

Kiedy podjąć decyzję o założeniu spółdzielni?



Kurs on-line:
moduł 6 /
nagranie 1

Warunki brzegowe w sytuacji idealnej



- zweryfikowana koncepcja działania
- sprawdzony w boju zespół
- dograne źródła finansowania

Koncepcja działania

- wybór co będzie robić spółdzielnia
- analiza rynkowa: czyli m.in.: kto kupi nasze produkty / usługi? w czym będziemy lepsi od konkurencji (lepsi od alternatyw, które są dostępne dla klienta)?
- czy mamy już klientów?
- czy ktoś zapłacił za nasze usługi / produkty?
- czy będziemy w stanie wykonywać daną działalność?
 - czy mamy know how zweryfikowane w boju?
 - czy mamy odpowiednich ludzi?

Zweryfikowanie koncepcji

- czy biorąc pod uwagę wyznaczoną cenę i prawdopodobne zainteresowanie będziemy w stanie utrzymać się na rynku?
- analiza finansowa: jakie będziemy mieć koszty? Ile spółdzielnia może realnie zarobić?
- to jest podstawą podjęcia decyzji o założeniu spółdzielni socjalnej
- na dalszym etapie na podstawie analiz należy opracować szczegółowy biznes plan

Sprawdzony w boju zespół



- czy ludzie już coś razem zrobili?
czy pokonali jakieś przeszkody?
- jaki był tego efekt?
- czy chociaż część zespołu się zna?
- czy przyszły zarząd ma
doświadczenie w zarządzaniu /
działalności gospodarczej?
- czy ludzie rozumieją w co
wchodzą (zwłaszcza w spn.s. osób
fizycznych)?

Dograne źródła finansowania



- czy jest już pewne otrzymanie dotacji lub przynajmniej jest to bardzo prawdopodobne i wiadomo kiedy nastąpi?
- czekać z rejestracją PS vs. rejestrować od razu i liczyć na pozytywną decyzję OWES

Co dalej?



- link do artykułu nt. szacowania sprzedaży
- zapraszam do nagrania 6.2