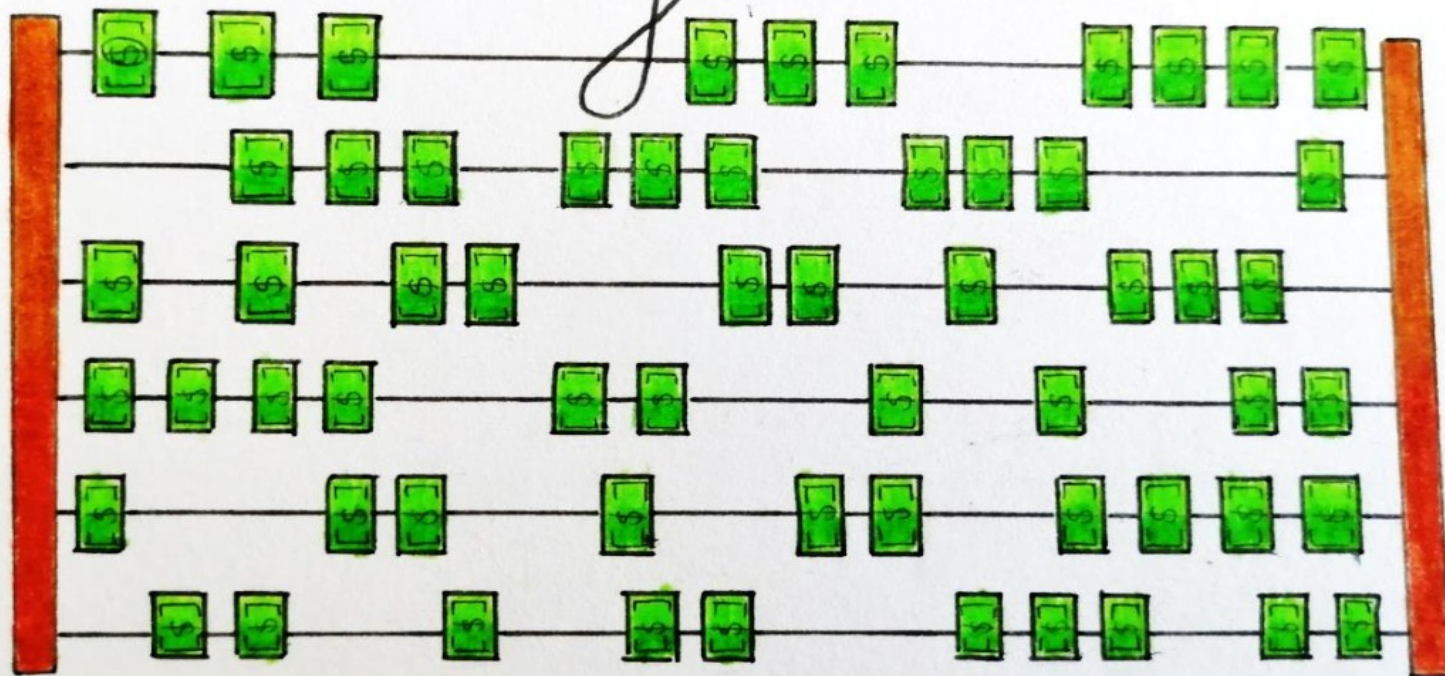


Liczydelko



Opis przedsięwzięcia

- Nazwa przedsięwzięcia:
Biuro Rachunkowe „Liczydełko”
- Forma organizacyjno-prawna :
Spółka cywilna
- Lokalizacja:
ul. Mickiewicza 69/9 12-100 Szczytno, lokal własny jednego ze współwłaścicieli Pana Macieja Sroka o pow. 70m² .

Ile podobnych firm funkcjonuje na lokalnym rynku?

- Na lokalnym rynku w miejscowości Szczytno obecnie funkcjonują 22 biura rachunkowe, które świadczą usługi rachunkowe w różnym zakresie.

Współwłaściciele firmy:

Pani Amelia Skowron

Pani Julia Gołqbek

Pan Maciej Sroka

Charakterystyka rynku

- ▶ Obsługa klientów głównie z terenu miasta Szczytno oraz z miejscowości gminnych przylegających do Gminy Szczytno.
- ▶ Możliwość rozszerzenia działalności w późniejszym etapie rozwoju firmy poza granicami miasta, czyli dotarcie również do klientów z różnych części kraju, dzięki usługom świadczonym także internetowo.

Argumenty przekonujące że projekt uda się zrealizować

- Otrzymanie dotacji z UE na rozpoczęcie działalności, stworzenie miejsc realizacji praktyk dla uczniów Szkoły Średniej o profilu technik rachunkowości. Zatrudnianie doradców, którzy mają szeroką wiedzę z zakresu prawa i rachunkowości, promocyjne ceny.

Usługi ofiarowane przez Biuro

- szeroki wachlarz usług księgowych,
- prowadzenie pełnej księgowości dla przedsiębiorców,
- doradztwo i usługi podatkowe,
- obsługa płatności rachunków bankowych na zlecenie klientów,
- usługi kadrowo - płacowe,
- sporządzanie deklaracji ZUS i podatkowych.

Mocne i słabe strony

Biura Liczydełko

- ✓ **Mocne strony**: lokalizacja, wysokie wykształcenie kadry pracowniczej, kompleksowe usługi, dobra organizacja pracy, wysoki poziom wykonywanej pracy, wyposażenie biura na wysokim poziomie, przystępne ceny za usługi rachunkowe.
- ✗ **Słabe strony**: zbyt duża konkurencja, większe doświadczenie konkurencji, brak stałych klientów, ograniczone środki na działania marketingowe.

Szanse i zagrożenia

- ✓ **Szanse**: rozwój przedsiębiorstwa poprzez zdobycie nowych klientów, postęp technologiczny, młody pełen zapału do pracy personel pracowniczy, pozyskanie funduszy na rozwój z UE, możliwości stworzenia miejsca do realizacji praktyk dla uczniów szkół średnich.
- ✗ **Zagrożenia**: zbyt często zmieniające się przepisy prawne, silne działania i rozwój konkurencji na rynku lokalnym, polityka państwa, zmniejszenie popytu na oferowane usługi, niewypłacalność firm korzystających z naszych usług.

Popyt na tego typu usługi

- ▶ Na obecnym rynku, przy ciągle zmieniającej się sytuacji gospodarczej popyt na usługi rachunkowe jest bardzo duży, ostatnio wprowadzone zmiany w podatkach powodują, że społeczeństwo zwraca się o pomoc podatkową do biur rachunkowych.

Opis planów związanych z akcjami promocyjnymi

Proponując własne usługi, będziemy starali się cenowo dorównać konkurencji, jednocześnie proponując swoje usługi w promocyjnych cenach, co z pewnością przełoży się na pozyskanie klientów.

Plan Marketingowy

- reklama internetowa,
- ulotki reklamowe,
- zamieszczenie szyldu na budynku siedziby biura rachunkowego,
- zamieszczenie reklamy w prasie lokalnej,
- logo biura,
- gadżety reklamowe z logo biura dla stałych klientów.

Szacunkowe koszty promocji przedsięwzięcia

- Reklama internetowa łącznie z założeniem strony internetowej biura rachunkowego - 500,00zł 2.
- ulotki reklamowe - 2 500,00zł
- Szyld na budynku biura - 2 500,00zł
- Reklama w prasie lokalnej - 500,00zł
- Gadżety reklamowe - 1 000,00zł
- Wykonanie loga biura poprzez zlecenie profesjonalnej firmie - 3 500,00zł

Razem szacunkowe koszty marketingowe:

10 500,00 zł

Plan dynamiki zatrudnienia w firmie

- Planowana liczba pracowników : dwóch pracowników zatrudnionych na stałe, jedna osoba zatrudniona na umowę zlecenie.
- W pierwszym kwartale planowane jest zatrudnienie jednej osoby i właścicieli.
- W miarę rozwoju firmy oraz rozszerzenia działalności przewiduje się zwiększenie zatrudnienia.
- Wielkość płac: obsługa firm (2 osoby) 4100 zł brutto. Przewidujemy korektę płac w skali rocznej o stopę inflacji.

Opis planu wdrożenia biznesplanu w życie

- Pozyskanie zewnętrznych źródeł finansowania oraz wpłata na rachunek bieżący wkładu własnego dwóch współwłaścicieli, uruchomienie biura rachunkowego wyposażonego w narzędzia do pracy (urządzenia oraz meble biurowe), pozyskanie klientów.
- Czas trwania działania 1 miesiąc.
- Osoby odpowiedzialne za wykonanie działania to: Amelia Skowron, Julia Gołąbek, Maciej Sroka.

Źródła finansowania przedsięwzięcia

- własne środki 2 współwłaścicieli w wysokości 100 000,00 tys. zł jako wkład własny na rozpoczęcie działalności.
- Dotacje z Funduszy dla osób młodych nowo otwierających działalność gospodarczą, planowane otrzymanie dotacji w wysokości 20 000,00 tys. zł
- Kredyt bankowy w wysokości: 40 000,00 tys. zł na okres 4 lat, z oprocentowaniem 6% w skali roku.

Sposoby pozyskania kapitału

- Własne środki finansowe
 - Kredyt bankowy
 - Dotacje

Rachunek potencjalnych zysków i strat

- Przewidywany zysk ze świadczonych usług planowany jest w wysokości około 65 000, 00 zł miesięcznie.

Dlaczego projekt zasługuje na nagrodę?

- Opierając się na przygotowanych danych finansowych firmy stwierdzamy, że program inwestycyjny jest wykonalny w całym opisywanym zakresie, a jego realizacja znacznie zaawansowana zapewnia sprawne funkcjonowanie firmy. Co w efekcie przyniesie znaczne zyski. Nasz projekt jest przyszłościowy z dużymi możliwościami powodzenia w realnym świecie.

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

