



# ZAPLANUJ SWÓJ SKLEP INTERNETOWY

Autor – Karolina Noworyta

Kontakt:

[karolina@karolinanoworyta.pl](mailto:karolina@karolinanoworyta.pl)

<https://karolinanoworyta.pl>

Wszelkie materiały (dokumenty, nagrania, treści, teksty, ilustracje, zdjęcia, itp.) przedstawione w pakiecie „Biznesplan dla sklepu internetowego” są objęte prawem autorskim i podlegają ochronie na mocy „Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych” z dnia 4 lutego 1994 r. (tekst ujednolicony: Dz.U. 2006 nr 90 poz. 631).

Kopiowanie, przetwarzanie, rozpowszechnianie tych materiałów w całości lub w części bez zgody autora jest zabronione.



## SPIS TREŚCI

1.	Podstawowe informacje o sklepie .....	3
2.	Forma prawna i jurysdykcja firmy .....	4
3.	Wybór odpowiedniego towaru .....	5
4.	Wybór odpowiedniego klienta.....	6
5.	Wizja i misja marki .....	7
6.	Sposoby dotarcia do klientów .....	8
7.	Analiza konkurencji.....	9
8.	Pozyskanie dostawców .....	10
9.	Logistyka w sklepie internetowym .....	11
10.	Oprogramowanie i dokumenty dla sklepu .....	12
10.1.	Silnik sklepu .....	12
10.2.	Oprogramowanie do zarządzania zamówieniami.....	12
10.3.	Program do fakturowania / do obiegu dokumentów .....	13
10.4.	Dokumenty prawne.....	13
11.	Koszty stałe prowadzenia sklepu .....	14
12.	Strefy odpowiedzialności.....	15
13.	Ryzyka i zagrożenia dla sklepu.....	16
14.	Plan uruchomienia sklepu .....	17
15.	Podsumowanie wydatków .....	19



## 1. Podstawowe informacje o sklepie

Nazwa sklepu:

Adres strony www:

Planowana data uruchomienia sklepu:

Faktyczna data uruchomienia sklepu:

Data pierwszego zrealizowanego zamówienia:

Data osiągnięcia zerowego bilansu (zaplanowana):

Data osiągnięcia zerowego bilansu (rzeczywista):

Data zatrudnienia pierwszego pracownika (planowana):



Data zatrudnienia pierwszego pracownika (rzeczywista):

Data stabilnego dochodu (planowana data i kwota dochodu):

Data stabilnego dochodu (rzeczywista data i kwota dochodu):

## 2. Forma prawna i jurysdykcja firmy

Kraje prowadzenia firmy:

Forma prawna prowadzenia firmy (JDG, Spółka?):

Forma podatkowa prowadzenia firmy (CIT, PIT, ryczałt?):

Zalety:



Wady:

--

### 3. Wybór odpowiedniego towaru

Produkt	Cena zakupu	Cena sprzedaży	Marża	Planowana ilość sprzedaży	Sprzedaż u konkurencji



## 4. Wybór odpowiedniego klienta

Produkt 1:

Kraj odbiorcy	Wiek odbiorcy	Płeć odbiorcy	Zawód / zainteresowania	Dochód	Gdzie przebywają w sieci?

Produkt 2:

Kraj odbiorcy	Wiek odbiorcy	Płeć odbiorcy	Zawód / zainteresowania	Dochód	Gdzie przebywają w sieci?

Produkt 3:

Kraj odbiorcy	Wiek odbiorcy	Płeć odbiorcy	Zawód / zainteresowania	Dochód	Gdzie przebywają w sieci?

Produkt 4:

Kraj odbiorcy	Wiek odbiorcy	Płeć odbiorcy	Zawód / zainteresowania	Dochód	Gdzie przebywają w sieci?



Produkt 5:

Kraj odbiorcy	Wiek odbiorcy	Płeć odbiorcy	Zawód / zainteresowania	Dochód	Gdzie przebywają w sieci?

Produkt 6:

Kraj odbiorcy	Wiek odbiorcy	Płeć odbiorcy	Zawód / zainteresowania	Dochód	Gdzie przebywają w sieci?

## 5. Wizja i misja marki

Charakterystyka sklepu (co sprzedaje, jak wygląda, itd.):

--

Wizja (jaki sklep ma być, jak się komunikować, do kogo, itd.):

--



Misja (jakie ma przesłanie, czym przekona do siebie odbiorców, itd.):

--

## 6. Sposoby dotarcia do klientów

Produkt	Rodzaj reklamy	Budżet reklamowy	Twórca i zarządca reklamy	Koszt opłacenia twórcy	Całkowity koszt kreacji





## 7. Analiza konkurencji

Dane konkurenta + www	Szacunkowy dzienny ruch	Źródła ruchu	Szacowany zysk zł/m-c	Miejsca reklamowe	Koszty reklamy



## 8. Pozyskanie dostawców

Produkt	Dostawca	Czas oczekiwania	Cena zakupu	Minimalne zamówienie	Ryzyko



## 9. Logistyka w sklepie internetowym

Produkt	Magazyn	Koszt magazynu	Koszt dostawy do klienta	Łączny termin dostawy	Ryzyko



## 10. Oprogramowanie i dokumenty dla sklepu

### 10.1. Silnik sklepu

Nazwa silnika	Koszt wdrożenia	Czas wdrożenia	Dodatkowe opłaty i koszty	Miesięczny koszt utrzymania	Wady i zalety

### 10.2. Oprogramowanie do zarządzania zamówieniami

Nazwa programu	Koszt wdrożenia	Czas wdrożenia	Dodatkowe opłaty i koszty	Miesięczny koszt utrzymania	Wady i zalety




### 10.3. Program do fakturowania / do obiegu dokumentów

Nazwa programu	Koszt zakupu	Sposób połączenia	Dodatkowe opłaty i koszty	Miesięczny koszt utrzymania	Wady i zalety

### 10.4. Dokumenty prawne

Nazwa dokumentu	Koszt zakupu	Czas realizacji	Koszt i terminy aktualizacji	Nazwa wykonawcy	Wady i zalety
Regulamin					



Polityka Prywatności					
RODO					
BDO					
Formularz zwrotu i reklamacji					

## 11. Koszty stałe prowadzenia sklepu

Nazwa kosztu	Czynność	Cena i częstotliwość	Zakres usługi	Wady i zalety




## 12. Strefy odpowiedzialności

Czynność	Podmiot odpowiedzialny	Cena i częstotliwość	Powtarzalność	Wady i zalety




### 13. Ryzyka i zagrożenia dla sklepu

Nazwa ryzyka / zagrożenia	Źródło pochodzenia	Skala i siła zagrożenia (1-10)	Opis zagrożenia






## 14. Plan uruchomienia sklepu

<b>Data realizacji</b>	<b>Czynność / nazwa inwestycji</b>	<b>Koszt inwestycji</b>	<b>Dodatkowe koszty</b>	<b>Podmiot odpowiedzialny</b>






## 15. Podsumowanie wydatków

Nazwa wydatku	Data wydatku	Cena i częstotliwość	Wady i zalety


