

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

III. ANALIZA RYNKU

3.1.1 Podaj obszary, do których docierać ma produkt / usługa

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3.1.2 Podaj liczbę potencjalnych odbiorców na Twój produkt / usługę na danym terenie

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3.1.3 Dokonaj wstępnego oszacowania obrotu

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3.2 ANALIZA PRODUKTU / USŁUGI

3.2.1. Jaki rodzaj produktów będziesz sprzedawać bądź, jakie usługi będziesz oferować?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3.2.2. Podaj cechy oferowanego produktu / usługi, opisz innowacyjność produktu lub usługi

.....

.....

.....

.....

.....

3.2.3. Czy sprzedaż danego produktu / usługi wymaga posiadania zezwoleń, koncesji?

.....

.....

.....

3.3 ANALIZA REKLAMY, PROMOCJI

3.3.1 Jakie środki promocji zastosujesz, aby zareklamować swoje produkty / usługi?

.....

.....

.....

.....

.....

3.3.2 Podaj planowaną wielkość wydatków (w skali roku) przeznaczonych na promocję, reklamę

.....

.....

.....

3.3.3 Sporządź wstępny plan działań reklamowych

.....

.....

.....

.....

3.4. ANALIZA DOSTAWCÓW

3.4.1 Podaj dane o potencjalnych dostawcach

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.5. ANALIZA KONKURENCJI

3.5.1 Podaj liczbę firm wykonujących podobną działalność, wymień największych konkurentów, określ

mocne i słabe strony produktów / usług oferowanych przez konkurentów

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Określ mocne i słabe strony produktów / usług oferowanych przez konkurentów

Mocne strony

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Słabe strony

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.6. ANALIZA NABYWCÓW

3.6.1 Do jakich klientów skierowany jest Twój produkt / usługa?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.6.2 Czy zostały już nawiązane kontakty z potencjalnymi klientami, jeśli tak to jakie?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.6.3 Określ sposób dostarczania przez Ciebie na rynek produktów lub usług

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.7. ANALIZA POZIOMU CEN

2.7.1. Przedstaw politykę cenową i określ politykę stosowaną wobec nabywców (np. rabaty)

.....

VI. ANALIZA SWOT

Mocne strony

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Słabe strony

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Szanse

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Zagrożenia

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....
Miejscowość, data podpis: