

Konkurs „Mój pomysł na biznes”

„W zielone gramy” osiedlowy biznes w wydaniu gimnazjalisty

Przy założeniu strategii mojego biznesu ważne są dla mnie trzy wiodące cele :

Cel 1

Osiągnięcie zysku finansowego

Cel 2

Dbłość o środowisko naturalne

Cel 3

Budowanie pozytywnego wizerunku mojej osoby

SPOSÓB REALIZACJI PLANU BIZNESOWEGO

Mieszkam we Wrocławiu, czyli dużym mieście o niskim bezrobociu, co sprawia, że mieszkańcy mają wyższą stopę życiową, ale są i bardzo zapracowani.

Korzystając z powyższych przesłanek i zwarzywszy, że mieszkam w dzielnicy willowej i widzę nieregularnie strzyżone trawniki na wielu posesjach postanowiłem wykorzystać tę sytuację i zaproponować usługę niedrogiego ścinania trawy na osiedlu Krzyki –Partynice.

Zakładam, że do realizacji mojego planu potrzebne mi będą następujące składniki: sprzęt koszący, klienci oraz czas, w którym mogę wygospodarować na tego typu działalność. Przygotowania zacząłem od rozmowy z rodzicami, która zaowocowała zgodą na użyczenie mi kosiarki elektrycznej do trawy oraz sekatora (z zaznaczeniem, iż ewentualne naprawy wynikające z mojego użytkowania będę musiał pokryć ze swoich zysków).

W kwestii pozyskania klientów rozmawiałem z moim kuzynem, który od wielu lat jest ministrantem w parafii mieszczącej się w obszarze, który mnie interesuje. Kuzyn zobowiązał się przejść ze mną po domach, które zna a zna ich naprawę sporo i roznieść moje ulotki. W przypadku małego odzewu ze strony klientów po akcji marketingu bezpośredniego zainwestuję w reklamę w gazecie osiedlowej i umieszczę plakaty w zaprzyjaźnionych sklepach osiedlowych.

Mając na względzie coraz częściej pojawiające się na naszym osiedlu sklepy ECO ze zdrową żywnością oraz fakt, iż pojawia się u nas Pan Farmer sprzedający z busa ekologiczne owoce, warzywa oraz jajka postanowiłem wykorzystać ten trend również w mojej działalności.

Porozmawiałem z dostawcą z i zaproponowałem wymianę barterową ja będę przekazywał mu skoszoną trawę z poszczególnych posesji w zamian za 2 jajka i zniżki dla właścicieli trawy na jego ekologiczny towar. Układ jest bardzo korzystny, ponieważ hodowca karmi kury świeżą trawą a właściciele posesji mają zadbane trawniki dodatkowo nie mają kłopotu z zalegającymi workami ze ściętą trawą oraz dostają rabat na pyszny towar z ekologicznej hodowli a ja zdobywam sympatię, która z czasem może okazać się wielką wartością.

Planując swój biznes duży nacisk kładę na racjonalne gospodarowanie czasem. Zwarzywszy, że pięć razy w tygodniu chodzę do szkoły dwa razy w tygodniu mam trening i co drugi tydzień mam zajęcia z AME zostało mi niewiele czasu a trzeba pamiętać też o odpoczynku i zgraniu godzin koszenia dostawami od farmera, dlatego mogę zaproponować klientom koszenie trawników w następujące dni i godziny:

Środy w godz. od 16 30 do 19 30

Piątek w godz. od 16 30 do 19 30

Soboty w godz. od 12 00 do 17 00

Mając na uwadze, że na rynku jest wiele profesjonalnych firm zajmujących się terenami zielonymi oraz fakt, że prawie każdy właściciel posesji może sam sobie kosić trawę przygotowałem cennik, który z jednej strony będzie tańszy od cennika firm profesjonalnych a z drugiej strony na tyle również przystępny, że będzie sprzyjał chęci wyręczenia się w tej czynności moją skromną osobą.

Cennik :

Trawnik do 300 m2 30zł

Trawnik do 400 m2 35 zł

Trawnik do 500m2 40zł

Trawnik powyżej 500m2 50 zł

Zwarzywszy na sezonowość pracy, czynniki pogodowe oraz moje możliwości czasowe jak również znając przeciętne wielkości trawników na moim osiedlu zakładam osiągnięcie zysku w granicach kilkuset złotych miesięcznie i jest to dla mnie satysfakcjonujące tym bardziej, że zysk finansowy jest tylko jednym z trzech podstawowych moich celów.

W moim pomysle na mały biznes pamiętam o tym, aby kontakt z klientem był zawsze na najwyższym poziomie, aby zlecenia były realizowane w terminie w sposób nieuciążliwy dla klienta zakładam również pewną elastyczność czasową za dodatkowa opłatą po indywidualnych negocjacjach z zainteresowanym.

Tego typu forma pierwszego mojego biznesu jest dla mnie korzystna w kilku powodów:

- 1) Będę robić to, co lubię i umiem
- 2) będę spędzać aktywnie czas na świeżym powietrzu
- 3) poznam nowe osoby na osiedlu

Zakładam, że wykonywanie pracy sumiennie wpłynie korzystnie na zwiększenie zainteresowanie moją osobą/działalnością, ponieważ mocno wierze w tzw. marketing szeptany.

Wcześniej wspomniane aspekt przydadzą mi się również w czasie następnej kampanii wyborczej do Rad Osiedla Krzyki –Partynice, w której chcę wystartować, bo bardzo bliskie są mi sprawy mojego osiedla a jako osoba rozpoznawana i ceniona za dobrze wykonywaną pracę będę również wiarygodny dla wyborców.

Z poważaniem
Andy Urlep