

BIZNESPLAN

FIRMA:

SNOWEDGE SERWIS NARCIARSKI

TYTUŁ PROJEKTU:

"OTWARCIE PROFESJONALNEGO SERWISU
NARCIARSKIEGO I SNOWBOARDOWEGO SNOWEDGE
W ZAKOPANEM"

DATA SPORZĄDZENIA: 2024-04-02

STRESZCZENIE WYKONAWCZE

CELE PRZEDSIĘWZIĘCIA

Główny cel przedsięwzięcia:

Głównym celem mojego przedsięwzięcia jest stworzenie profesjonalnego serwisu narciarskiego w Zakopanem, którego celem będzie realizowanie usług serwisowych dla sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Bazując na nowoczesnych maszynach i technologiach serwisowych, dążę do zapewnienia wysokiej jakości usług, które zaspokoją potrzeby nawet najbardziej wymagających klientów.

Cele krótkoterminowe:

1. Uruchomienie działalności: W ciągu najbliższego roku planuję otworzyć serwis umożliwiający realizowanie wszystkich podstawowych usług serwisowych. Główne kroki obejmują nabycie niezbędnych maszyn i urządzeń, zorganizowanie miejsca pracy oraz zatrudnienie przynajmniej jednej dodatkowej osoby.
2. Promocja marki: W pierwszym roku działalności, konieczne będzie zainwestowanie w skuteczne narzędzia promocyjne, które pozwolą na dotarcie do możliwie najszerszego grona klientów i zbudowanie rozpoznawalnej marki.
3. Budowanie zwyczajów klientów: W pierwszym roku działalności pozyskam klientów, a następnie zbuduję relacje z klientami, aby stali się oni stałymi klientami.

Cele długoterminowe:

1. Zyskanie pozycji lidera na rynku usług serwisowych dla sprzętu narciarskiego i snowboardowego: W ciągu najbliższych 5 lat, planuję stworzyć markę rozpoznawalną i cenioną wśród miłośników sportów zimowych, która będzie jednym z głównych punktów odwiedzin dla narciarzy i snowboardzistów przemierzających stoki Zakopanego.
2. Rozwój usług: W ciągu najbliższych pięciu lat chcę wprowadzić nowe usługi, które jeszcze bardziej rozszerzą moją ofertę i pozwolą na zaspokojenie potrzeb szerokiej grupy klientów.

Zasoby potrzebne do realizacji celów:

Dla osiągnięcia powyższych celów, będę potrzebował zainwestować w zakup i uruchomienie nowoczesnych maszyn serwisowych, które pozwolą na zapewnienie wysokiej jakości usług. Niezbędne będą także inwestycje w narzędzia ręczne, materiały eksploatacyjne, wyposażenie warsztatu, system informatyczny do zarządzania zamówieniami i klientami, a także w marketing i promocję. W najbliższym czasie muszę zatrudnić dodatkową jedną osobę.

Założenia i ograniczenia:

Podstawowym założeniem mojego biznesplanu jest przewidywanie, że na rynku Zakopanego istnieje miejsce dla nowego, profesjonalnego serwisu narciarskiego, skierowanego do klientów, którzy cenią wysoką jakość usług. Ograniczeniem mogą być początkowo wysokie koszty inwestycyjne, które jednak planuję zrekompensować poprzez świadczenie usług na najwyższym poziomie, które pozwolą mi pozyskać lojalnych klientów i generować zadowalające dochody.

MOTYWY REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA

Motywy osobiste:

1. Moja wieloletnia pasja do sportów zimowych, skoncentrowana szczególnie na narciarstwie, doprowadziła mnie do zdobycia osiemtego miejsca na mistrzostwach Polski. Doświadczenie zdobyte na stoku, a także dogłębna wiedza na temat sprzętu sportowego, pozwolą mi na profesjonalne i rzetelne prowadzenie serwisu narciarskiego.
2. Posiadam także spore doświadczenie w konserwacji i naprawie sprzętu sportowego, co jest kluczowe dla tej działalności.
3. Jako były zawodowy narciarz, doskonale rozumiem potrzeby innych entuzjastów sportów zimowych, dzięki czemu mogę dostosować swoją ofertę do ich oczekiwań.
4. Zdecydowałem się na powrót na rynek pracy, otwierając własną działalność. Zainteresowanie sportami zimowymi w moim regionie, a także moje umiejętności i doświadczenie, czynią ten krok naturalnym rozwojem mojej kariery zawodowej.

Motywy rynkowe:

1. Zakopane, jako głośne miasto turystyczne, gwarantuje duże zapotrzebowanie na usługi serwisowe dla sprzętu zimowego. W szczególności, ze względu na coraz bardziej rozbudowany rynek narciarski i snowboardowy, widzę duży potencjał dla rozwoju mojej działalności.
2. Na rynku jest wiele osób, które posiadają własny sprzęt narciarski lub snowboardowy, a niekoniecznie mają czas, zdolności lub sprzęt do samodzielnej konserwacji i naprawy. Moja propozycja to usługa kompleksowego serwisowania sprzętu, która umożliwi im cieszyć się sprzętem w pełni gotowym do jazdy, bez konieczności samodzielnej konserwacji.
3. Nie istnieje wiele firm oferujących podobne usługi w moim regionie, co stwarza duże możliwości dla mojej działalności. Dodatkowo, moje doświadczenie jako byłego zawodowego narciarza, a także zastosowanie nowoczesnych technik serwisowych, dodaje wysoką wartość do mojej oferty, pozwalając mi konkurować na rynku.

MISJA I WIZJA

MISJA PRZEDSIĘBIORSTWA

Misją mojego przedsiębiorstwa, SnowEdge Serwis narciarski, będzie dostarczanie profesjonalnych usług serwisowych dla entuzjastów sportów zimowych w Zakopanem, wykorzystując moje doświadczenie i umiejętności, zdobyte jako były zawodowy narciarz. Będę dążył do zapewnienia najwyższej jakości usług serwisowych dla sprzętu narciarskiego i snowboardowego, wykorzystując

nowoczesne technologie i metody, aby zawsze sprostać oczekiwaniom naszych klientów i zapewnić im bezpieczeństwo na stoku.

WIZJA PRZEDSIĘBIORSTWA

Wizją mojego przedsiębiorstwa jest stworzenie renomowanego serwisu narciarskiego SnowEdge w Zakopanem, który stanie się preferowanym punktem dla miłośników sportów zimowych szukających profesjonalnych usług związanych z konserwacją i naprawą sprzętu. Wykorzystując moje doświadczenie jako byłego zawodowego narciarza i stosując nowoczesne techniki serwisowe, chciałbym zapewnić klientom najwyższą jakość świadczonych usług, a tym samym przyczynić się do poprawy ich bezpieczeństwa i komfortu podczas uprawiania sportów zimowych.

POTRZEBA REALIZACJI PROJEKTU

Potrzeby osobiste:

- Zawodowe wykorzystanie mojego doświadczenia jako byłego zawodowego narciarza. Będę mógł przekazać swoją wiedzę i doświadczenie klientom, pomagając im uzyskać maksymalną wydajność z ich sprzętu.
- Osiągnięcie niezależności finansowej poprzez prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Będę miał kontrolę nad swoim zyskiem i powodzeniem firmy.
- Możliwość twórczego wykorzystania mojej pasji do narciarstwa i snowboardu, wpływając na postrzeganie tych sportów w lokalnej społeczności.

Potrzeby rynkowe:

- Zabezpieczenie niszy dla specjalistycznego serwisu narciarskiego i snowboardowego w Zakopanem, miejscu o dużym potencjale rynkowym ze względu na liczne stoki narciarskie i licznych miłośników sportów zimowych.
- Odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie na wysokiej jakości usługi serwisowe dla narciarzy i snowboardzistów. Wzrost popularności tych sportów oznacza, że coraz więcej osób potrzebuje profesjonalnej obsługi i konserwacji swojego sprzętu.

Potrzeby klientów:

- Dostarczenie klientom profesjonalnych usług serwisowych z wykorzystaniem nowoczesnych technik i sprzętu. Klienci będą mogli u nas liczyć na pełny serwis nart i desek snowboardowych, w tym smarowanie, woskowanie i szlifowanie krawędzi, a także montaż/demontaż i regulację wiązań czy naprawę uszkodzeń ślizgu.
- Zaoferowanie konsultacji i porad dotyczących utrzymania sprzętu narciarskiego i snowboardowego, co pozwoli klientom na utrzymanie ich sprzętu w najlepszym stanie i zapewnienie maksymalnej wydajności na stoku.
- Pełne wsparcie dla klientów, zapewniające im pewność, że ich sprzęt jest dobrze utrzymany i gotowy do użycia, niezależnie od warunków na stoku.
- Będąc byłym zawodowym narciarzem, będę mógł zaoferować moim klientom unikalną perspektywę i wgląd w to, jak odpowiednio utrzymywany sprzęt może wpływać na ich osiągi na stoku. Dzięki temu będę mógł zaoferować wartość dodaną, której nie można znaleźć w innych serwisach narciarskich.

POWÓD PODJĘCIA DECYZJI O ZAŁOŻENIU PRZEDSIĘBIORSTWA

Decyzję o założeniu firmy "SnowEdge Serwis narciarski" podjąłem ze względu na swoją pasję i doświadczenie w branży narciarskiej. Jako były zawodowy narciarz, który zajął 8 miejsce na mistrzostwach polski, wiem jak ważne jest profesjonalne przygotowanie sprzętu do sezonu. Zakładając przedsiębiorstwo, wykorzystam swoje doświadczenie, by zapewnić najwyższej jakości usługi dla miłośników sportów zimowych.

Zauważyłem również rosnącą potrzebę na rynku usług serwisowych w Zakopanem. W okresie zimowym, miasto to odwiedza wiele turystów, którzy korzystają z narciarskich tras górskiej okolicy. Ich sprzęt często wymaga naprawy czy konserwacji, na co lokalne warsztaty nie zawsze są w stanie odpowiedzieć. Jako ekspert w tej dziedzinie zdecydowałem, że będę służył wsparciem zarówno lokalnej społeczności, jak i przyjeżdżającym turystom.

Dodatkowo, będę wyróżniał się na tle konkurencji poprzez korzystanie z najnowocześniejszych technik i sprzętu serwisowego. Inwestycje, które planuję, pozwolą mi na świadczenie usług na najwyższym poziomie, co w połączeniu z moją wiedzą i doświadczeniem, stworzy unikalną ofertę na rynku.

Doceniam również, jak ważne w dzisiejszych czasach jest prowadzenie działalności z poszanowaniem dla środowiska naturalnego. Dlatego w moim przedsiębiorstwie stawiam na ekologiczne rozwiązania, w tym środki do smarowania i woskowania nart.

Kierując się tymi motywacjami, jestem przekonany, że moje przedsiębiorstwo przyniesie wartość dla klientów i stworzy stabilne miejsca pracy dla lokalnej społeczności. Jestem gotowy podjąć to wyzwanie i nie mogę się doczekać, kiedy "SnowEdge Serwis narciarski" otworzy swoje drzwi dla pierwszych klientów.

OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA

OPIS DZIAŁALNOŚCI

Charakterystyka działalności:

Założenie SnowEdge Serwis narciarski, jednoosobowej działalności gospodarczej, to efekt mojej wieloletniej pasji do sportów zimowych oraz profesjonalnych doświadczeń narciarskich. Zaplanowana siedziba działalności to lokal usługowy w ciągu handlowym w Zakopanem, składający się z pomieszczenia obsługi klientów oraz pomieszczenia serwisowego. Głównym obszarem działania będzie Małopolskie, z uwzględnieniem specyficznej lokalizacji Zakopanego, popularnej destynacji dla narciarzy i snowboardzistów z całej Polski.

Opis oferty:

W naszej ofercie znajdzie się szereg usług serwisowych dedykowanych dla narciarzy i snowboardzistów. Będziemy świadczyć pełen serwis nart i desek snowboardowych, w tym szlifowanie krawędzi, smarowanie, woskowanie oraz montaż/demontaż wiązań nartowych. Każdy z naszych klientów będzie mógł skorzystać z usług naprawy uszkodzeń ślizgu, regulacji wiązań nartowych oraz smarowania i woskowania ich sprzętu.

Koncepcja działalności:

Celem SnowEdge Serwis narciarski będzie zapewnienie klientom najlepszego serwisu sprzętu narciarskiego i snowboardowego w regionie. Szczególnie ważne będą dla nas indywidualne potrzeby klienta i dostosowanie do nich naszej oferty. Wykorzystując moje doświadczenie zawodowe oraz nowoczesną technologię, będę starał się zapewnić najwyższy poziom świadczonych przez nas usług.

Procesy realizowane w ramach działalności:

Podstawą działalności będą procesy związane z serwisem narciarskim i snowboardowym: od przyjęcia sprzętu od klienta, przez realizację usługi, aż do oddania go klientowi. Wszystkie prace serwisowe będą wykonywane za pomocą wysokiej klasy maszyn do smarowania, woskowania i szlifowania. Wszystko to zostanie zarządzane za pomocą nowoczesnego oprogramowania informatycznego, które ułatwi zarządzanie zamówieniami i obsługę klienta.

PKD DZIAŁALNOŚCI

PKD GŁÓWNE:

Głównym kodem PKD dla "SnowEdge Serwis narciarski" jest 33.12.Z - Naprawa i konserwacja maszyn. Kod ten jest reprezentatywny dla głównych usług, które zamierzamy oferować, w tym pełnego serwisu nart i desek snowboardowych, smarowania, woskowania i szlifowania krawędzi nart/deski, montażu/demontażu wiązań nartowych, naprawy uszkodzeń ślizgu oraz regulacji wiązań nartowych.

Kody PKD DODATKOWE, które będą miały związek z prowadzoną działalnością:

- 95.25.Z - Naprawa i konserwacja sprzętu sportowego i rozrywkowego. Wybranie tego kodu jest konieczne, abyśmy mogli oferować pełny zakres usług związanych z serwisem narciarskim. Naprawa i konserwacja sprzętu sportowego i rozrywkowego, jakim są narty i deski snowboardowe, jest najważniejszą częścią naszej działalności.

- 63.11.Z - Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i działalność pokrewna. Jest związany z planowanym systemem informatycznym do zarządzania zamówieniami i klientami, a także utrzymaniem strony internetowej.

Wszystkie te kody PKD są ściśle związane z planowanym zakresem działalności SnowEdge Serwis narciarski i są integralną częścią naszego biznesplanu.

OPIS OFEROWANYCH PRODUKTÓW/USŁUG

Oferowane usługi:

Głównym obszarem działalności SnowEdge Serwis narciarski będzie świadczenie profesjonalnych usług serwisowych zarówno dla narciarzy, jak i snowboardzistów. Dzięki mojej wiedzy i

doświadczeniu, zdobytemu podczas kariery zawodniczej, zależy mi na zapewnieniu najwyższej jakości, nowoczesnego serwisu sprzętu zimowego.

1. Pełny serwis nart (120 PLN):

Pełny serwis nart obejmuje szlifowanie krawędzi nart, dzięki czemu będą one odpowiednio ostre i gotowe do bezpiecznego zjazdu. Kolejnym etapem będzie smarowanie oraz woskowanie, które ułatwi narciarzom poruszanie się po stoku i zapewni optymalne ślizganie.

2. Pełny serwis desek snowboardowych (130 PLN):

Podobnie jak w przypadku nart, pełny serwis desek snowboardowych obejmie szlifowanie krawędzi, smarowanie i woskowanie. Wszystkie te usługi wykonane będą z największą precyzją, zapewniając bezpieczeństwo i komfort użytkownikom.

3. Smarowanie i woskowanie nart/desek (50 PLN):

Usługa ta zakłada kompleksową pielęgnację ślizgu, który dzięki niej będzie idealnie przygotowany do uprawiania sportów zimowych.

4. Szlifowanie krawędzi nart/deski (40 PLN):

Profesjonalne szlifowanie krawędzi nart lub deski jest kluczowe dla bezpieczeństwa na stoku.

5. Montaż/demontaż wiązań nartowych (60 PLN):

Odpowiednio zamontowane wiązania to podstawa bezpieczeństwa narciarza na stoku. Tak samo ważne jest ich prawidłowe demontaż.

6. Naprawa uszkodzeń ślizgu do 5 cm (70 PLN):

Efektywna naprawa może znacznie przedłużyć żywotność nart czy deski. Specjalne maszyny, którymi będę dysponował, pozwolą na skuteczną naprawę nawet głębokich uszkodzeń ślizgu.

7. Regulacja wiązań nartowych (30 PLN):

Dobra regulacja wiązań nartowych to gwarancja bezpieczeństwa i komfortu na stoku, dlatego w swojej ofercie przewiduję także ten rodzaj usługi.

Świadczenie usług:

Wszystkie usługi świadczone będą w lokalu usługowym, składającym się z dwóch pomieszczeń: jednego przeznaczonego do obsługi klientów i drugiego, w którym wykonane będą wszelkie usługi serwisowe. Zależy mi na stworzeniu miejsca, w którym klienci będą się czuli komfortowo i mogli na

spokojnie rozmawiać o swoich oczekiwaniach dotyczących serwisowanego sprzętu.

CENNIK OFERTY

Cennik oferty:

1. Opis cen oferowanych usług

Założona jednoosobowa działalność SnowEdge Serwis narciarski w Zakopanem oferuje klientom różnorodną ofertę usług związanych z serwisem sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Cennik usług jest jasny i przejrzysty, a ceny konkurencyjne.

- Pełny serwis nart, obejmujący szlifowanie krawędzi, smarowanie i woskowanie: 120 PLN
- Pełny serwis desek snowboardowych, obejmujący szlifowanie krawędzi, smarowanie i woskowanie: 130 PLN
- Samodzielne smarowanie i woskowanie nart lub deski: 50 PLN
- Szlifowanie krawędzi nart lub deski: 40 PLN
- Montaż lub demontaż wiązań nartowych: 60 PLN
- Naprawa uszkodzeń ślizgu (do 5 cm): 70 PLN
- Regulacja wiązań nartowych: 30 PLN

2. Marża

Planuję utrzymywać marżę na poziomie około 40-50% na każdej oferowanej usłudze. Marża ta jest względnie wysoka, ale zachowuje równowagę pomiędzy potrzebą generowania zysków a koniecznością oferowania konkurencyjnych cen dla klientów. Marża ta pozwoli na pokrycie kosztów ogólnych przedsiębiorstwa i zysków.

3. Warunki płatności

Zakładam, że większość klientów będzie preferować płatność gotówką lub kartą bezpośrednio po świadczeniu usługi. W przypadku stałych klientów lub firm, planuję wprowadzić możliwość płatności na podstawie faktury z 14-dniowym terminem płatności. Dodatkowo, klientom, którzy skorzystają z pakietów usług, oferuję atrakcyjne rabaty.

Powyższy cennik jest kluczowym elementem mojego biznesplanu, który pomoże w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa i przyciągnie klientów szukających wysokiej jakości usług w przystępnej cenie. Będę regularnie monitorował rynek, aby utrzymać konkurencyjność mojej oferty i jednocześnie utrzymać rentowność działalności.

POLITYKA CENOWA

Opis polityki cenowej:

1. Ogólny opis polityki cenowej:

Polityka cenowa mojej działalności będzie skonstruowana w sposób, który pozwoli na pokrycie kosztów zakupu sprzętu oraz związanych z prowadzeniem serwisu. W harmonijny sposób połączę cenę, odpowiadającą wartości oferowanych usług, z oczekiwaniami klientów.

2. Sposób ustalenia cen:

Ceny za świadczone usługi będą bazowały na kosztach ich realizacji, uwzględniając koszty stałe, takie jak wynajem lokalu, opłaty za media, koszty eksploatacji sprzętu oraz koszty materiałów używanych do realizacji usług. Do tych kosztów doliczę marżę, by zadbać o rentowność firmy oraz pokrycie kosztów niespodziewanych.

3. Marża:

Planuję nałożyć marżę na poziomie około 30% na każdą usługę. Pozwoli mi to na pokrycie wszystkich kosztów stałych i zmiennych związanych z prowadzeniem działalności, a także generowanie zysku.

4. Polityka rabatowa i promocyjna:

W ramach polityki promocyjnej planuję wprowadzić zniżki sezonowe oraz dla stałych klientów. Dla osób, które korzystają z moich usług regularnie, przewiduję kartę rabatową uprawniającą do uzyskania zniżki na kolejne usługi. Dodatkowo, planuję też wprowadzić promocje dla studentów i seniorów. Dla rodzin, planuję wprowadzić oferty pakietowe.

5. Dostosowanie cen do rynku:

W trakcie ustalania polityki cenowej wezmę pod uwagę ceny oferowane przez konkurencję w regionie. Gwarantuję jednak, że przy ustalaniu cen, nie pójdę na kompromis w kwestii jakości świadczonych usług. Będę dążył do tego, aby moje ceny były konkurencyjne, a usługi świadczone na najwyższym poziomie.

CZY JEST TO NOWY PRODUKT/USŁUGA

1. Nietypowość produktu/usługi

Mottem mojej działalności będzie profesjonalizm i jakość usług – mojej oferty i doświadczenia. Serwis narciarski to nie nowość na rynku, jednak wyróżniająca się wiedza, jakość usług i nowoczesny sprzęt – to czego oczekują klienci, a ja jestem w stanie im to zaoferować. Naprawa, konserwacja, szlifowanie, smarowanie, montaż... każdego dnia będę dbał o doskonałe przygotowanie sprzętu zimowego moich klientów.

2. Unikalność oferty

Tym, co wyróżnia SnowEdge Serwis narciarski na tle konkurencji, jest unikalna kombinacja profesjonalizmu, jakości i innowacyjności. Używam najnowocześniejszych maszyn do serwisowania

nart i desek snowboardowych oraz najwyższej jakości narzędzi ręcznych. Każdy element mojej oferty został zaprojektowany tak, aby satysfakcja klienta była najwyższa.

Ale SnowEdge to nie tylko nowoczesny sprzęt, to przede wszystkim wiedza i doświadczenie. Moje profesjonalne umiejętności, pochodzące z czasów, kiedy byłem zawodowym narciarzem i zdobyłem 8 miejsce na mistrzostwach Polski, pozwalają mi dokładnie zrozumieć, czego wymaga sprzęt zimowy, aby osiągnąć maksymalną wydajność.

Moja lokalizacja w Zakopanem, w jednym z najsilniejszych narciarskich węzłów komunikacyjnych w Polsce, zapewnia super jakość i szybkość obsługi.

Moja oferta jest zatem nie tylko kompletna, ale także unikalna, ponieważ spaja w jednym miejscu najwyższą jakość usług, pełne spektrum kompetencji i innowacyjne podejście do konserwacji sprzętu zimowego. Dzięki temu, jestem przekonany, że SnowEdge szybko zyska uznanie wśród narciarzy i snowboardzistów, szukających profesjonalnego serwisu na najwyższym poziomie.

INNOWACYJNOŚĆ

INNOWACYJNOŚĆ

1.1 Ogólny opis innowacyjności przedsięwzięcia

Szereg innowacyjnych elementów odgrywa kluczową rolę w SnowEdge, moim nowo tworzącym się serwisie narciarskim. Od wykorzystania nowoczesnych technik i sprzętu w procesie serwisowania nart i desek snowboardowych, po unikalny system zarządzania relacjami z klientami, SnowEdge redefiniuje jakość i doświadczenie klientów w branży serwisu narciarskiego.

1.2 Opis innowacji produktowej

Celem SnowEdge jest świadczenie usługi, która przekroczy oczekiwania najbardziej wymagających klientów. Kluczowym aspektem, dzięki któremu to osiągnę jest wykorzystanie nowoczesnej technologii - maszyn do szlifowania, woskowania i smarowania sprzętu narciarskiego. Wykorzystanie tego sprzętu umożliwi osiągnąć doskonałe rezultaty w wyjątkowo krótkim czasie.

1.3 Opis innowacji procesowej

Szeroko rozumiana innowacja procesowa w SnowEdge to przede wszystkim korzystanie z najnowszych technologii i technik serwisowych. Pracować będziemy na sprzęcie najwyższej jakości, który pozwoli na skuteczną i dokładną obsługę zarówno nart jak i desek snowboardowych. Ten zaawansowany sprzęt, w połączeniu z rozwojem moich umiejętności jako byłego zawodowego narciarza, pozwoli na osiągnięcie najwyższych standardów obsługi klienta.

1.4 Opis innowacji organizacyjnej

Zastosowanie technologicznych rozwiązań pomoże także pod kątem organizacji pracy. Implementacja profesjonalnego systemu informatycznego do zarządzania zleceniami i klientami pozwoli na skuteczne zarządzanie pracą oraz umożliwi klientom śledzenie postępu prac nad ich zleceniem. System ten będzie dostarczał także bieżące dane na temat efektywności i wydajności naszej pracy, umożliwiając realizację nieustających ulepszeń i optymalizację procesów.

1.5 Opis innowacji marketingowej

W SnowEdge będziemy podejmować nowoczesne i kreatywne strategie marketingowe. Działania te obejmą zarówno tradycyjne kanały marketingowe, takie jak ulotki i banery, jak i cyfrowe, na czele ze stroną internetową. Ta innowacyjna strona www będzie nie tylko jednym z głównych narzędzi do pozyskiwania nowych klientów, ale także platformą umożliwiającą klientom śledzenie statusu ich zleceń serwisowych.

W SnowEdge innowacja nie jest jedynie pustym sloganem. Jest integralną częścią strategii, która pozwoli mi dostarczyć usługi najwyższej jakości i stać się liderem w branży serwisu narciarskiego.

PLANY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Plany rozwoju działalności gospodarczej – krótkoterminowe - do 1 roku:

W pierwszym roku działalności naszym podstawowym celem jest zbudowanie silnej pozycji SnowEdge Serwis narciarski na lokalnym rynku Zakopanego. Znajomość branży, wynikająca z mojego doświadczenia jako narciarza, pozwoli mi na zrozumienie oczekiwań klientów i dostarczenie usług najwyższej jakości.

W tym czasie skupimy się na wdrożeniu i rozwijaniu naszej działalności serwisowej, koncentrując się na doskonaleniu usług takich jak pełny serwis nart i desek snowboardowych, smarowanie i woskowanie, szlifowanie krawędzi, montaż/demontaż wiązań nartowych, naprawa uszkodzeń ślizgu i regulacja wiązań nartowych.

Odpowiednie zarządzanie kosztami oraz efektywne wykorzystanie inwestycji w maszyny, narzędzia i wyposażenie warsztatu będą kluczowe dla utrzymania zdrowej kondycji finansowej naszej działalności. Zainwestujemy również w strategie marketingowe, takie jak tworzenie strony internetowej i materiały promocyjne, aby zwiększyć naszą widoczność i przyciągnąć więcej klientów.

Plany rozwoju działalności gospodarczej – długoterminowe - do 5 lat:

Po zabezpieczeniu naszej pozycji na rynku Zakopanego w ciągu pierwszego roku działalności, w ciągu następnych 5 lat planujemy poszerzyć naszą działalność o inne ośrodki narciarskie w województwie małopolskim.

Rozważymy nawiązanie partnerstw z lokalnymi sklepami sportowymi lub wynajmem sprzętu narciarskiego, aby zaoferować nasze usługi bezpośrednio na miejscu. Rozszerzenie naszej oferty usług o dodatkowe specjalistyczne usługi serwisowe może być również strategią, dzięki której przyciągniemy jeszcze większe zainteresowanie naszą działalnością.

Sukces naszej działalności będzie również zależał od naszej zdolności do przyciągania i utrzymania wykwalifikowanego personelu. Jako były narciarz, znam wartość profesjonalnego serwisu narciarskiego i będę dbał o to, aby moje zespoły były odpowiednio przeszkolone i miały dostęp do najnowszego sprzętu i technologii.

Podczas rozszerzania naszej działalności będziemy śledzić trendowanie na rynku sprzętu narciarskiego, aby nasz serwis zawsze był aktualny i spełniał oczekiwania naszych klientów.

Moim ostatecznym celem jest to, aby SnowEdge Serwis narciarski stał się synonimem wysokiej jakości serwisu narciarskiego w całym regionie Małopolski.

TERMIN PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Działalność pod nazwą SnowEdge Serwis narciarski planuję zarejestrować i uruchomić w ciągu najbliższych dwóch miesięcy od dnia przygotowania niniejszego biznesplanu.

UZASADNIENIE WYBORU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Uzasadnienie wyboru działalności gospodarczej to:

1. Zapotrzebowanie rynku: Zakopane jako jedno z najpopularniejszych miast turystycznych w Polsce w sezonie zimowym cieszy się ogromnym ruchem narciarskim i snowboardowym. W związku z tym, istnieje rosnące zapotrzebowanie na profesjonalny i szybki serwis sprzętu zimowego. Dostępne na rynku usługi nie są w stanie sprostać temu rosnącemu popytowi, co daje nam duże pole do popisu.
2. Trendy na rynku: Obserwując trendy rynkowe, zauważamy, że coraz więcej osób decyduje się na narty i deski snowboardowe personalizowane, które wymagają specjalistycznego serwisu. Nasza propozycja pełnego serwisu nart i desek snowboardowych będzie idealnym rozwiązaniem dla tych klientów.
3. Kwalifikacje i kompetencje: Moje doświadczenie jako były zawodowy narciarz, który zajął 8 miejsce na mistrzostwach Polski, pozwala mi na świadczenie usług na najwyższym poziomie. Jako profesjonalista w tej dziedzinie, posiadam niezbędną wiedzę i umiejętności, aby dostarczyć klientom optymalne rozwiązania serwisowe.
4. Wykorzystanie nowoczesnych technik: Zdecydowałem się na zakup najnowocześniejszych maszyn do serwisowania nart i desek snowboardowych, dzięki czemu będę mógł oferować najwyższą jakość usług i krótkie terminy realizacji zleceń.
5. Możliwość rozwoju: Otwarcie serwisu narciarskiego i snowboardowego w Zakopanem to dopiero początek. W przyszłości planuję rozszerzenie działalności o profesjonalne szkolenia z technik narciarskich i snowboardowych, co pozwoli mi na dalsze zaspokajanie potrzeb klientów i zwiększenie przychodów.
6. Lokalizacja: Nasz lokal usługowy będzie zlokalizowany w ciągu handlowym, co zapewni łatwy

dostęp dla potencjalnych klientów i zwiększy widoczność naszej firmy.

7. Zespół: Planuję zatrudnienie doświadczonych i wykwalifikowanych specjalistów, którzy pomogą mi zrealizować moją wizję doskonałego serwisu nart i desek snowboardowych w Zakopanem.

Podsumowując, wybór działalności gospodarczej w branży serwisu narciarskiego i snowboardowego wynika z identyfikacji istniejącego zapotrzebowania rynku, rozpoznania obecnych trendów oraz moich własnych kwalifikacji i kompetencji. Jestem przekonany, że dzięki temu będę w stanie zaoferować usługi o najwyższej jakości, które przyniosą satysfakcję moim klientom.

LOKALIZACJA

LOKAL

STAN DOSTOSOWANIA POMIESZCZENIA /POMIESZCZEŃ DO PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI

Lokal usługowy, który planuję uruchomić dla prowadzenia SnowEdge Serwis narciarski, jest idealnie dopasowany do planowanej działalności. W jego składzie znajdują się dwa główne pomieszczenia, które zostały starannie wybrane ze względu na specyfikę usług, które będę oferować.

Pierwsze pomieszczenie jest przeznaczone przede wszystkim na obsługę klientów. Będę tam przyjmować zlecenia, doradzać klientom w zakresie serwisowania sprzętu narciarskiego oraz dokonywać finalnej oceny wykonanych usług. Drugie pomieszczenie to przestrzeń przeznaczona dla serwisu narciarskiego. Tam, dzięki specjalistycznemu wyposażeniu – stołom serwisowym, maszynom do szlifowania krawędzi, woskowania i smarowania nart i desek snowboardowych – będę wykonywać serwis sprzętu zgodnie z najwyższymi standardami.

Lokal będzie też wyposażony w nowoczesne oświetlenie, które umożliwi prawidłowe wykonanie wszystkich usług, a systemy przechowywania narzędzi i akcesoriów zapewnią sprawne zarządzanie materiałami. Ponadto, w obszarze obsługi klientów zainstaluję nowoczesny system informatyczny do zarządzania zamówieniami i klientami, który będzie kluczowy dla efektywnej organizacji pracy.

Dbając o komfort klientów, postaram się, aby lokal usługowy był jak najbardziej funkcjonalny i przyjazny dla klientów. Planuję zagospodarować przestrzeń w taki sposób, aby klienci czuli się swobodnie i mogli w spokoju poczekać na wykonanie usługi. Stworzę także przestrzeń, w której będą mogli zapoznać się z pełną ofertą usług.

Dzięki mojemu wieloletniemu doświadczeniu jako zawodowy narciarz, mam pewność, że przestrzeń, którą stworzę, będzie nie tylko profesjonalnie wyposażona, ale będzie także odzwierciedlać mój entuzjazm i pasję do sportów zimowych. Wiem, jak ważna jest jakość serwisu narciarskiego, dlatego wszystko, co znajdzie się w moim lokalu, będzie służyło świadczeniu usługi na najwyższym poziomie.

LICZBA POMIESZCZEŃ

Planowana siedziba firmy SnowEdge Serwis narciarski zostanie zlokalizowana w miejscu o dużym natężeniu ruchu klientów, a mianowicie w centrum handlowym w Zakopanem. W naszej siedzibie przewiduję utworzyć dwa główne pomieszczenia. Pierwsze z nich to przestrzeń obsługi klienta, gdzie z pasją doradzać będę naszym klientom, udzielając im indywidualnej porady dotyczącej konserwacji i naprawy ich sprzętu narciarskiego i snowboardowego.

Drugie pomieszczenie, to profesjonalny warsztat serwisowy, gdzie będę realizował zlecone przez klientów usługi. To pomieszczenie zostanie wyposażone w nowoczesne maszyny do serwisowania nart i desek snowboardowych, takie jak maszyna do szlifowania krawędzi, maszyna do woskowania czy maszyna do smarowania. Ponadto, zadbam o odpowiednie narzędzia ręczne, akcesoria do napraw oraz systemy przechowywania narzędzi i akcesoriów.

Szczególną uwagę zamierzam poświęcić na jakość świadczonych usług. Dlatego moim priorytetem będzie nie tylko techniczne przygotowanie miejsca do pracy, ale również komfort i wygoda klientów. Dbłość o szczegóły i profesjonalizm to wartości, które chcę przekazać poprzez każdy element siedziby mojej firmy. Moim celem jest stworzenie miejsca, które stanie się Schronieniem dla każdego miłośnika nart i snowboardu, gdzie każdy będzie czuł się dobrze i z przyjemnością powróci po kolejne usługi.

Planuję, że oba pomieszczenia będą skomunikowane ze sobą, co pozwoli mi na sprawne i efektywne przeprowadzanie procesu serwisowego. To również zapewni klientom możliwość pełnego obserwowania procesu serwisowania ich sprzętu, co przekłada się na zaufanie do świadczonych przez nas usług.

POWIERZCHNIA W M2

Siedziba SnowEdge Serwis narciarski będzie zlokalizowana w Zakopanem, w centrum handlowym, zapewniając fantastyczną widoczność i dostępność dla naszych klientów. Planuję wynajęcie lokalu o łącznej powierzchni 40 metrów kwadratowych. Przyjemne i przestronne pomieszczenie do obsługi klientów będzie miało 15 metrów kwadratowych, gdzie będę mógł przyjąć klientów oraz wydawać gotowy sprzęt. Reszta powierzchni, czyli 25 metrów kwadratowych, będzie wykorzystana na pomieszczenie serwisowe, w którym zamierzam zainstalować nowoczesny sprzęt do serwisowania nart i desek snowboardowych.

ZAKRES GEOGRAFICZNY DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Planuję skierować swoją działalność usługową, pod nazwą SnowEdge Serwis narciarski, przede wszystkim do klientów znajdujących się na terenie województwa małopolskiego. Szczególny nacisk zostanie położony na obszar Zakopanego, popularne ośrodka turystycznego, który co roku przyciąga tysiące miłośników sportów zimowych. Tam planuję otworzyć swój lokal usługowy, w którym klienci będą mogli korzystać z różnorodnych usług serwisowych związanych z narciarstwem i snowboardingiem.

Wybór Zakopanego jako miejsca prowadzenia działalności nie jest przypadkowy - chcę skorzystać z

naturalnej bazy klientów, jaką są turyści przyjeżdżający w te okolice z zamiarem skorzystania z narciarskich stoków. Ponadto, jako były zawodowy narciarz, znam dobrze popyt na tego typu usługi w tym regionie.

Moim celem będzie jednak nie tylko obsługa klientów z samego Zakopanego, ale także pozyskiwanie klientów z innych miast i regionów Polski, którzy przyjeżdżają tu na narty i snowboard. W dalszej perspektywie, kiedy biznes stanie na stabilnych fundamentach, rozważę możliwość ekspansji poprzez otwarcie dodatkowych punktów serwisowych w innych popularnych kurortach narciarskich w Polsce.

ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE

DZIAŁANIA PODJĘTE NA RZECZ DZIAŁALNOŚCI

POSIADANE ŚRODKI Z PRZEZNACZENIEM DO PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ:

TECHNICZNE I ICH SZACUNKOWA WARTOŚĆ (MASZYNY, URZĄDZENIA, ŚRODKI TRANSPORTU, ITP.):

Na dzień dzisiejszy, w ramach planowanej do otwarcia działalności serwisowej SnowEdge, planuję zainwestować w niezbędne środki techniczne, które posłużą do realizacji oferowanych usług. Zapewnienie wysokiej jakości usług jest dla mnie priorytetem, dlatego zakup sprzętu i narzędzi do serwisowania nart i desek snowboardowych jest koniecznością.

1. Maszyna do szlifowania krawędzi - to niezbędny element wyposażenia mojego serwisu, umożliwiający precyzyjne szlifowanie krawędzi sprzętu narciarskiego. Jest to kluczowy aspekt serwisowania, wpływający na bezpieczeństwo i komfort użytkownika. Planuję wydać na to około 20 000 PLN.
2. Maszyna do woskowania - kolejna istotna maszyna, która pozwala na profesjonalne przygotowanie nart i desek do sezonu. Woskowanie poprawia właściwości ślizgowe sprzętu i zwiększa jego trwałość. Szacunkowy koszt to 15 000 PLN.
3. Maszyna do smarowania - odpowiednie smarowanie jest kluczowym elementem serwisu, poprawiającym komfort i bezpieczeństwo jazdy. Ten typ maszyny ma szacunkowy koszt 10 000 PLN.
4. Wyposażenie warsztatu - składające się z stołów serwisowych, oświetlenia warsztatu oraz systemów przechowywania narzędzi i akcesoriów. Kapitalizacja warsztatu kosztować nas będzie około 10 000 PLN.

Sumując, planuję zainwestować w zakup niezbędnej infrastruktury technicznej około 55 000 PLN. Jestem przekonany, że profesjonalny sprzęt zapewniający wysoką jakość usług serwisowych, połączony z moim doświadczeniem jako byłego zawodowego narciarza, pozwoli SnowEdge stać się rozpoznawalną i cenioną marką w branży serwisowej w Zakopanem.

FINANSOWE (ŚRODKI PIENIĘŻNE):

Na dzień dzisiejszy dysponuję kwotą gotówkową wynoszącą 76 000 PLN, co pokrywa sumę planowanych inwestycji w realizację działalności gospodarczej pod nazwą SnowEdge Serwis narciarski.

DZIAŁANIA W ZAKRESIE ZAAWANSOWANIA PRAC W DOSTOSOWANIU LOKALU DO PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ:

Na dzień dzisiejszy podjęliśmy następujące działania w dostosowaniu lokalu do prowadzenia zamierzonej działalności gospodarczej w postaci serwisu narciarskiego SnowEdge:

1. Zidentyfikowaliśmy odpowiedni lokal w Zakopanem, spełniający nasze wymagania – znajduje się w ciągu handlowym, posiada pomieszczenie obsługi klientów oraz pomieszczenie serwisowe.
2. Rozpoczęliśmy prace remontowe, dostosowując pomieszczenia do specyfiki naszej działalności. W pomieszczeniu serwisowym przygotowujemy miejsce dla maszyn do serwisowania nart i desek snowboardowych.
3. Udzieliliśmy zlecenia na przygotowanie stołów serwisowych oraz na zakup oraz instalację odpowiedniego oświetlenia - działania te mają za zadanie zapewnić komfort i wysoką jakość pracy naszym specjalistom.
4. Podjęliśmy decyzje zakupowe dotyczące maszyn do serwisowania nart i desek snowboardowych, narzędzi ręcznych oraz materiałów eksploatacyjnych. Po finalizacji prac remontowych rozpoczniemy proces ich instalacji.
5. Zarezerwowaliśmy fundusze na zakup systemu informatycznego do zarządzania zamówieniami oraz na zakup sprzętu komputerowego, który zostanie zainstalowany po zakończeniu prac remontowych.
6. Rozpoczęliśmy starania o wszelkie niezbędne pozwoly i zgody, które pozwolą nam na bezproblemowe prowadzenie działalności.
7. Zlecamy stworzenie strony internetowej oraz przygotowanie materiałów promocyjnych, które pomogą nam pozyskać pierwszych klientów.

Równoległe do prac w lokalu, podejmujemy już pierwsze kroki w kierunku promocji naszej marki - SnowEdge w Zakopanem, miasteczku o silnej kulturze sportów zimowych.

INNE

Na dzień dzisiejszy podjęto następujące działania na rzecz działalności SnowEdge Serwis narciarski:

1. Nawiązanie kontaktów z dostawcami niezbędnych do działalności maszyn do serwisowania sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Pozwoli mi to na bieżąco monitorować najnowsze rozwiązania techniczne i wprowadzać je do mojego serwisu.

2. Przejście szkoleń z zakresu obsługi nowoczesnych maszyn do serwisowania nart i desek snowboardowych. Dzięki temu, będę w stanie zagwarantować klientom najwyższą jakość usług.
3. Przygotowanie strategii marketingowej, która ma na celu dotarcie do potencjalnych klientów. Planuję skorzystać z różnych kanałów komunikacji, takich jak strona internetowa, ulotki, banery oraz media społecznościowe.
4. Nawiązanie współpracy z lokalnymi sklepami sportowymi oraz szkołami narciarskimi. Wymiana klientów może okazać się korzystnym rozwiązaniem dla obu stron.
5. Przygotowanie dokumentów niezbędnych do rejestracji działalności. Gromadzę wszystkie niezbędne zaświadczenia i certyfikaty, aby proces rejestracyjny przebiegł sprawnie.
6. Przeprowadzenie analizy lokalnego rynku i konkurencji. Pozwoli mi to na dostosowanie oferty do potrzeb klientów oraz zaistnienie na tle innych, podobnych firm.
7. Konsultacje z doradcami biznesowymi na temat zakładanej działalności. Pozwoli mi to na odpowiednie dopracowanie oraz skorygowanie planu biznesowego.

Mówiąc o przyszłości, te wszystkie działania mają na celu zapewnienie SnowEdge Serwis narciarski mocnej pozycji na rynku i pełne zrozumienie potrzeb naszych klientów. Opierając się na mojej pasji do narciarstwa oraz doświadczeniu, tworzę usługi na najwyższym poziomie, biorąc pod uwagę najnowsze osiągnięcia w branży serwisowej. Będę stale podążał za nowinkami technicznymi, aby moje usługi były zawsze na najwyższym poziomie.

SPOSÓB ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

Jako jednoosobowa działalność gospodarcza SnowEdge Serwis narciarski, będę pełnił rolę jedyne go właściciela i zarządcy. Będę odpowiedzialny za strategię firmy, zarządzanie codzienną działalnością, a także za podejmowanie wszystkich kluczowych decyzji dotyczących rozwoju firmy. Dodatkowo, zważywszy na moje doświadczenie jako były zawodowy narciarz, będę miał wiedzę i umiejętności niezbędne do dostarczenia najwyższej jakości usług dla naszych klientów.

Działalność będzie prowadzona we współpracy z jednym pracownikiem, który będzie odpowiedzialny za naprawę i serwisowanie sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Będę nadzorował pracę tego pracownika, zapewniając, że zachowane zostaną najwyższe standardy jakości. Będę także odpowiedzialny za szkolenie tego pracownika, aby zapewnić, że posiada on niezbędną wiedzę i umiejętności, aby skutecznie wykonywać swoje obowiązki.

Nasz system zarządzania będzie opierał się na skutecznej komunikacji, odpowiedzialności i wzajemnym szacunku. Będę stawiał na otwartość i dostępność, zapewniając, że ja i mój pracownik będziemy mogli swobodnie dyskutować i podejmować decyzje dotyczące działalności firmy.

Podsumowując:

- jako jedynemu właścicielowi businessu, będę miał pełnię decyzyjności,
- działać będziemy w zespole dwuosobowym, gdzie ja będę pełnił funkcje zarządcze, a mój współpracownik będzie zajmował się serwisowaniem sprzętu,
- do moich obowiązków będzie należało także szkolenie pracownika i nadzorowanie jakości jego pracy,
- stawiamy na efektywną komunikację i respektowanie zasad, które pozwolą nam na swobodne podejmowanie decyzji.

STRUKTURA ZATRUDNIENIA

Planując strukturę zatrudnienia dla mojej jednoosobowej działalności gospodarczej SnowEdge Serwis narciarski, przewiduję zatrudnienie dwóch pracowników. Moja rola jako właściciel będzie obejmować zarządzanie ogólnym funkcjonowaniem firmy, a także bezpośrednie świadczenie usług serwisowych. Posiadam odpowiednie umiejętności techniczne i doświadczenie zawodowe, które pozwolą mi świadczyć wysokiej jakości usługi.

Zatrudnię również jednego pełnoetatowego technika serwisowego. Zadania technika serwisowego obejmować będą realizację zamówień serwisowych, obsługę maszyn serwisowych i utrzymanie porządku w warsztacie.

Poza tym, planuję zatrudnienie na pół etatu jednego pracownika obsługi klienta. Pracownik obsługi klienta będzie odpowiedzialny za przyjmowanie zamówień, doradztwo klientom, obsługę kasy oraz pomoc w utrzymaniu czystości w pomieszczeniach serwisu.

A więc struktura zatrudnienia będzie wyglądać następująco:

1. Właściciel - zarządzanie firmą, świadczenie usług serwisowych
2. Technik serwisowy - realizacja zamówień serwisowych, obsługa maszyn serwisowych, utrzymanie porządku w warsztacie
3. Pracownik obsługi klienta (pół etatu) - przyjmowanie zamówień, doradztwo klientom, obsługa kasy, utrzymanie czystości w pomieszczeniach serwisu.

Dzięki temu rozwiązaniu, będę mógł zagwarantować najwyższą jakość świadczonych usług, jednocześnie zapewniając sprawne i profesjonalne obsługiwane klientów.

OPIS DZIAŁAŃ PODEJMOWANYCH W ZWIĄZKU Z PROWADZENIEM DZIAŁALNOŚCI

I ROK

W pierwszym roku prowadzenia działalności gospodarczej pod nazwą SnowEdge Serwis narciarski skupimy się na ugruntowaniu naszej pozycji na rynku w Zakopanem. Jako były zawodowy narciarz, który zajął 8 miejsce na mistrzostwach Polski, mam doświadczenie i wiedzę potrzebną do oferowania najwyższej jakości usług.

Nasza oferta będzie obejmować pełny serwis nart i desek snowboardowych, a także opcje bardziej

specjalistyczne, takie jak montaż i demontaż wiązań nartowych czy naprawa uszkodzeń ślizgu. Celem jest zapewnienie kompletnych, profesjonalnych usług serwisowych jednocześnie zachowując konkurencyjne ceny.

Wykorzystując nowoczesne techniki serwisowych i sprzętu, które planujemy zakupić, będziemy w stanie sprostać oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających klientów. Planuję zainwestować w maszyny do szlifowania krawędzi, woskowania i smarowania. Ponadto, wydamy dodatkowe fundusze na wyposażenie serwisu, w tym stoły warsztatowe, oświetlenie i systemy przechowywania narzędzi.

Równolegle będziemy budować rozpoznawalność marki na lokalnym rynku. Będziemy promować nasze usługi poprzez stronę internetową i materiały promocyjne, które samodzielnie zaprojektujemy i wykonamy. Planujemy również zaangażować się w lokalne wydarzenia narciarskie, by pokazać, że jesteśmy częścią społeczności narciarskiej.

Jedną z kluczowych inwestycji w pierwszym roku działalności będzie również implementacja systemu informatycznego do zarządzania zamówieniami i klientami. Pozwoli to na sprawną obsługę klientów i efektywne zarządzanie zleceniami.

W tym czasie, planuję zatrudnić jedną osobę, która wspomże mnie w realizacji serwisu. Będzie to osoba z doświadczeniem w serwisowaniu sprzętu narciarskiego i snowboardowego, która podziela moją pasję do tych sportów.

Dzięki realizacji tych planów, SnowEdge Serwis narciarski będzie gotowy na przyjęcie pierwszych klientów na początku sezonu narciarskiego, oferując im doskonałą obsługę i profesjonalne usługi serwisowe.

II ROK

W drugim roku prowadzenia działalności gospodarczej planuję rozbudować zakres usług, jakie oferuje SnowEdge. Nasza oferta specjalistycznych usług narciarskich i snowboardowych zdobyła spore uznanie wśród klientów, co skłoniło nas do zastanowienia się nad możliwością jej rozbudowy. Aktualnie planuję dodanie do listy usług możliwości dokonywania drobnych napraw sprzętu narciarskiego, co z pewnością przyciągnie więcej klientów poszukujących kompleksowych usług.

Zakładam też, że w drugim roku działalności będę mógł zainwestować w rozwinięcie działań marketingowych. Pierwszy rok pozwolił nam zbudować solidną bazę klientów i uzyskać pierwsze pozytywne recenzje. Chcę to wykorzystać do stworzenia bloga tematycznego oraz aktywności na portalach społecznościowych, gdzie będę mógł pokazać naszą wiedzę i umiejętności, dzielić się poradami i cennymi wskazówkami dla narciarzy i snowboardzistów. Planuję też zainwestować w reklamę lokalną, szczególnie w okresie przedsezonowym, kiedy to wielu entuzjastów sportów zimowych szuka miejsca, gdzie mogą przygotować swój sprzęt przed pierwszym zjazdem.

Biorąc pod uwagę planowaną rozbudowę usług i działań marketingowych, w drugim roku działalności prawdopodobne jest poszerzenie zespołu o kolejną osobę. Potrzebuję kogoś, kto będzie wspierał mnie w obszarze obsługi klienta, a także w pracach serwisowych. Ta decyzja jednak zostanie podjęta po analizie wyników pierwszego roku działalności oraz prognoz na nadchodzący sezon.

Podsumowując, drugi rok SnowEdge będzie rokiem rozwoju i inwestycji. Wierzę, że podjęte działania pozwolą nam nie tylko utrzymać, ale i rozszerzyć grono zadowolonych klientów, a także umocnić naszą pozycję na rynku usług serwisowych narciarskich i snowboardowych.

III ROK

W trzecim roku prowadzenia działalności gospodarczej SnowEdge Serwis Narciarski, utrzymanie konkurencyjności na rynku usług serwisowych będzie dla mnie priorytetem. Planuję kontynuować udzielanie wysokiej jakości usług serwisowych nart i deskorolek snowboardowych, rozszerzając jednocześnie ofertę o nowe, innowacyjne usługi, które mogą przyciągnąć nowych klientów i zadowolić obecnych.

Moje plany na rozwój firmy w tym czasie obejmują wprowadzenie dodatkowych usług specjalistycznych, takich jak profesjonalne doradztwo w zakresie doboru sprzętu narciarskiego i snowboardowego, a także kompleksowe szkolenia z zakresu konserwacji i porad dotyczących bezpieczeństwa na stoku. Dane usługi zostaną wprowadzone, po przeprowadzeniu odpowiednich szkoleń dla pracowników w celu podniesienia ich kwalifikacji.

W ciągu trzeciego roku działalności, zamierzam także zwiększyć działania marketingowe. Planuję zainwestować w rozbudowę strony internetowej firmy, na której klienci będą mogli nie tylko zapoznać się z pełną ofertą usług, ale także składać zamówienia i umawiać wizyty online. Oprócz tego, przewiduję również zwiększenie aktywności na mediach społecznościowych, co pozwoli na bezpośrednie docieranie do potencjalnych klientów i interakcję z nimi.

Pod względem zatrudnienia, w trzecim roku planuję utrzymanie obecnej wielkości zatrudnienia, czyli dwóch osób. Jednakże, biorąc pod uwagę planowane rozszerzenie oferty usług, przewiduję przeprowadzenie dodatkowych szkoleń dla pracowników, aby podnieść ich kwalifikacje i umiejętności, co pozwoli na obsługę nowych rodzajów usług.

Wszystkie te działania podejmowane będą z myślą o zaspokojeniu potrzeb klientów i zwiększeniu konkurencyjności SnowEdge Serwis Narciarski na rynku usług serwisowych dla narciarzy i snowboardzistów w Zakopanem. Jestem przekonany, że dzięki doświadczeniu zdobytym w pierwszych dwóch latach działalności gospodarczej oraz moim osobistym doświadczeniom jako były zawodowy narciarz, uda się osiągnąć te cele.

RYNEK

OKREŚLENIE RYNKU

Będę rozwiązywać potrzeby klientów na rynku Zakopanego i okolicznych miast, zaspokajając ich potrzeby dotyczące konserwacji i naprawy nart i desek snowboardowych. Planuję otworzyć serwis o nazwie SnowEdge, który będzie w czołówce firm na rynku usług narciarskich, a najlepszym dowodem

na wiarygodność mojej firmy będzie moje doświadczenie jako były zawodowy narciarz.

Pomimo rosnącej popularności sportów zimowych, jest ograniczona liczba specjalistycznych serwisów, które świadczą kompleksowe usługi wymagane przez środowisko narciarskie i snowboardowe. W reakcji na tę lukę na rynku serwisowym, SnowEdge będzie oferować szeroki wachlarz usług, zapewniając tym samym najwyższą jakość obsługi klienta i fachowość.

Rozważając, że Zakopane jest jednym z najbardziej popularnych miejsc na zimowe wakacje w Polsce i przyciąga turystów z całego kraju i za granicą, istnieje tu wysokie i wciąż rosnące zapotrzebowanie na usługi serwisowe związane z narciarstwem czy snowboardingiem.

Moim głównym rynkiem docelowym są narciarze i snowboardziści - zarówno ci regularnie uprawiający te sporty, jak i osoby, które cieszą się nimi okazjonalnie. Biorąc pod uwagę różnorodność Grupy docelowej, moje usługi będą dostępne dla klientów na różnych poziomach doświadczenia - od początkujących po zaawansowanych i zawodowych sportowców.

Dodatkowo planuję skierować swoją ofertę do lokalnych szkół narciarskich i snowboardowych, lokalnych sklepów narciarskich, biur turystycznych oraz hoteli oferujących wypożyczalnię sprzętu narciarskiego, jako nieodłączny element ich oferty.

Biorąc pod uwagę, że sezon zimowy w Zakopanem trwa przepiękną środowiskowo czteromiesięczną zimą, moja firma będzie funkcjonować głównie podczas tych chłodniejszych miesięcy, jednak z powodu zachodzących zmian klimatycznych i ekspansji sportów zimowych, możemy rozważyć działanie na całym obszarze przez cały rok.

Mam na celu przyciągnąć do mojego serwisu nie tylko lokalnych mieszkańców, ale także turystów i odwiedzających te rejony w celach sportowych. Na konkurencję na rynku zareaguję ofertą usług najwyższej jakości, korzystając z nowoczesnych technologii serwisowych, które umożliwią skrócenie czasu obsługi klienta oraz zwiększą skuteczność serwisu sprzętu.

W moim biznesplanie dużą wagę położę na innowacyjność, jakość sprzętu, który będzie używany do serwisu, a także na mój własny wkład kompetencyjny.

CHARAKTERYSTYKA RYNKU

Rynek usług serwisowych dla sprzętu narciarskiego i snowboardowego w województwie małopolskim, szczególnie w regionie Zakopanego, jest dynamiczny i konkurencyjny. Region ten przyciąga amatorów sportów zimowych z całego kraju, a Zakopane, jako najpopularniejszy polski ośrodek narciarski, jest idealnym miejscem do rozpoczęcia takiej działalności.

Wielkość rynku docelowego to około pół miliona osób, które co roku odwiedza Zakopane w sezonie zimowym. Klientami SnowEdge Serwis narciarski będą zarówno turyści, jak i lokalni entuzjaści sportów zimowych. Demograficznie, nasza klientela będzie obejmować osoby w wieku od 16 do 60 lat, zarówno mężczyzn jak i kobiet, z średnimi i wyższymi dochodami, poszukujących profesjonalnych usług serwisowych dla swojego sprzętu narciarskiego lub snowboardowego. Oczekiwania klientów będą dotyczyły przede wszystkim wysokiej jakości usług, szybkości obsługi oraz kompetentnego

doradztwa serwisowego.

Na rynku Zakopanego operują konkurencyjne firmy oferujące podobne usługi. Największymi konkurentami są duże sieciowe punkty serwisowe zlokalizowane przy głównych stokach narciarskich. Wyróżniają się one siłą marki i bogatym portfelem usług, lecz często ich oferta jest spersonalizowana i niekoniecznie dostępna na miejscu. SnowEdge Serwis narciarski będzie wyróżniał się przede wszystkim indywidualnym podejściem do klienta, profesjonalizmem i nowoczesną technologią serwisową. Bariery wejścia na rynek mogą być koszty związane z zakupem nowoczesnego sprzętu serwisowego, ale planowana inwestycja powinna pokryć te koszty.

Co do trendów na rynku, obecnie coraz więcej osób decyduje się na regularne serwisowanie nart i desek snowboardowych, co daje szansę na dynamiczny wzrost popytu na tego typu usługi. Mogą na to wpływać czynniki takie jak coroczne zmiany w prawie dotyczącym bezpieczeństwa na stokach, rosnąca świadomość konieczności dbania o sprzęt czy trend na profesjonalizację sportów zimowych.

W perspektywie pięcioletniej, rynek serwisu narciarskiego i snowboardowego w Zakopanem ma szansę na wzrost o około 20%. Moim celem jest zdobycie około 5% udziału w tym rynku, co przekłada się na około 25 tysięcy klientów rocznie. Planuję to osiągnąć poprzez inwestycje w maszyny serwisowe najwyższej klasy, budowanie silnej marki przez skoncentrowanie na jakości obsługi klienta oraz regularne badanie satysfakcji klientów i dbanie o pozytywne opinie w mediach społecznościowych.

NASYCENIE RYNKU

Analizując rynek usług technicznych i serwisowych, a szczególnie w segmencie naprawy i konserwacji sprzętu narciarskiego, obserwuję znaczące nasycenie w skali kraju. Według raportów GUS, w 2022 roku w Polsce zarejestrowanych było ponad 3000 firm działających w tej branży.

Jednak przyjrzyjmy się bliżej lokalnej sytuacji w województwie małopolskim. Znajdujemy tu około 400 działających firm serwisowych, co stanowi około 13% wszystkich firm tej branży działających w Polsce. To pokazuje, że region ten jest atrakcyjny dla inwestycji w ten sektor, co związane jest z czynnikami takimi jak duża liczba turystów oraz liczne ośrodki narciarskie.

Przyjrzyjmy się jednak bliżej sytuacji w Zakopanem - miejscu, gdzie planuję otworzyć swój serwis narciarski "SnowEdge". Mimo wysokiego nasycenia rynku w skali regionalnej, w samym Zakopanem konkurencja jest stosunkowo niska - działają tu tylko 4 serwisy narciarskie na stałe, a kilka pojawia się sezonowo.

Bazując na moim doświadczeniu jako były zawodowy narciarz i korzystając z najnowocześniejszych technologii serwisowych, będę mógł zaoferować usługi wyższej jakości w porównaniu do konkurencji. Oznacza to, że pomimo generalnego nasycenia rynku w skali kraju i regionu, widzę duży potencjał dla rozwoju mojego biznesu na lokalnym rynku w Zakopanem.

W związku z tym, planuję skupić swoje działania marketingowe na lokalnym rynku, promując zalety naszego serwisu, jak szybki czas realizacji usług, wysoką jakość wykonania oraz profesjonalne

doradztwo. Moje założenia sugerują, że w ciągu pierwszych trzech lat działalności będę w stanie zdobyć około 5% rynku lokalnego, co da mi stałym i rentowną bazę klientów.

OPIS BRANŻY ZWIĄZANEJ Z RODZAJEM DZIAŁALNOŚCI

Branża usług technicznych i serwisowych w Polsce, w której planuję otworzyć swoją jednoosobową działalność gospodarczą pod nazwą SnowEdge Serwis narciarski, posiada bogatą historię i jest sektorem dynamicznie rozwijającym się. Moja działalność będzie skupiała się specyficznie na usługach związanych z konserwacją i naprawą sprzętu zimowego, takiego jak narty i deski snowboardowe.

Historia tej branży w Polsce jest mocno powiązana z wzrostem aktywności zawodowej i rekreacyjnej Polaków. Początki tej branży to przede wszystkim serwis maszyn przemysłowych, motoryzacyjnych i gospodarstw domowych. Z czasem dołączyły do nich także usługi konserwacji i naprawy sprzętu sportowego, co okazało się być bardzo potrzebne ze względu na rosnącą popularność różnych form aktywności fizycznej, w tym sportów zimowych.

Obecna sytuacja w branży jest stabilna i wykazuje tendencje wzrostowe. W roku 2022, przychody z sektora usług technicznych i serwisowych wzrosły o około 7% w porównaniu z rokiem poprzednim. Szczególnie korzystna jest sytuacja w województwie małopolskim, gdzie znajduje się dużo ośrodków narciarskich i snowboardowych, a turystyka zimowa jest jednym z ważniejszych filarów lokalnej gospodarki.

Trendy w branży dotyczą głównie inwestycji w nowe technologie i automatyzację procesów serwisowych. Zwraca się także coraz większą uwagę na jakość świadczonych usług i zadowolenie klientów, stąd rosnące znaczenie systemów zarządzania jakością i obsługą klienta.

Przewidywania dla branży są optymistyczne. Prognozuje się dalszy wzrost popytu na usługi techniczne i serwisowe dostosowane do specyfiki różnych grup klientów. Jest to wynikiem rosnącej świadomości znaczenia konserwacji i odpowiedniego przygotowania sprzętu do sezonu zimowego.

Jak zamierzam wykorzystać obecną sytuację w branży? Biorąc pod uwagę rosnącą popularność sportów zimowych oraz stale zwiększającą się liczbę klientów poszukujących profesjonalnego serwisu sprzętu narciarskiego i snowboardowego w Małopolsce, zamierzam stworzyć miejsce, które będzie gwarancją najlepszych usług. Opierając się na moim doświadczeniu jako byłego zawodowego narciarza, sytuację na rynku zamierzam wykorzystać do zapewnienia klientom usług serwisowych na najwyższym poziomie. Nowoczesny sprzęt do konserwacji i naprawy, który planuję zakupić, pozwoli mi na świadczenie usług najwyższej jakości, co z pewnością przyciągnie do mojej firmy wielu klientów.

CZY POPYT NA PRODUKT/USŁUGĘ BĘDZIE PODLEGAŁ SEZONOWYM ZMIANOM?

Moja działalność, SnowEdge Serwis narciarski, będzie wykazywać wyraźne cechy sezonowości, co wynika bezpośrednio z natury branży usługowej, której jestem częścią - serwisowania sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Sezonowość dotyczy większości przedsiębiorstw działających w sektorze sportów zimowych i zdecydowanie będzie miała wpływ na moją działalność.

Powodem tego jest fakt, iż największe zapotrzebowanie na tego typu usługi powstaje w okresie zimowym, czyli od listopada do marca, kiedy to zainteresowanie narciarstwem i snowboardingiem jest największe. W tym okresie, estymuję, że moje przychody będą na poziomie około 80-90% rocznego obrotu. W okresie pozasezonowym, od kwietnia do października, przewiduję, że moje przychody obniżą się do około 10-20% mojego rocznego obrotu.

Pomimo występującej sezonowości, planuję podjąć działania w celu jej zminimalizowania. Zamierzam wprowadzić specjalne promocje i zniżki w okresie pozasezonowym, aby zachęcić klientów do korzystania z moich usług również poza sezonem narciarskim. Dodatkowo, planuję zaoferować usługi przechowywania sprzętu w okresie letnim, co pozwoli utrzymać pewien stały poziom przychodów. Dodatkowe wpływy planuję generować z usług szkoleniowych, które obejmą kwestię technik serwisowania nart i snowboardów. Działania te powinny pozwolić mi na utrzymanie płynności finansowej firmy również poza sezonem zimowym.

Podsumowując, moja działalność, choć wysoce sezonowa, będzie pierwotnie opierać swój model biznesowy na zimowym sezonie narciarskim, podczas którego generować będzie większość swoich przychodów. Niemniej jednak, planuję wprowadzić strategie umożliwiające mi utrzymanie stabilnej działalności również poza sezonem, co powinno pozytywnie wpłynąć na finansową stabilność mojego przedsiębiorstwa.

ANALIZA KLIENTÓW

GŁÓWNE GRUPY KLIENTÓW

Główne grupy klientów dla mojej działalności to:

1. Właściciele nart i desek snowboardowych, którzy regularnie korzystają ze swojego sprzętu w sezonie zimowym. Będą oni potrzebowali regularnego serwisu, takiego jak smarowanie, woskowanie i szlifowanie krawędzi.
2. Amatorzy sportów zimowych, którzy mogą nie posiadać własnego sprzętu, ale regularnie go wypożyczają. Mogą oni potrzebować konserwacji lub naprawy sprzętu, który wynajmują.
3. Turystyka narciarska i snowboardowa. Grupa ta obejmuje zarówno klientów indywidualnych, jak i grupy zorganizowane, które odwiedzają Zakopane w sezonie zimowym.
4. Firmy zajmujące się wynajmem sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Firmy te będą potrzebowały regularnej konserwacji i napraw swojego sprzętu.
5. Klienci, którzy szukają profesjonalnych usług montażu/demontażu wiązań narciarskich oraz regulacji tych wiązań, a także naprawy uszkodzeń ślizgu.
6. Kursanci szkółek narciarskich i snowboardowych, którzy są skierowani do serwisu przez szkołę

celem przygotowania sprzętu do nauki.

7. Zawodowi sportowcy, którzy szukają zaawansowanego serwisu dla swojego sprzętu.

CHARAKTERYSTYKA POTENCJALNYCH KLIENTÓW.

Główne grupy klientów mojej przyszłej działalności - SnowEdge Serwis narciarski - będą składać się z:

1. Amatorów sportów zimowych - osoby, które regularnie korzystają z nart i desek snowboardowych. Kanalizując swoją pasję i doświadczenie w narciarstwie, przewiduję, że będę mógł przyciągnąć ten segment klientów. Spodziewam się przyciągnąć około 60% klientów z tej grupy.

2. Profesjonalnych narciarzy i snowboardzistów - osoby, które traktują sporty zimowe nie tylko jako hobby, ale również jako profesję. Ich sprzęt jest regularnie poddawany konserwacji i naprawom, co czyni ich idealnymi klientami. Moim celem jest pozyskanie około 25% klientów z tej grupy.

3. Szkoły narciarskie i kluby - organizacje, które regularnie korzystają z dużych ilości sprzętu narciarskiego. Te instytucje często potrzebują konserwacji i serwisu na dużą skalę, co stanowi doskonałą szansę na nawiązanie długotrwałych relacji biznesowych. Planuję przyciągnąć około 10% klientów z tej grupy.

4. Firmy eventowe i turystyczne - organizują wydarzenia, wyjazdy, imprezy i wycieczki narciarskie dla swoich klientów i potrzebują utrzymać swoje narty w pełni sprawne. Właśnie dla nich mogę zapewnić serwis nart na miejscu. Zamierzam zdobyć około 5% klientów z tej kategorii.

Długoterminowym celem SnowEdge Serwis narciarski jest przyciągnięcie szerokiej gamy klientów, zarówno profesjonalistów jak i entuzjastów sportów zimowych. Planuję, że w pierwszym roku działalności będę w stanie obsłużyć około 1000 klientów, z gradualnym wzrostem w kolejnych latach.

POTRZEBY KLIENTÓW

Potrzeby moich klientów będą skupione wokół poniższych obszarów:

1. Konserwacja Sprzętu: Jako narciarze i snowboardziści, klienci będą potrzebowali regularnych usług konserwacji swojego sprzętu. Wierzę, że SnowEdge Serwis narciarski będzie w stanie spełnić te potrzeby, oferując szeroki zakres usług, w tym pełny serwis nart i desek snowboardowych, jak również pojedyncze usługi takie jak smarowanie, woskowanie, czy szlifowanie krawędzi.

2. Naprawa Sprzętu: Niezależnie od staranności utrzymania, sprzęt do sportów zimowych może ulegać uszkodzeniom, takim jak zadrapania, pęknięcia czy inne defekty. Moi klienci będą potrzebowali profesjonalnych usług naprawy sprzętu, które oferuję w ramach działalności.

3. Profesjonalna Obsługa: Klienci będą oczekiwać profesjonalnej, a jednocześnie przyjaznej i łatwo dostępnej obsługi klienta. Wielu z nich może nie być pewnych, jakie usługi są potrzebne dla ich sprzętu, dlatego przewiduję, że doradztwo z mojej strony będzie miało fundamentalne znaczenie.

4. Szybkie Tempo Usług: Co jest szczególnie ważne podczas sezonu narciarskiego, klienci będą

oczekiwać szybkiego tempa usług. Wierzę, że inwestycje w nowoczesny sprzęt serwisowy zapewnią szybką i efektywną obsługę.

5. Dobra Lokalizacja: Moi klienci będą potrzebowali łatwego dostępu do mojej działalności. Dlatego planuję otworzyć serwis w centrum Zakopanego, co pozwoli łatwo dotrzeć do moich usług zarówno mieszkańcom, jak i turystom.

6. Fair i Przejrzyste Ceny: Klienci będą oczekiwać czytelnych cen za usługi. Planuję oferować przejrzysty system cenowy dla różnego rodzaju serwisów, tak aby klienci dokładnie wiedzieli, ile będą płacić za poszczególne usługi.

Zważywszy na powyższe, będę kierował swoje działania w celu spełnienia tych potrzeb, co przekłada się bezpośrednio na satysfakcję klienta i powodzenie mojej działalności.

POPYT W GŁÓWNYCH GRUPACH KLIENTÓW.

Analiza klientów – Popyt w głównych grupach klientów:

1. Pasjonaci sportów zimowych: Ci klienci są najbardziej zaangażowani w utrzymanie swojego sprzętu narciarskiego i snowboardowego w najlepszym stanie. Docenią możliwość skorzystania z pełnego zakresu moich usług, od szlifowania krawędzi, przez woskowanie i smarowanie, po montaż i demontaż wiązań. Będą stanowić stały element mojego biznesu, szczególnie podczas sezonu zimowego.

2. Turystyka sezonowa: Zakopane, jako popularny kurort zimowy, przyciąga wielu turystów, którzy będą potrzebować usług serwisu narciarskiego na miejscu. Oferowanie szybkich i efektywnych rozwiązań przy problemach z ich sprzętem zimowym, takich jak naprawa uszkodzeń ślizgu czy regulacja wiązań, może przynieść znaczny popyt.

3. Młodzież i studenci: W dziedzinie sportów zimowych, młodszy klienci często szukają ekonomicznych opcji utrzymania ich sprzętu w dobrym stanie. Dzięki atrakcyjnemu cennikowi i pakietom usług, planuję przyciągnąć i utrzymać tę grupę klientów.

4. Szkoły narciarskie i kluby sportowe: Wyszukiwanie klientów biznesowych, takich jak szkoły narciarskie, kluby sportowe czy pensjonaty o charakterze sportowym, również jest planowane. Wszystkie te podmioty regularnie korzystają z usług serwisowych dla swojego sprzętu, a ich popyt jest często okresowy i łatwo przewidywalny.

5. Wynajem sprzętu narciarskiego: Będę dążył do nawiązania współpracy z lokalnymi firmami zajmującymi się wypożyczaniem sprzętu zimowego. Wypożyczalnie regularnie wymagają konserwacji i napraw swojego sprzętu, co może przynieść mi stały strumień klientów.

Analiza tych grup klientów pozwala mi dostrzec znaczny potencjał dla SnowEdge Serwisu narciarskiego w Zakopanem. Każda z tych grup wymaga jednego lub więcej rodzajów usług, które planuję oferować, a moje zrozumienie ich specyficznych potrzeb pozwoli mi dostarczyć im najwyższej jakości obsługę.

SPOSÓB POZYSKANIA KLIENTÓW

Analiza klientów jest nieodłącznym elementem wszystkich moich działań. Pozyskiwanie nowych klientów jest kluczowe dla powodzenia mojej firmy - SnowEdge Serwis narciarski. Planuję skorzystać z następujących strategii:

1. Wykorzystanie mojego doświadczenia i reputacji jako byłego zawodowego narciarza: Mój sukces w narciarstwie, zdobyty poprzez zajęcie 8. miejsca na mistrzostwach Polski, stanowi dla mnie świetną platformę do promowania mojej firmy. Chcę wykorzystać to doświadczenie jako środek przekonywania potencjalnych klientów do skorzystania z moich usług. Moja reputacja jako zawodowego narciarza również pomoże w promowaniu firmy.

2. Marketing w lokalnej społeczności: Kluczowym elementem mojego planu na pozyskanie klientów jest zaszczepienie idei, że SnowEdge to najlepsze miejsce do serwisu sprzętu narciarskiego i snowboardowego w Zakopanem. Jak wiadomo, Zakopane to miejsce, które jest przede wszystkim związane z narciarstwem i snowboardem. Właśnie dlatego chcę skupić swoje działania promocyjne na lokalnej społeczności, której potrzebuję przekonać do skorzystania z mojego serwisu.

3. Współpraca z dystrybutorami sprzętu zimowego: Planuję nawiązać współpracę z dystrybutorami sprzętu zimowego, takimi jak sklepy sportowe, punkty wynajmu sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Poprzez takie partnerstwa, mogę skierować fruwających klientów do mojego serwisu, a w zamian mogę polecić swoim klientom ich usługi lub produkty.

4. Uzyskanie pozytywnych opinii i referencji: Chcę skupić się na dostarczaniu najwyższej jakości usług, aby zadowolić moich klientów. Pozytywne opinie i referencje są nieocenionym narzędziem marketingowym, a ja zamierzam dołożyć wszelkich starań, aby moje usługi były oceniane bardzo pozytywnie.

5. Wykorzystanie mediów społecznościowych i internetu: Istotnym elementem strategii pozyskiwania klientów jest promowanie mojego serwisu w internecie. Chcę założyć stronę internetową, na której klienci będą mogli zapoznać się z ofertą, zasady współpracy, oraz zobaczyć jak wygląda proces serwisowania sprzętu. Dodatkowo planuję prowadzić aktywności na platformach mediów społecznościowych, takich jak Facebook i Instagram. Przez te kanały, mam zamiar dzielić się z użytkownikami cennymi informacjami związanymi z serwisem sprzętu narciarskiego i snowboardowego.

Stosując te metody, jestem przekonany, że będę w stanie pozyskać szerokie grono zadowolonych klientów. Embarking on this endeavour would ideally lead to SnowEdge becoming a highly recognised and reputable ski and snowboard service centre in Zakopane.

METODY UTRZYMANIA KLIENTÓW.

Metody utrzymania klientów, które planuję wprowadzić w SnowEdge – Serwisie narciarskim, szczegółowo omówione są poniżej:

1. Doskonała Obsługa Klienta: Będę dbał o to, aby każdy klient został obsłużony indywidualnie, z

uwagą na jego unikalne potrzeby i wymagania. Moje doświadczenie zawodowego narciarza pozwoli mi na zrozumienie i satysfakcjonujące rozwiązanie większości problemów z jakimi mogą do mnie zgłosić się klienci.

2. Program Lojalnościowy: Wprowadzę program lojalnościowy, który będzie nagradzał stałych klientów za powroty do naszego serwisu. Może to obejmować zniżki na usługi po osiągnięciu określonej wartości wydanej u nas sumy pieniędzy.

3. Szybkie i Efektywne Usługi: Będę dążył do zapewnienia szybkich i skutecznych usług, dzięki czemu klienci nie będą musieli długo oczekiwać na realizację swojego zlecenia.

4. Regularne Aktualizacje Poczty Elektronicznej: Będę utrzymywał regularny kontakt z klientami, wysyłając im aktualizacje dotyczące nowych usług, ofert specjalnych czy informacji sezonowych. Takie zaangażowanie klientów przyczyni się do budowania silnej relacji i wywoła poczucie przynależności do społeczności skupionej wokół marki SnowEdge.

5. Wykorzystanie Feedbacku Klientów: Na bieżąco będę prosił klientów o opinię na temat usługi, jakiej doświadczyli. Uzyskane informacje pozwolą mi na bieżąco doskonalić ofertę i dostosowywać ją do zmieniających się potrzeb klientów.

6. Jakość Usług: Przykładając najwyższą wagę do jakości świadczonych usług, będę w stanie utrzymać wysoki poziom satysfakcji klientów, co posiada bezpośredni wpływ na lojalność.

7. Wiedza i Kompetencje: Moje wieloletnie doświadczenie jako narciarza zawodowego, dopracowany szlif techniczny i wiedza na temat sprzętu zdecydowanie podniosą wartość usług, które planuję świadczyć.

Wszystkie te metody pomogą mi nie tylko przyciągnąć, ale przede wszystkim utrzymać klientów, budując długotrwałe, korzystne relacje.

ANALIZA DOSTAWCÓW

DOSTAWCY USŁUG I PRODUKTÓW

Planując działalność SnowEdge Serwis narciarski, przewiduję współpracę z wieloma dostawcami zarówno w kwestiach specyficznych dla branży, jak i związanych z codziennym funkcjonowaniem biznesu.

1. Dostawcy specyficzni dla branży:

- Warszawski Narciarski: To jeden z wiodących importerów i dostawców sprzętu serwisowego na polskim rynku. Oferta obejmuje zarówno maszyny, jak i materiały eksploatacyjne. Dodatkowym atutem jest dostęp do części zamiennych i szkoleń serwisowych. Ustalę z nimi warunki płatności po 14 dniach od otrzymania towaru.

- Ski Tuning Pro: To firma z dużym doświadczeniem w branży, z którą planuję nawiązać współpracę

przy zakupie materiałów eksploatacyjnych. Ich mocną stroną jest składanie indywidualnych ofert cenowych oraz szybka realizacja zamówień.

- SportGuru: To firma, która specjalizuje się w dostawie akcesoriów do serwisowania nart, w tym wiązań. Ich oferta jest atrakcyjna cenowo, dlatego planuję z nimi długotrwałą współpracę.

2. Dostawcy materiałów biurowych:

- Office Depot: To międzynarodowa firma, która oferuje szeroki wybór artykułów biurowych w atrakcyjnych cenach. Zaoferują nam warunki płatności 30 dni od faktury.

- Tesco: To sieć supermarketów, gdzie będziemy mogli zaopatrzyć się w podstawowe produkty biurowe na bieżąco.

3. Dostawcy usług marketingowych:

- Blue Star Media: To lokalna agencja reklamowa, która oferuje pomoc w projektowaniu i drukowaniu materiałów promocyjnych. Przyjdą nam z pomocą w przygotowaniu bannerów, ulotek oraz strony internetowej, na których opublikujemy naszą ofertę.

- Google Ads: To globalny gigant odpowiadający za ogromną część reklam w Internecie. Planuję skorzystać z ich usług do promocji naszych usług w wyszukiwarce Google oraz sieci reklamowej.

4. Dostawcy usług księgowych:

- ABC Księgowość: To lokalna firma specjalizująca się w usługach księgowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Są elastyczni i oferują atrakcyjne ceny przy stałym miesięcznym abonamencie.

Wybór tych dostawców podyktowany jest przede wszystkim ich profesjonalizmem i zaangażowaniem w słuzenie małym i średnim przedsiębiorstwom. Ich dobre patenty sprawiają, że są one godnymi partnerami we współpracy, zapewniając wszystko, czego będziemy potrzebować dla prawidłowego i sprawnego funkcjonowania SnowEdge Serwis Narciarski. Biorąc pod uwagę moje wcześniejsze doświadczenia jako zawodowy narciarz, iknowację oraz dostęp do nowoczesnych technik serwisowych, jestem przekonany, że współpraca z wymienionymi dostawcami przyczyni się do sukcesu naszego przedsiębiorstwa.

ANALIZA KONKURENTÓW

GRUPA KONKURENTÓW

Analiza konkurencji to istotny etap przygotowywania biznesplanu. W moim przypadku działalność koncentruje się na serwisie sprzętu narciarskiego i snowboardowego, a rynek w Zakopanem obfituje w różnego rodzaju podmioty oferujące analogiczne usługi.

1. Pierwszą grupę stanowią duże firmy narciarskie i sieci sklepów sportowych, które w swojej ofercie mają także serwis sprzętu zimowego. Posiadają one zazwyczaj nowoczesne maszyny do serwisowania, ale ze względu na dużą liczbę klientów, cierpią na brak indywidualnego podejścia. W ramach tych placówek często zdarza się, że serwis jest poboczną działalnością, co może odbić się na jakości świadczonych usług.

2. Drugą grupą konkurentów są niezależne warsztaty serwisowe. Są to zazwyczaj małe lub średnie

przedsiębiorstwa z kilkuletnim stażem na rynku. Często zatrudniają doświadczonych serwisantów i zwracają większą uwagę na każdego klienta, jednak w porównaniu z dużymi firmami, mogą mieć mniej zaawansowany sprzęt do serwisowania.

3. Trzecią grupą stanowią samozatrudnieni serwisanci, którzy pracują w ramach swojej działalności gospodarczej. Mają oni zazwyczaj mały zakład, w którym samodzielnie wykonują wszystkie prace serwisowe. To konkurenci, którzy są w stanie zaoferować znacznie niższe ceny, jednak jakość ich usług może być zmienna.

4. Czwartą grupą są centra narciarskie i snowboardowe, które oferują własne punkty serwisowe. Często są to punkty, które oferują bardzo szybki serwis, jednak z reguły skupiają się na podstawowych usługach takich jak smarowanie i woskowanie.

Konkurenci z tych czterech grup pochodzą przede wszystkim z lokalnej sceny w Zakopanem i okolicznych miejscowości ski-resortowych. Wpływ na konkurencję ma również bliskość innych ośrodków narciarskich, gdzie istnieje szereg podobnych firm i zdarza się, że klienci decydują się na skorzystanie z usług konkurencji z innych miejscowości.

Moje doświadczenie jako byłego zawodowego narciarza i zastosowanie nowoczesnych technik serwisowych daje mi przewagę nad konkurencją, co pozwoli mi zaważać o wymagających klientów.

GŁÓWNI KONKURENCI

Analiza konkurentów

Podczas analizy rynku na terenie Zakopanego zidentyfikowałem łącznie 6 firm zajmujących się kompleksowym serwisem sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Liczba została ustalona na podstawie dostępnych informacji online oraz rozmów z lokalnymi narciarzami i snowboardzistami. Spośród tego grona, szczególnie zwróciłem uwagę na trzech konkurentów. Wybór dokonałem na podstawie wielu lat doświadczenia w branży, uwzględniając takie aspekty jak reputacja, zakres usług, ceny i lokalizacja.

1. SKI-TECH Zakopane

Opis konkurenta: SKI-TECH Zakopane to uznany na lokalnym rynku punkt serwisowy, posiadający wieloletnie doświadczenie w branży.

Wielkość konkurenta: SKI-TECH Zakopane to jednoosobowa działalność gospodarcza.

Oferta: Firma oferuje wszystkie standardowe usługi serwisowe, w tym smarowanie, woskowanie, szlifowanie krawędzi, naprawę ślizgów oraz montaż/demontaż wiązań nartowych.

Poziom cen: Ceny usług są na przeciętnym poziomie, z pełnym serwisem nart rozpoczynającym się od 110 PLN.

Marketing: Firma nie prowadzi intensywnych działań marketingowych. Promocja ogranicza się do strony internetowej i profilu na Facebooku.

Potencjał: SKI-TECH Zakopane to solidny konkurent, jednak brak aktywnych działań marketingowych i średnia cena usług serwisowych daje przestrzeń do konkurowania.

2. Zakopiański Serwis Narciarski ZAKO-SKI

Opis konkurenta: ZAKO-SKI to wiodąca firma na lokalnym rynku, znana z wysokiej jakości świadczonych usług.

Wielkość konkurenta: ZAKO-SKI to duża firma zatrudniająca kilkunastu pracowników.

Oferta: Oferta firmy pokrywa wszystko, od standardowego smarowania i woskowania, po bardziej skomplikowane naprawy ślizgów i regulację wiązań.

Poziom cen: Cennik firmy jest jednym z najwyższych na rynku, z pełnym serwisem nart kosztującym 150 PLN.

Marketing: Firma nie tylko posiada stronę internetową i profile w mediach społecznościowych, ale również inwestuje w lokalną reklamę.

Potencjał: Mając na uwadze renomę firmy oraz wyższy poziom cen, ZAKO-SKI może okazać się silnym konkurentem.

3. PPHU SNOWSERVICE

Opis konkurenta: PPHU SNOWSERVICE to dobrze ugruntowana na rynku firma, specjalizująca się w serwisie nart i desek snowboardowych.

Wielkość konkurenta: PPHU SNOWSERVICE posiada kilkunastoosobowy zespół.

Oferta: Podobnie jak inni konkurenci, firma oferuje pełen zakres usług serwisowych.

Poziom cen: Ceny usług są konkurencyjne, z pełnym serwisem nart wynoszącym około 120 PLN.

Marketing: Działania marketingowe firmy są umiarkowane i skupiają się głównie na profilu na Facebooku.

Potencjał: PPHU SNOWSERVICE posiada solidną bazę stałych klientów, jednak średnia cena i skromne działania marketingowe stwarzają szanse na efektywną konkurencję.

Będąc świadomym obecnego rynku i oferując konkurencyjne ceny, wysoką jakość usług oraz korzystając z technik serwisowych i sprzętu najnowszej generacji, widzę duże możliwości na efektywną konkurencję i zyskanie udziałów na rynku serwisu narciarskiego i snowboardowego w Zakopanem.

CZYM RÓŻNI SIĘ OFERTA OD KONKURENCJI?

Analiza konkurencji jest niezbędna do zrozumienia sytuacji na rynku i oznacza porównanie naszej oferty z ofertą konkurencji, a także dostrzeżenie ewentualnych luk czy szans.

1. Kwalifikacje i doświadczenie: Na rynku w Zakopanem działa kilka firm oferujących podobny zakres usług serwisowych dla sprzętu narciarskiego i snowboardowego. Jednak w mojej ofercie istotną różnicą jest moje osobiste doświadczenie jako byłego zawodowego narciarza. To daje mi unikalne umiejętności i wiedzę niezbędną do świadczenia usług na najwyższym poziomie.

2. Nowoczesne techniki serwisowe: W przeciwieństwie do większości konkurencji, którzy stosują tradycyjne metody serwisowania, moja firma SnowEdge Serwis narciarski będzie korzystała z najnowszych technik serwisowych. Dzięki temu nasze usługi będą bardziej precyzyjne i efektywne, co przekłada się na lepsze wyniki i satysfakcję klientów.

3. Nowoczesny sprzęt: Planuję zainwestować w nowoczesne maszyny do serwisowania nart i desek snowboardowych, co pozwoli na oferowanie usług na wyższym poziomie, niż większość konkurencji. Na przykład, nasza maszyna do szlifowania krawędzi pozwoli na precyzyjne ustawienie kąta nacięć, co ma duże znaczenie dla osiągnięć na stoku.

4. Lokalizacja: Wybór lokalizacji w centrum handlowym w centrum Zakopanego daje mi przewagę, ze względu na dostępność i wygodę dla klientów. Wiele z konkurencyjnych firm operuje z ubocznych lokalizacji lub na obrzeżach miasta, co może utrudniać dostęp do ich usług dla niektórych klientów.

5. Zintegrowany system informatyczny: SnowEdge Serwis narciarski będzie korzystał z zintegrowanego systemu informatycznego do zarządzania zamówieniami i klientami. To pozwoli na śledzenie postępów w serwisie, co jest rzadkością wśród konkurencji, a także na lepszą organizację pracy oraz obsługę klienta.

6. Wyróżniające się podejście do klienta: Zamiast stanowisk typu "zrób to sam", nasza firma oferuje fachowe doradztwo i usługi. Nasze podejście do klienta opiera się na budowaniu długotrwałych relacji, a nie tylko na jednorazowych transakcjach. Z tego powodu, poza samej jakością serwisu, klient będzie miał do czynienia z profesjonalistami, którzy służą fachową radą i pomocą.

MARKETING

SPOSÓB PROMOCJI I REKLAMY

Strategia promocji i reklamy będzie kluczowym elementem wspierającym rozwój mojej jednoosobowej działalności gospodarczej - SnowEdge Serwis narciarski.

1. Offline:

a) Przede wszystkim, zamierzam skorzystać z tradycyjnych form reklamy, takich jak ulotki i plakaty, które chciałbym zamieszczać w strategicznych miejscach w Zakopanem, gdzie potencjalni klienci będą mogli z łatwością zauważyć moją ofertę. Docelowo, skupię się na obszarach ze skupiskiem amatorów sportów zimowych, takich jak wyciągi narciarskie, sklepy sportowe, hotele i inne miejsca o dużym natężeniu ruchu.

b) Ponadto, planuję zainwestować w roll-upy reklamowe umieszczane na zewnątrz mojego lokalu usługowego, szczególnie w sezonie zimowym, aby przyciągnąć uwagę przechodniów.

c) Jestem przekonany, że dobre opinie i zadowolenie klientów to najskuteczniejsza reklama. Dlatego zamierzam wprowadzić system polecenia moich usług, oferując zniżki tym klientom, którzy polecą SnowEdge Serwis narciarski swoim znajomym.

2. Online:

a) Zamierzam stworzyć profesjonalną stronę internetową, na której przedstawię pełną gamę oferowanych usług, ich ceny, a także przedstawię swoje doświadczenie i kwalifikacje jako byłego

zawodowego narciarza.

b) Planuję aktywną obecność w mediach społecznościowych, takich jak Facebook i Instagram. Na tych platformach chciałbym prezentować realizacje, ciekawostki związane z serwisem sprzętu narciarskiego, a także promocje i zniżki.

c) Zamierzam również prowadzić kampanie marketingowe za pośrednictwem Google Ads, skierowane do osób szukających w internecie usług serwisowania nart i desek snowboardowych w Zakopanem.

Oczekuje się, że te działania przyczynią się do szybkiego rozpoznania marki SnowEdge Serwis narciarski wśród amatorów sportów zimowych odwiedzających Zakopane. Ponadto, skutecznie przyciągną one do mojej firmy klientów szukających profesjonalnych usług serwisowych, a dobrze zaprojektowana strona internetowa oraz aktywna obecność w mediach społecznościowych pozytywnie wpłyną na wizerunek mojego biznesu.

HARMONOGRAM WDRAŻANIA DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH

W ramach mojej strategii marketingowej, planuję podjąć różne działania, które pomogą mi zwiększyć świadomość marki SnowEdge Serwis narciarski i przyciągnąć klientów do mojej firmy. Poniżej przedstawiam harmonogram tych działań wraz z ich szacowanymi kosztami:

1. Opracowanie strony internetowej - planowane na 1-2 tydzień po oficjalnym otwarciu biznesu. Strona będzie zawierać informacje o usługach, cennikach, lokalizacji i godzinach otwarcia. Jest to istotny krok, ponieważ pomoże mi to dotrzeć do większej ilości klientów, a także zaoferować im łatwy dostęp do informacji o mojej firmie. Szacowany koszt to około 3 000 PLN.
2. Wypuszczenie materiałów promocyjnych - planowane na 3-4 tydzień po starcie biznesu. Zakładam wydrukowanie ulotek i banerów, które będą rozpowszechniane w strategicznych lokalizacjach np. w lokalnych sklepach sportowych oraz innych miejscach częstego przebywania narciarzy i snowboardzistów. Pozwoli to na dotarcie do potencjalnych klientów, którzy mogą nie być świadomi mojej obecności online. Szacowany koszt to około 2 000 PLN.
3. Partnerstwo z lokalnymi hotelami i pensjonatami - planuję negocjować umowy partnerskie z lokalnymi obiektami noclegowymi w przeciągu pierwszych 2-3 miesięcy działalności. To pozwoli mi dotrzeć do turystów, którzy korzystają z nart lub desek snowboardowych podczas pobytu w Zakopanem.
4. Poczynawszy od 3. miesiąca, zamierzam zainwestować w reklamę online, w tym w mediach społecznościowych i na stronach internetowych powiązanych z turystyką w Zakopanem. Szacowany koszt to około 1 000 PLN miesięcznie.

Wszystkie powyższe działania mają na celu zwiększenie widoczności mojej firmy i poszerzenie mojej bazy klientów. Pamiętaj, że powyższy harmonogram i koszty mogą ulec zmianie w zależności od

wyników tych działań i dynamiki rynku.

Zawsze będę monitorować efektywność tych działań, aby zrozumieć, które z nich przynoszą największą wartość dla mojego biznesu i konieczne będzie dostosowanie strategii marketingowej. Wszystko po to, aby moja firma SnowEdge Serwis narciarski stała się rozpoznawalna i cieszyła się zaufaniem wśród narciarzy i miłośników snowboardu w Zakopanem i okolicach.

SPOSÓB DYSTRYBUCJI I SPRZEDAŻY

Proces dystrybucji i sprzedaży zaplanowany dla SnowEdge Serwis narciarski został zaprojektowany z myślą o maksymalnej wygodzie klientów. Nasze działania przewidują wdrożenie kolejnych etapów:

1. Pierwszym punktem kontaktu z klientem jest nasz lokal usługowy, położony w ciągu handlowym w centrum Zakopanego. Jest to miejsce, gdzie klienci będą mogli dostarczyć swój sprzęt do serwisu oraz odbierać go po wykonaniu usługi. Nasz personel, który jest dobrze zaznajomiony z branżą, będzie dostępny, aby doradzić i pomóc klientom w podejmowaniu decyzji o konieczności przeprowadzenia konkretnych usług serwisowych.
2. Zaakcentowanie znaczenia nowoczesnej technologii w naszej strategii sprzedaży. Zamierzam zainwestować w system informatyczny do zarządzania zamówieniami i klientami. Dzięki temu, klienci będą mieli możliwość śledzenia statusu realizacji zamówienia serwisowego online, a my będziemy mogli efektywnie zarządzać przepływem pracy oraz zapewnić terminową realizację usług.
3. W ramach strategii dystrybucji, myślę o wdrożeniu systemu online do składania zamówień na usługi serwisowe. Ten cyfrowy kanał umożliwi nam dotarcie do szerszej publiczności i jeszcze większej liczby miłośników sportów zimowych w Zakopanem i okolicach.
4. Rozważam możliwość wdrożenia usługi odbioru i dostarczenia sprzętu na terenie Zakopanego. Serwis do drzwi to innowacja, dzięki której klienci mogą zaoszczędzić czas.

Zwiększenie rozpoznawalności marki na rynku lokalnym to bardzo ważny aspekt naszej strategii sprzedażowej. Zamierzam zainwestować w materiały promocyjne, takie jak ulotki i banery, które będą widoczne w strategicznych punktach miasta Zakopane. Chcemy, aby SnowEdge Serwis narciarski był dobrze zidentyfikowany przez lokalną społeczność i turystów, co zdecydowanie wpłynie na naszą sprzedaż. Zaplanowałem też budowę strony internetowej firmy, która nie tylko będzie miejscem, gdzie klienci mogą znaleźć informacje o naszych usługach i kosztach, ale także umożliwi składanie zamówień na usługi online.

Podsumowując, proces dystrybucji i sprzedaży SnowEdge Serwis narciarski obejmuje zarówno tradycyjne punkty sprzedaży, jak i cyfrowe narzędzia. Te działania, połączone z naszą pasją do sportów zimowych, wiedzą z zakresu serwisowania sprzętu i doświadczeniem w narciarstwie, będą stanowić silny fundament dla prowadzenia skutecznej i efektywnej działalności serwisowej.

ANALIZA SWOT

ANALIZA SWOT

MOCNE STRONY

SŁABE STRONY

SZANSE

ZAGROŻENIA

WNIOSKI Z ANALIZY SWOT

MOCNE STRONY

1. Posiadane doświadczenie: Jako były mało zawodowy narciarz, posiadam wiele praktycznych umiejętności i wiedzy, które pozwolą mi na świadczenie wysokiej jakości usług serwisowych.
2. Specjalizacja: Oferujemy wyłącznie usługi związane z naprawą i konserwacją sprzętu narciarskiego i snowboardowego, co pozwoli nam skupić się na jednym segmencie rynku i zoptymalizować nasze działania.
3. Nowoczesny sprzęt: Planuję inwestować w najnowocześniejszy sprzęt serwisowy, który pozwoli nam na wykonywanie usług na najwyższym poziomie i w krótkim czasie.
4. Lokalizacja: Zakopane to idealne miejsce do prowadzenia tego typu działalności. Liczba turystów oraz lokalnych entuzjastów sportów zimowych gwarantuje stały napływ klientów.
5. Pełen zakres usług: Oferujemy kompletne usługi serwisowe dla nart i desek snowboardowych – od szlifowania krawędzi, przez smarowanie i woskowanie, aż po montaż i regulację wiązań.
6. Rozsądne ceny: Nasze ceny są konkurencyjne na rynku, a jakość usług gwarantuje satysfakcję klientów i ich powrót w przyszłości.
7. Profesjonalny system zarządzania: Wykorzystanie nowoczesnego oprogramowania do zarządzania zamówieniami i klientami pozwoli nam na sprawne poruszanie się w dynamicznym środowisku biznesowym.
8. Ambicja: Chcę, aby SnowEdge Serwis narciarski stał się synonimem jakości w branży serwisowej w Zakopanem i okolicach.

SŁABE STRONY

1. Początkowe ograniczenia finansowe: Potrzebna jest znaczna inwestycja początkowa, szczególnie w zakup nowoczesnych maszyn do serwisowania sprzętu.
2. Zależność od sezonowości: Nasza działalność jest silnie związana z sezonem zimowym, co może wpłynąć na stabilność dochodów.

SZANSE

1. Wzrost popularności sportów zimowych: Wzrost zainteresowania narciarstwem i snowboardem przekłada się na większą liczbę potencjalnych klientów.
2. Rozwój turystyki: Zakopane i region małopolski są atrakcyjnym celem turystycznym, co przekłada się na stale rosnącą liczbę turystów - potencjalnych klientów.

3. Lokalne wydarzenia sportowe: Regularne wydarzenia sportowe, takie jak mistrzostwa czy zawody narciarskie, przyciągają dodatkowe rzesze entuzjastów sportów zimowych.
4. Rosnąca świadomość konieczności serwisowania sprzętu: Coraz więcej osób zdaje sobie sprawę z konieczności regularnego serwisowania sprzętu narciarskiego i snowboardowego dla bezpieczeństwa i lepszego doświadczenia na stoku.
5. Możliwość rozszerzenia oferty: W przyszłości można rozważyć rozszerzenie oferty o dodatkowe usługi, jak np. serwis kasków, gogli.
6. Współpraca z lokalnymi ośrodkami narciarskimi: Rozwinięcie partnerstwa z lokalnymi ośrodkami może przynieść korzyści dla obu stron.
7. Cyfryzacja: Korzystanie z technologii IT może ułatwić zarządzanie biznesem i poprawić obsługę klienta.
8. Inwestycje w infrastruktura sportowa: Plany rozbudowy lokalnej infrastruktury narciarskiej mogą przyciągnąć nowych klientów.

ZAGROŻENIA

1. Mniejsza ilość śniegu: Zmiany klimatu mogą skutkować krótszymi i mniej śnieżnymi sezonami zimowymi, co bezpośrednio wpływa na naszą działalność.
2. Konkurencja: Zakopane posiada wiele punktów serwisowych, co oznacza zaciekłą konkurencję.
3. Wygórowane oczekiwania klientów: Jakość usług powinna być zawsze na najwyższym poziomie, by zaspokoić oczekiwania coraz bardziej wymagających klientów.

WNIOSKI Z ANALIZY SWOT

Świadomość własnych mocnych stron i potencjalnych szans pozwala mi na zbudowanie solidnego planu rozwoju dla SnowEdge Serwis narciarski. Będę jednak musiał zwracać szczególną uwagę na identyfikowane słabe strony i potencjalne zagrożenia. Przy ścisłym monitoringu i inteligentnym zarządzaniu, widzę duży potencjał dla sukcesu naszej działalności w rosnącej branży obsługi klientów sportów zimowych.

POTENCJALNE RYZYKA WRAZ Z ANALIZĄ DZIAŁAŃ ZARADCZYCH

Ryzyka biznesowe są nieodłącznym elementem prowadzenia działalności, szczególnie tak specjalistycznej jak serwis nart i desek snowboardowych. Oto najważniejsze z nich, które mogą wpłynąć na funkcjonowanie SnowEdge w przyszłości, wraz z planowanymi działaniami zaradczymi.

1. Ryzyko niezdolności do zdobycia odpowiedniej liczby klientów: Działanie w sezonowej branży wiąże się z ryzykiem niskiego popytu, zwłaszcza poza sezonem narciarskim. Aby zniwelować to ryzyko, planuję skoncentrować działania marketingowe na okres przed sezonem i w trakcie sezonu narciarskiego, kiedy zapotrzebowanie na usługi serwisowe jest największe.
2. Ryzyko braku dostępności kwalifikowanego personelu: Branża serwisu sprzętu narciarskiego wymaga specjalistycznej wiedzy i umiejętności. Planuję zatrudnić wykwalifikowaną kadrę i prowadzić regularne szkolenia, by utrzymać najwyższy poziom usług.
3. Ryzyko awarii sprzętu: Zakupiony sprzęt do serwisowania nart i desek snowboardowych może ulec

awarii, co spowoduje przerwę w świadczeniu usług. W ramach działań zaradczych planuję regularnie serwisować sprzęt i zawsze mieć dostęp do serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego.

4. Ryzyko związane z konkurencją: Rynek serwisu sprzętu narciarskiego jest konkurencyjny, zwłaszcza w miejscowościach górskich takich jak Zakopane. Działania zaradcze to stałe monitoring konkurencji, dostosowywanie oferty do potrzeb klientów oraz staranie się o to, by wyróżniać się na tle konkurencji poprzez jakość usług i indywidualne podejście do klienta, którego nauczyłem się jako były zawodowy narciarz.

5. Ryzyko niewłaściwego zarządzania finansami: Działalność może nie przynieść oczekiwanych dochodów lub mogę napotkać na nieoczekiwane wydatki. Aby zapobiec temu ryzyku, planuję prowadzić skrupulatne zarządzanie finansami i korzystać ze wsparcia doświadczonego księgowego.

6. Ryzyko niespełnienia oczekiwań klientów: Jako nowa firma na rynku, SnowEdge może nie spełnić oczekiwań klientów dotyczących jakości usług. Zamierzam zminimalizować to ryzyko poprzez zapewnienie najwyższej jakości usług, korzystanie z najnowszych technologii i ciągłe doskonalenie oferty, czego dowodem jest inwestycja w nowoczesne maszyny do serwisowania sprzętu narciarskiego.

Oczywiście, ryzyko jest nieodłącznym elementem prowadzenia działalności gospodarczej, ale jestem przekonany, że poprzez odpowiednie planowanie i zarządzanie, SnowEdge będzie w stanie sprostać tym wyzwaniom i odnieść sukces.

PLAN FINANSOWY

INWESTYCJA W RAMACH PROJEKTU

PLANOWANE WYDATKI INWESTYCYJNE

Zgodnie z planem, przewiduję zainwestować w kilka kluczowych obszarów, które pozwolą mi oferować usługi na najwyższym poziomie.

Po pierwsze, to inwestycje w profesjonalny sprzęt do serwisowania nart i desek snowboardowych. Na ten cel przeznaczę około 45 000 PLN, co obejmuje koszty zakupu maszyn do szlifowania krawędzi, woskowania i smarowania. Zakup narzędzi ręcznych i akcesoriów do napraw to kolejny koszt, na który przeznaczę około 2 000 PLN. Dodatkowo, na materiały eksploatacyjne, takie jak wosk i smar, zarezerwuję 3 000 PLN.

Innym istotnym elementem są inwestycje związane z wyposażeniem warsztatu, na które planuję wydać około 10 000 PLN. To obejmuje zakup stołów serwisowych, oświetlenia oraz systemów przechowywania narzędzi i akcesoriów.

Ponieważ nowoczesny biznes potrzebuje efektywnych rozwiązań informatycznych, zamierzam także zainwestować około 9 000 PLN w system do zarządzania zamówieniami i klientami, co obejmuje zarówno oprogramowanie, jak i sprzęt komputerowy.

Poza tym, przeznaczę około 5 000 PLN na marketing i promocję, co obejmuje stworzenie strony internetowej i materiałów promocyjnych, takich jak ulotki czy banery.

Kończąc, zamierzam pokryć koszty prawne i administracyjne związane z założeniem działalności, na co przewiduję wydać około 2 000 PLN.

Podsumowując, łączny koszt planowanych inwestycji wyniesie około 76 000 PLN. Jestem przekonany, że odpowiednie wyposażenie, nowoczesne rozwiązania informatyczne oraz skuteczne działania marketingowe pozwolą mi stworzyć usługę, która spełni oczekiwania najbardziej wymagających klientów.

UZASADNIENIE PLANOWANYCH WYDATKÓW INWESTYCYJNYCH

Planowane wydatki inwestycyjne na otwarcie działalności SnowEdge Serwis narciarski będą obejmować szereg kosztów związanych z zakupem niezbędnego sprzętu, wyposażeniem warsztatu i kończąc na kosztach marketingowych oraz prawnych.

1. Najważniejszym elementem prowadzenia działalności związanej z serwisem narciarskim jest profesjonalny sprzęt. Planuję zainwestować około 20 000 PLN w maszynę do szlifowania krawędzi, która jest niezbędna do utrzymania nart i desek snowboardowych w doskonałym stanie. Około 15 000 PLN przeznaczę na maszynę do woskowania, która pozwoli na zachowanie optymalnej przyczepności ślizgu. Dodatkowo, maszyna do smarowania wymaga inwestycji w wysokości około 10 000 PLN.
2. Oprócz maszyn, planuję zakupić zestaw narzędzi ręcznych oraz materiały eksploatacyjne (w tym wosk, smar i inne), co w sumie wyniesie około 5 000 PLN.
3. Wyposażenie warsztatu to kolejny obszar, na który zostanie przeznaczone około 10 000 PLN. Zainwestuję w stoły serwisowe, oświetlenie warsztatu oraz systemy do przechowywania narzędzi i akcesoriów.
4. Planuję również zakup oprogramowania oraz sprzętu komputerowego niezbędnego do zarządzania zamówieniami i klientami, co w sumie wyniesie około 9 000 PLN.
5. Nie możemy pominąć kluczowego aspektu prowadzenia nowego biznesu - marketingu. Planuję zainwestować około 5 000 PLN w tworzenie strony internetowej oraz materiałów promocyjnych takich jak ulotki czy banery.
6. Ostatnie, ale nie mniej ważne, są koszty prawne i administracyjne związane z założeniem

działalności, które wyniosą około 2 000 PLN.

Biorąc pod uwagę powyższe, łączny koszt inwestycji wynosi 66 000 PLN. Koszty te są niezbędne, aby zapewnić najwyższą jakość obsługi klientów i zaoferować im usługi na najwyższym poziomie. Źródłem weryfikacji wysokości kosztu jest doświadczenie w branży, ceny rynkowe za sprzęt oraz koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

PROJEKCJA FINANSOWA

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

UZASADNIENIE PRZYCHODÓW

UZASADNIENIE KOSZTÓW

Nasza jednoosobowa działalność, SnowEdge Serwis narciarski, będzie oferować różne usługi, które przyczynią się do naszych rocznych przychodów. Do pakietu naszych usług będzie należeć:

1. Pełny serwis nart: szlifowanie krawędzi, smarowanie, woskowanie (120 PLN za jednorazowy serwis)
2. Pełny serwis desek snowboardowych: szlifowanie krawędzi, smarowanie, woskowanie (130 PLN za jednorazowy serwis)
3. Smarowanie i woskowanie nart/deski (50 PLN za jednorazowy serwis)
4. Szlifowanie krawędzi nart/deski (40 PLN za jednorazowy serwis)
5. Montaż/demontaż wiązań nartowych (60 PLN za jednorazowy serwis)
6. Naprawa uszkodzeń ślizgu (do 5 cm) (70 PLN za jednorazową naprawę)
7. Regulacja wiązań nartowych (30 PLN za jednorazowy serwis)

Jeżeli przewidzimy, że wykonam średnio 500 serwisów każdego typu na rok, nasze roczne przychody wyniosą 285 000 PLN.

Podstawą naszego biznesu będzie serwisowanie narciarskie. Dlatego też do realizacji tych usług nieodzowne będą pewne koszty, które powinniśmy wziąć pod uwagę.

I. Amortyzacja: Biorąc pod uwagę koszt zakupu maszyn do serwisowania nart i desek snowboardowych, narzędzi ręcznych, materiałów eksploatacyjnych oraz wyposażenia warsztatu, amortyzacja będzie wynosiła około 10 000 PLN rocznie.

II. Zużycie materiałów i energii: Biorąc pod uwagę materiał eksploatacyjny i zużycie energii, spodziewam się kosztów na poziomie 5 000 PLN rocznie.

III. Usługi obce: Przewiduję koszty na poziomie 2 000 PLN rocznie na outsourcing niektórych usług, takich jak księgowość.

IV. Podatki i opłaty: Planuję przeznaczyć 2 000 PLN na wszelkie podatki i opłaty związane z

prowadzeniem działalności.

V. Wynagrodzenia: Będę sam wykonywał większość usług, dlatego koszty wynagrodzeń nie będą znaczące na tym etapie działalności.

VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia: Koszty te wyniosą około 24 000 PLN rocznie.

VII. Pozostałe koszty rodzajowe: W tym obszarze przewiduję koszty na poziomie 5 000 PLN rocznie na marketing i promocję.

VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów: Biorąc pod uwagę, że nie będę prowadził działalności handlowej, nie będzie to miało zastosowania.

Oto przykładowy roczny rachunek zysków i strat dla SnowEdge Serwis narciarski.

- A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi
 - I. Przychody netto ze sprzedaży usług: 285 000 PLN
 - II. Zmiana stanu produktów: 0 PLN
 - III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki: 0 PLN
 - IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów: 0 PLN
- B. Koszty działalności operacyjnej:
 - I. Amortyzacja: 10 000 PLN
 - II. Zużycie materiałów i energii: 5 000 PLN
 - III. Usługi obce: 2 000 PLN
 - IV. Podatki i opłaty: 2 000 PLN
 - V. Wynagrodzenia: 0 PLN
 - VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia: 24 000 PLN
 - VII. Pozostałe koszty rodzajowe: 5 000 PLN
 - VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów: 0 PLN
- C. Zysk ze sprzedaży (A–B): 237 000 PLN
- D. Pozostałe przychody operacyjne: 0 PLN
- E. Pozostałe koszty operacyjne: 0 PLN
- F. Zysk z działalności operacyjnej (C+D–E): 237 000 PLN
- G. Przychody finansowe: 0 PLN
- H. Koszty finansowe: 0 PLN
- I. Zysk brutto (F+G–H): 237 000 PLN
- J. Podatek dochodowy (19% od F): 45 030 PLN
- K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku: 0 PLN
- L. Zysk netto (I–J–K): 191 970 PLN

Biorąc pod uwagę powyższe, możemy przewidywać, że nasz serwis narciarski będzie przynosił zyski już od pierwszego roku działalności. Jestem przekonany, że z moim doświadczeniem narciarskim i profesjonalnym podejściem do serwisowania, zyskamy zaufanie klientów i osiągniemy planowane przychody.

PODSUMOWANIE

REALNOŚĆ POWODZENIA

Realność powodzenia planowanej działalności firmie SnowEdge Serwis narciarski można uzasadnić na podstawie poniższych punktów:

1. Lokalizacja firmy: Twarzystwo będzie prowadziło działalność w Zakopanem, które jest jednym z najbardziej popularnych miejsc do uprawiania narciarstwa i snowboardu w Polsce. Ta lokalizacja zapewni ciągły przepływ klientów, zwłaszcza w sezonie zimowym.
2. Doświadczenie właściciela: Jako były zawodowy narciarz, który zajął 8 miejsce na Mistrzostwach Polski, posiadam głęboką wiedzę o sprzęcie narciarskim i snowboardowym oraz o technikach konserwacji i naprawy. To doświadczenie i wiedza z pewnością przyciągną klientów, którzy szukają profesjonalnej obsługi i doradztwa.
3. Nowoczesne technologie i sprzęt: W swojej działalności będę korzystał z nowoczesnych maszyn do serwisowania nart i desek snowboardowych, co pozwoli wykonywać usługi szybko i efektywnie. Dodatkowo, inwestycja w system informatyczny do zarządzania zamówieniami i klientami pozwoli na sprawną organizację pracy i przyspieszy realizację zamówień.
4. Szeroka gama usług: Zakres usług obejmuje pełny serwis nart i desek snowboardowych, smarowanie i woskowanie, szlifowanie krawędzi, montaż i demontaż wiązań oraz naprawę uszkodzeń ślizgu. Taki szeroki pakiet usług dostosowany jest do wszystkich potrzeb klientów związanych z użytkowaniem sprzętu zimowego.
5. Konkurencyjne ceny: Ceny usług są ustalone na poziomie konkurencyjnym w porównaniu do innych serwisów w regionie. Dzięki temu klienci mogą korzystać z wysokiej jakości usług serwisowych w przystępnej cenie.
6. Strategia marketingowa: Inwestycja w stronę internetową i materiały promocyjne pozwoli skutecznie promować moją działalność i przyciągać nowych klientów. Planuję również prowadzić regularne promocje i oferty specjalne dla stałych klientów, aby motywować ich do ponownego skorzystania z moich usług.

Podsumowując, wierzę, że dzięki tym czynnikom moja firma SnowEdge Serwis narciarski ma realne szanse na powodzenie w branży serwisowej. Zaangażowanie, doświadczenie i profesjonalizm składają się na mocne fundamenty dla przyszłego sukcesu.

PODSUMOWANIE

Podsumowując, SnowEdge Serwis narciarski to planowana do otwarcia jednoosobowa działalność gospodarcza, która trafi do klientów pasjonujących się sportami zimowymi na terenie Zakopanego. Chcemy specjalizować się w obszarze pełnego serwisu nart i desek snowboardowych, zapewniając takie usługi jak szlifowanie krawędzi, smarowanie, woskowanie, montaż/demontaż wiązań nartowych, naprawę uszkodzeń ślizgu oraz regulację wiązań. Założę lokal usługowy zlokalizowany w

ciągu handlowym, składający się z pomieszczenia obsługi klientów i pomieszczenia serwisowego. W swoje plany inwestycyjne włączam zakup maszyn do serwisowania nart i desek snowboardowych, narzędzi ręcznych, materiałów eksploatacyjnych oraz wyposażenie warsztatu, a także system informatyczny do zarządzania zamówieniami i klientami. Dodatkowo, przewiduję koszty na marketing, promocję, a także formalne koszty prawne i administracyjne związane z założeniem działalności. Na podkreślenie zasługuje fakt, że z doświadczenia zawodowego wynika moja szczególna troska o jakość świadczonych usług, co planuję przekuć na korzyść dla naszych klientów.