsądnym czasie, to jest to opłacalne! . Jeśli jednak potrwa to zbyt długo, skumulowane straty mogą być już tak wysokie, że nie będziesz w stanie uzyskać wystarczającej ilości pieniędzy, aby sfinansować się w tym czasie lub spłacić je na czas.

2. Kiedy zaczynasz osiągać zyski?

Kiedy saldo początkowe zacznie być dodatnie, to znaczy, kiedy zaczniemy osiągać zyski, a nie straty i zaczniemy znajdować się w bardziej komfortowej sytuacji.

Dlatego musimy starać się osiągnąć zysk (wydostać się z "doliny śmierci") tak szybko, jak to możliwe, ponieważ jest to obszar niedoboru i niepewności dla biznesu.

Ile pieniędzy potrzebujesz, aby rozpocząć swój projekt? To znaczy, ile finansowania potrzebujesz?

Znajomość potrzebnego finansowania przed rozpoczęciem działalności gospodarczej jest niezbędna, ponieważ pieniądze są paliwem, które utrzymuje wszystkie operacje i działania biznesowe. Zrozumienie wymagań finansowych od samego początku pozwala na właściwe planowanie, zapewnia, że firma jest przygotowana na wyzwania finansowe i zwiększa szanse na długoterminowy sukces.

Brak odpowiedniego finansowania może prowadzić do niepowodzenia firmy, dlatego ważne jest, aby od samego początku podchodzić do tego aspektu poważnie i ostrożnie.

Skąd wiesz, ile pieniędzy będziesz potrzebować, aby uniknąć problemów związanych z brakiem gotówki podczas rozpoczynania działalności?

Aby poznać całkowite potrzeby finansowe, których będziemy potrzebować, ponownie przyjrzymy się zmianie trendu w początkowym saldzie arkusza skarbowego, to znaczy, gdy skumulowane straty już nie rosną, ale zaczynają spadać, ponieważ dochód jest większy niż wydatki. W tym momencie będziemy mieli maksymalne napięcie skarbowe lub płynnościowe, czyli najwyższą ujemną kwotę, która powie Ci, **jakiego finansowania potrzebujesz, aby stworzyć swoją firmę i nie zabraknie Ci pieniędzy w połowie drogi!** Teraz trzeba tylko wymyślić, jak zdobyć te pieniądze...

Techniki bootstrappingu w celu zmniejszenia zapotrzebowania na finansowanie

W momencie, w którym widzimy, że firma jest rentowna, ponieważ widzę, że mogę osiągnąć sprzedaż, której potrzebuję, a "dolina śmierci" ma określony czas trwania, mamy już jasność co do tego, ile finansowania potrzebujemy i w jakim miesiącu - wtedy musimy zastosować Bootstrapping (czyli zacząć myśleć o tym, jak założyć firmę przy jak najmniejszym finansowaniu, czyli przy samofinansowaniu).

Oto kilka technik pozwalających uniknąć konieczności proszenia kogokolwiek o pieniądze (jesteś znacznie szczęśliwszy i lepiej śpisz, gdy nie jesteś winien nikomu pieniędzy). Co więcej, gdy już zmniejszymy potrzebę finansowania, możemy bardziej skupić się na kliencie, co ostatecznie jest najważniejsze.

- Opóźnianie płatności. Finansuj rzeczy i płać pod koniec roku.
- Przedpłaty dla klientów (zniżki za szybkie płatności, zniżki na roczne subskrypcje...).
- Faktoring (zaliczka na poczet rocznego pobrania przez bank).
- Linie rabatowe.
- Polityka kredytowa kampanii.

Źródła finansowania

I wreszcie, jeśli już w pełni wykorzystalesz techniki Bootstrappingu, oto kilka pomysłów na finansowanie, aby uzyskać potrzebne pieniądze:



- Oszczędności osobiste: Wykorzystaj własne oszczędności do sfinansowania rozpoczęcia działalności. Pozwoli ci to mieć pełną kontrolę nad nieruchomością i nie będziesz winien odsetek stronom trzecim.
- Pożyczki od rodziny i przyjaciół: Jeśli masz bliskie osoby chętne do zainwestowania w Twój projekt, możesz poprosić je o pożyczki z jasnymi umowami dotyczącymi spłaty i odsetek.
- Pożyczki bankowe: Banki oferują różne rodzaje pożyczek dla przedsiębiorców. Przygotuj solidny biznesplan i przedstaw dobrze uzasadniony wniosek.
- Dotacje i pomoc rządowa: Dowiedz się, czy istnieją dotacje lub programy pomocowe dostępne dla przedsiębiorców w Twojej okolicy lub sektorze. Fundusze te zazwyczaj nie wymagają spłaty, ale mogą mieć pewne kryteria i wymagania, aby się zakwalifikować.
- Crowdfunding: Platformy crowdfundingowe, takie jak Kickstarter czy Indiegogo, umożliwiają ludziom z całego świata wpłacanie niewielkich kwot na finansowanie działalności w zamian za nagrody lub ekskluzywne produkty.
- Leasing: W przypadku konieczności zakupu drogiego sprzętu lub maszyn, leasing umożliwia ich nabycie za pomocą miesięcznych płatności, a po zakończeniu umowy zazwyczaj istnieje możliwość ich zakupu po obniżonej cenie.
- Partnerzy biznesowi: Poszukaj partnerów biznesowych lub inwestorów, którzy podzielają twoją wizję i są gotowi zainwestować kapitał lub zasoby w rozwój firmy.

Podsumowując...

- W trakcie rozwoju firmy wskazane jest stworzenie struktury kosztów odpowiedniej do momentu, w którym się znajdujemy. W tym sensie niezbędna jest kreatywność, spryt przedsiębiorcy i posiadanie planu B. Trzeba znaleźć sposób na uniknięcie konieczności inwestowania na początku, projektując luźną strukturę, aby przewidzieć, że jeśli na początku pójdzie mi źle, będę w stanie wyjść na prostą tak szybko, jak to możliwe.



Dofinansowane przez
Unię Europejską

