



Co to jest analiza biznesowa i po co jest potrzebna? Przede wszystkim analiza biznesowa jest potrzebna właścicielom oraz top-menadżerom przedsiębiorstwa, aby zrozumieć jak działa przedsiębiorstwo, jaki jest bieżący stan spraw z realizowania celów biznesowych, aby ocenić możliwości spółki w realizacji jej celów strategicznych, jak wykorzystać istniejące możliwości i potencjał, co trzeba zmienić w strukturze organizacyjnej, podejściach metodologicznych, planie technicznym, które produkty i usługi, mające popyt, należy wprowadzić w najbliższej perspektywie.

Analiza biznesowa może być przeprowadzana zarówno do oceny istniejącego stanu spraw w spółce (organizacji, przedsiębiorstwie), jak i dla celów, związanych z określeniem przyszłych potrzeb. W większości przypadków analiza biznesowa jest przeprowadzana w celu wyznaczenia dróg zaspokojenia potrzeb biznesowych i osiągnięcia celów biznesowych, lub usunięcia przeszkód na drodze do realizacji tych celów. Zestaw rozwiązań – to zbiór niezbędnych zmian do zapewnienia rozwiązania problemów, zaspokojenia potrzeb, otrzymania przewag konkurencyjnych lub wykorzystania istniejących możliwości.

Do otrzymania wielobocznej oceny spółki jest przeprowadzana **SWOT – analiza**, która umożliwia określenie mocnych i słabych stron, ocenienie możliwości i zagrożeń potencjalnych. Celem analizy biznesowej jest wzmocnienie i utwardzenie silnych pozycji, osłabienie wpływu oraz minimalizacja skutków czynników negatywnych, przy jednoczesnym maksymalnie efektywnym wykorzystaniu potencjału i możliwości spółki. Wyniki analizy biznesowej trudno przecenić w budowaniu strategii rozwoju spółki na krótką lub długoterminową perspektywę.

Spółka „Aitico” przeprowadza analizę biznesową oraz planowanie biznesowe na podstawie standardów międzynarodowych BABOK*, opracowanych przez Międzynarodowy Instytut Analizy Biznesowej (Kanada, USA).

Analiza biznesowa przewiduje w uogólnieniu następujące rozdziały:

- Historia i stan współczesny przedsiębiorczości,
- Rynek i konkurencja,
- Polityka cenowa,
- Reklama i promocja towaru,
- Prognoza sprzedaży,
- Analiza bilansu (BalanceSheet),
- Analiza sprawozdawczości zarządczej (Profit&LossStatement),
- Analiza przepływów pieniężnych (CashFlow),
- Analiza poziomu rentowności,

- Ryzyka finansowe,
- Kontrola działalności,
- Przygotowanie planu biznesowego.

Analiza biznesowa jest realizowana w następujących etapach:

1. Przygotowanie do przeprowadzenia analizy biznesowej (określenie podejść, przeprowadzenie wywiadu z inwestorami, planowanie przeprowadzenia analizy biznesowej, wybór technik przeprowadzenia analizy biznesowej, planowanie zbudowania komunikacji, zbudowanie procesu zarządzania wymogami, zarządzanie analizą biznesową).
2. Przeprowadzenie oceny (przygotowanie do przeprowadzenia oceny, przeprowadzenie oceny, dokumentowanie wyników oceny, potwierdzenie wyników oceny).
3. Zarządzanie wymogami i komunikacjami (zarządzanie decyzjami, przygotowanie zestawu wymóg, zbudowanie zasad komunikacji).
4. Analiza przedsiębiorstwa (określenie potrzeb, ocena możliwości, określenie podejść, określenie sfery zastosowania decyzji, określenie teczek biznesowych).
5. Analiza biznesowa (określenie sfer priorytetowych, organizacja, specyfikacja i modelowanie wymóg, określenie możliwości i ograniczeń, weryfikacja wymóg, wyznaczenie celów).
6. Ocena decyzji i określenie kompetencji (podejście analityczne, wiedza biznesowa, nawyki

komunikacyjne, komunikacje interaktywne, IT-rozwiązania).