BIZNESPLAN
dochodowego sklepu internetowego

Autor: Sergiusz Diundyk
https://sergiuszdiundyk.pl/

Wersja dokumentu: 002 (dnia 2020-02-09)

- ➔ Pobierz i wydrukuj ten dokument PDF
- ➔ Obejrzyj na YouTube podcast E-Commerce od kuchni Sergiusza Diundyka
- ➔ Wpisz cele
- ➔ Przeanalizuj i wypełnij 20 rozdziałów biznesplanu
- ➔ Działaj! Działaj! Działaj!!!

Więcej szczegółów na temat założenia sklepu internetowego znajdziesz w podcaście **E-Commerce od kuchni** na YouTube na kanale **Sergiusz Diundyk** oraz na blogu informatycznym pod adresem https://sergiuszdiundyk.pl

Kontakt do autora: https://sergiuszdiundyk.pl/kontakt

Tego biznesplanu w formacie PDF możesz bezpłatnie używać do budowania własnego sklepu internetowego lub wdrażania sklepów dla Twoich klientów. Nie wolno sprzedawać biznesplanu w dowolnej (niezmienionej lub zmienionej) formie. Nie wolno wnosić zmian do pliku PDF biznesplanu i/lub rozpowszechniać go w zmienionej formie.

Autor biznesplanu nie ponosi odpowiedzialności za Twoje działania. Biznesplan jest tylko sugestią do działań, odzwierciedlającą wiedzę i doświadczenie autora.

Autor: Sergiusz Diundyk, międzynarodowy ekspert ds. nowych technologii oraz automatyzacji procesów. Doradca z zakresu architektury oprogramowania, e-commerce i cyberbezpieczeństwa. Twórca podcastów i kursów online. Działa profesjonalnie w branży IT od 2001 roku. Więcej o autorze na https://sergiuszdiundyk.pl/kim-jestem

BIZNESPLAN DOCHODOWEGO SKLEPU INTERNETOWEGO

Spis treści

Cele sklepu internetowego 3
Rozdział 1 z 20: Wybór odpowiedniej niszy 4
Rozdział 2 z 20: Grupa docelowa 7
Rozdział 3 z 20: Zatowarowanie sklepu 10
Rozdział 4 z 20: Dotarcie do Klientów 16
Rozdział 5 z 20: Logistyka sklepu internetowego 18
Rozdział 6 z 20: Konkurencja 22
Rozdział 7 z 20: Marka, osobowość 27
Rozdział 8 z 20: Oprogramowanie (silnik) sklepu internetowego 28
Rozdział 9 z 20: Oprogramowanie do obiegu dokumentów 29
Rozdział 10 z 20: Wprowadzenie towaru do sklepu 30
Rozdział 11 z 20: Opieka informatyczna 33
Rozdział 12 z 20: Opieka prawna 34
Rozdział 13 z 20: Księgowość, magazyn i podatki 35
Rozdział 14 z 20: Forma prawna 36
Rozdział 15 z 20: Jurysdykcja firmy 37
Rozdział 16 z 20: Kasa fiskalna 38
Rozdział 17 z 20: Strefy odpowiedzialności 39
Rozdział 18 z 20: Ryzyka i zagrożenia 41
Rozdział 19 z 20: Plan uruchomienia sklepu 44
Rozdział 20 z 20: Budżet 48

Cele sklepu internetowego

Planowana data uruchomienia sklepu: ____ . _____ . _____

Faktyczna data uruchomienia sklepu: ____ . _____ . _____

Data pierwszego faktycznie zrealizowanego zamówienia:

____ . _____ . _____

1. Mój dochodowy sklep internetowy osiąga stabilny zerowy bilans w dniu:

(plan) ____ . _____ . _____

(fakt) ____ . _____ . _____

2. Zatrudniam do sklepu pierwszego prawdziwego pracownika w dniu:

(plan) ____ . _____ . _____

(fakt) ____ . _____ . _____

3. Mój dochodowy sklep internetowy stabilnie zarabia (czysty zysk):

(plan) _____ zł netto rocznie od dnia ____ . _____ . _____

(fakt) _____ zł netto rocznie od dnia ____ . _____ . _____

Rozdział 1 z 20:

Wybór odpowiedniej niszy

Kategoria towaru:	
Cena od:	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od:	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od:	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od:	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od:	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od:	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od:	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Kategoria towaru:	
Cena od	
Cena do:	
Narzut zł:	
Marża %:	
Ile sprzedaje konkurencja, dziennie:	

Rozdział 2 z 20:

Grupa docelowa

Kraj:	
Język:	
Wiek:	
Płeć	
Zainteresowania:	
Miesięczny dochód:	
Jakie strony www zwiedzają:	

Kraj:	
Język:	
Wiek:	
Płeć	
Zainteresowania:	
Miesięczny dochód:	
Jakie strony www zwiedzają:	

Kraj:	
Język:	
Wiek:	
Płeć	
Zainteresowania:	
Miesięczny dochód:	
Jakie strony www zwiedzają:	

Rozdział 3 z 20:

Zatowarowanie sklepu

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Kraj produkcji:	
Dostawca:	
Sposób dostawy:	
Minimalne zamówienie:	
Czas dostawy:	
Koszt dostawy:	
Możliwy narzut:	
Ryzyka:	

Rozdział 4 z 20:

Dotarcie do Klientów

Rodzaj reklamy:	
Gdzie występuje:	
Budżet reklamowy mies.:	
Kto zarządza reklamami:	
Koszt usług zarządcy:	
Kto tworzy kreacje:	
Koszt kreacji:	

Rodzaj reklamy:	
Gdzie występuje:	
Budżet reklamowy mies.:	
Kto zarządza reklamami:	
Koszt usług zarządcy:	
Kto tworzy kreacje:	
Koszt kreacji:	

Rodzaj reklamy:	
Gdzie występuje:	
Budżet reklamowy mies.:	
Kto zarządza reklamami:	
Koszt usług zarządcy:	
Kto tworzy kreacje:	
Koszt kreacji:	

Rodzaj reklamy:	
Gdzie występuje:	
Budżet reklamowy mies.:	
Kto zarządza reklamami:	
Koszt usług zarządcy:	
Kto tworzy kreacje:	
Koszt kreacji:	

Rodzaj reklamy:	
Gdzie występuje:	
Budżet reklamowy mies.:	
Kto zarządza reklamami:	
Koszt usług zarządcy:	
Kto tworzy kreacje:	
Koszt kreacji:	

Rodzaj reklamy:	
Gdzie występuje:	
Budżet reklamowy mies.:	
Kto zarządza reklamami:	
Koszt usług zarządcy:	
Kto tworzy kreacje:	
Koszt kreacji:	

Rozdział 5 z 20:

Logistyka sklepu internetowego

Produkty lub kategorie:	
Gdzie magazynujesz:	
Koszt magazynowania:	
Koszt dostawy do sklepu:	
Koszt dostawy do klienta:	
Łączny termin dostawy:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Gdzie magazynujesz:	
Koszt magazynowania:	
Koszt dostawy do sklepu:	
Koszt dostawy do klienta:	
Łączny termin dostawy:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Gdzie magazynujesz:	
Koszt magazynowania:	
Koszt dostawy do sklepu:	
Koszt dostawy do klienta:	
Łączny termin dostawy:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Gdzie magazynujesz:	
Koszt magazynowania:	
Koszt dostawy do sklepu:	
Koszt dostawy do klienta:	
Łączny termin dostawy:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Gdzie magazynujesz:	
Koszt magazynowania:	
Koszt dostawy do sklepu:	
Koszt dostawy do klienta:	
Łączny termin dostawy:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Gdzie magazynujesz:	
Koszt magazynowania:	
Koszt dostawy do sklepu:	
Koszt dostawy do klienta:	
Łączny termin dostawy:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Gdzie magazynujesz:	
Koszt magazynowania:	
Koszt dostawy do sklepu:	
Koszt dostawy do klienta:	
Łączny termin dostawy:	
Ryzyka:	

Produkty lub kategorie:	
Gdzie magazynujesz:	
Koszt magazynowania:	
Koszt dostawy do sklepu:	
Koszt dostawy do klienta:	
Łączny termin dostawy:	
Ryzyka:	

Rozdział 6 z 20:

Konkurencja

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Nazwa sprzedawcy:	
Adres URL lub lokalizacja:	
Dzienny ruch, osób:	
Skąd pochodzi ruch (źródło / %):	
Szacowany obrót zł/mies.:	
Szacowany zysk netto zł/mies.:	
Gdzie się reklamują:	
W czym się wyróżniają:	

Rozdział 7 z 20:

Marka, osobowość

Rozdział 8 z 20:

Oprogramowanie (silnik) sklepu internetowego

Nazwa silnika sklepu:	
Typ (OpenSource, SaaS, dedykowany):	
Podstawowy koszt wdrożenia, zł:	
Szacowany czas wdrożenia:	
Kto odpowiada za wdrożenie:	
Koszt dodatkowych modułów, zł:	
Koszt szablonu graficznego, zł:	
Łączny koszt wdrożenia, zł:	
Wady rozwiązania:	
Miesięczny koszt utrzymania, zł:	
Ryzyka:	

Rozdział 9 z 20:

Oprogramowanie do obiegu dokumentów

Nazwa programu:	
Wersja:	
Dostawca:	
Koszt zakupu, zł:	
Miesięczny koszt utrzymania, zł:	
Koszt aktualizacji, zł/(co jaki czas):	
Sposób zsynchronizowania z silnikiem sklepu:	
Koszt zsynchronizowania z silnikiem sklepu, zł:	
Sposób zsynchronizowania z oprogramowaniem biura rachunkowego:	
Koszt zsynchronizowania z oprogramowaniem biura rachunkowego, zł:	
Dodatkowe wydatki, co?, zł:	
Ryzyka:	

Rozdział 10 z 20:

Wprowadzenie towaru do sklepu

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Dostawca towaru:	
Sposób wprowadzania towaru:	
Dostawca rozwiązania:	
Koszt rozwiązania, zł:	
Koszt utrzymywania rozwiązania, zł:	

Rozdział 11 z 20:

Opieka informatyczna

Kto: .....

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Rozdział 12 z 20:

Opieka prawna

Kto: .....

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Czynność:	
Cena:	

Rozdział 13 z 20:

Księgowość, magazyn i podatki

Nazwa biura rachunkowego:	
Cena abonamentu, zł / mies.:	
Co jest w cenie:	
Ile dokumentów w pakiecie:	
Cena zaksięgowania każdego dodatkowego dokumentu, zł:	
Sposób radzenia sobie z dużą ilością klientów (dokumentów):	
Cena sprawozdania rocznego:	
Cena obsługi kadr i płac:	
Cena zaksięgowania dokumentów magazynu (PZ, WZ i inne):	
Cena zaksięgowania delegacji:	
Cena zaksięgowania transakcji gotówkowych:	

Rozdział 14 z 20:

Forma prawna

Wybrana forma prawna (w wybranym kraju): .....

.....

Wady: .....

.....

.....

.....

.....

.....

Zalety: .....

.....

.....

.....

.....

.....

Rozdział 15 z 20:

Jurysdykcja firmy

Wybrana kraj: .....

.....

Wady: .....

.....

.....

.....

.....

.....

Zalety: .....

.....

.....

.....

.....

.....

Rozdział 16 z 20:

Kasa fiskalna

Czy obowiązuje w wybranym kraju?	
Czy obowiązuje od pierwszej sprzedaży:	
Od kiedy:	
Wybrany model kasy:	
Dostawca:	
Cena zakupu, zł:	
Cena utrzymania (rolki itd), zł / mies.:	
Częstotliwość przeglądu:	
Cena przeglądu:	
Czy będzie zintegrowana z oprogramowaniem księgowym:	
Cena zintegrowania z oprogramowaniem księgowym:	
Dodatkowe wydatki:	

Rozdział 17 z 20:

Strefy odpowiedzialności

Czynność	Kto	Cena, zł	Czy powtarzalna, co jaki czas?

Czynność	Kto	Cena, zł	Czy powtarzalna, co jaki czas?

Rozdział 18 z 20:

Ryzyka i zagrożenia

Rozdział 19 z 20:

Plan uruchomienia sklepu

Rozdział 20 z 20:

Budżet

Wydatki na uruchomienie sklepu internetowego, w tym poduszka finansowa:

Czynność	Cena brutto	Kiedy, data

Suma:		

Wydatki stałe działalności operacyjnej:

Czynność	Cena brutto / częstotliwość	Kiedy, data

Suma:		

Szacowane obroty, przychody i zysk ze sprzedaży:

Kategoria lub towar	Cena brutto hurt. (zakup lub produkcja)	Cena brutto detal. sprzedaż	Podatki: rodzaj / suma lub %	Koszt reklam + inne koszty, 1 trans.	Zysk / strata na jednej transakcji	Ilość planow. transakcji dziennie	Niezbędny ruch osób / dziennie	Plan. zysk, suma
							Suma, dziennie, zł:	