

Załącznik nr 1 do Regulaminu przyznawania środków w ramach projektu „Dobry kurs na przyszłość”

BIZNESPLAN

1. DANE WNIOSKODAWCY	
1.1 PODSTAWOWE DANE	
Nazwisko i imiona	
PESEL	
Data i miejsce urodzenia	
Adres zamieszkania	
Telefon	
E-mail	
1.2 ŻYCIORYS ZAWODOWY WNIOSKODAWCY	
Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie zawodowe	
Dodatkowe umiejętności	
Ocena stanu przygotowań do podjęcia działalności gospodarczej	
2. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA	
2.1 PRZEDMIOT PRZEDSIĘWZIĘCIA – KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA, PRZEDMIOT I ZAKRES	
2.2 POWÓD REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA – UZASADNIENIE/MOTYWACJA DO PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	
2.3 DANE UZUPEŁNIAJĄCE	
1. Planowana data rozpoczęcia działalności:	
2. Rodzaj działalności:	
Handel <input type="checkbox"/>	Produkcja <input type="checkbox"/>
Usługi <input type="checkbox"/>	

3. Przedmiot i zakres działalności (wg nr PKD) Działalność podstawowa nr PKD ... opis... Inna działalność nr PKD ... opis...	
4. Forma organizacyjno – prawna działalności	
5. Lokalizacja przedsięwzięcia:	Powiat:..... Gmina: :.....

3. PLAN SPRZEDAŻY I MARKETINGU	
3.1 OPIS PRODUKTU/USŁUGI	
1. Opisz produkt/usługę, która będzie stanowiła przedmiot działalności	
2. Wskaż unikalne cechy produktu/usługi oraz szczególne plusesy czy zalety.	
3.2 ANALIZA RYNKU	
1. Zidentyfikuj klientów docelowych	
2. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport?	
3. Czy dokonano analizy potrzeb klientów? Jeśli tak, w jaki sposób?	
3.3 KONKURENCJA	
1. Wymień głównych konkurentów (min. 3)	
2. Porównaj swoje produkty/usługi do produktów/usług oferowanych przez konkurentów	
3. Charakterystyka konkurencji:	
3.4 SPRZEDAŻ	

1. W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż? (określ i uzasadnij wybór planowanych kanałów sprzedaży)	
2. Formy sprzedaży (sprzedaż gotówkowa/ z odroczonym terminem płatności/rabaty)	
3. Opisz politykę ściągania należności	

3.5 PROMOCJA

1. Sposób pozyskania i dotarcia do klientów	
2. Uzasadnij i opisz formy stosowanej promocji (radio, broszury, pokazy, itp.)	

3.6 CENA

1. Przedstaw w formie tabelarycznej kalkulację ceny dla każdego produktu lub usługi

--

2. Przedstaw metodologię i uzasadnienie dla określonych cen poszczególnych produktów/usług

Nazwa produktu/ usługi	Cena jednostkowa sprzedaży w I roku prowadzenia działalności	Cena jednostkowa w II roku prowadzenia działalności

3.7 PROGNOZA SPRZEDAŻY

Przedstaw w formie tabelarycznej szacowaną wielkość sprzedaży. Należy podać przewidywaną wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach, itp.) produktów/usług w kolejnych okresach przy uwzględnieniu cen z pkt 3.6.1

Nazwa produktu/ usługi	Liczba sprzedanych sztuk w I roku prowadzenia działalności	Liczba sprzedanych sztuk w II roku prowadzenia działalności

4.PLAN INWESTYCYJNY

Lp.	Charakterystyka inwestycji (zakres)	Środki finansowe			Planowany termin realizacji/ zakupu
		Dotacja	Środki własne	Inne źródła (np. kredyt)	
SUMA:					

Uzasadnienie:

4.1 OPIS AKTUALNIE POSIADANYCH ZASOBÓW

4.2 ZESTAWIENIE TOWARÓW I USŁUG

Przedmiot zakupu (towary i usługi przewidziane do zakupu w ramach biznesplanu)	Opis (w tym wskazanie parametrów technicznych lub jakościowych)	Źródło pokrycia zakupu (dotacja, wkład własny, inne, jakie?)	Koszt (PLN) kwoty brutto ¹
1.			
2.			
RAZEM (PLN):			

4.3 ZAKRES INWESTYCJI

Przedmiot zakupu	liczba (jedn. miary)	Termin zakupu	Cena jednostkowa (kwota brutto)	Wartość (liczba x cena jednostkowa)
1.				
n				
RAZEM koszty (kwota brutto) rozpoczęcia działalności (PLN):				

4.4 DOSTAWCY

Wymień głównych dostawców

4.5 ZASOBY LUDZKIE

Proszę wymienić i opisać kluczowe dla funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowiska, proszę podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów.

Nazwa stanowiska	Liczba zatrudnionych na umowę o pracę osób/etatów (wymagane kwalifikacje)	Liczba zatrudnionych na umowę zlecenie i pracowników sezonowych (wymagane kwalifikacje)

4.6 WYMOGI FORMALNO-PRAWNE

Czy planowane przedsięwzięcie wymaga spełnienia wymogów formalnych i prawnych, np. ze względu na ochronę środowiska czy konieczność uzyskania zezwoleń lub koncesji? Jeśli tak wymień je, opisz oraz określ czy są spełnione lub kiedy będą spełnione

4.7 ŹRÓDŁA FINANSOWANIA KOSZTÓW ZWIĄZANYCH Z URUCHOMIENIEM PRZEDSIĘWZIĘCIA

Źródło finansowania kosztów	Kwota (PLN)	Komentarz
-----------------------------	-------------	-----------

1. Bezzwrotne środki finansowe na podjęcie działalności gospodarczej (projekt PO WER)	23 050 zł	
2. Środki własne		
3. Inne źródła (np. darowizna, kredyt, pożyczka)		<i>Należy doprecyzować jakie</i>
RAZEM:		

4.8 WYKONALNOŚĆ EKONOMICZNO-FINANSOWA

PROGNOZA PRZYCHODÓW Z PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI

L.P.	Produkt/usługa	Rocznie (I rok działalności)		Rocznie (II rok działalności)	
		Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży
1					
2					
	SUMA				
	Uzasadnienie				

KOSZTY

L.P.	Wyszczególnienie	Rocznie (I rok działalności)	Rocznie (II rok działalności)
1	Zużycie materiałów		
2	Zużycie energii		
3	Wynagrodzenia		
4	Narzut na wynagrodzenia		

5	Usługi obce		
6	Amortyzacja, w tym jednorazowa amortyzacja		
7	Pozostałe koszty		
8	Wartość sprzedanych towarów		
	SUMA		
	Uzasadnienie:		

4. Prognoza finansowa - Rachunek zysków i strat *Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane bazując na wskazanych wcześniej przychodach i kosztach*

Pozycja	Rocznie (I rok działalności)	Rocznie (II rok działalności)
Przychody ze sprzedaży produktów		
Przychody ze sprzedaży usług		
Przychody ze sprzedaży towarów		
Zużycie materiałów i energii		
Wynagrodzenia		
Narzuty na wynagrodzenia.		
Usługi obce		
Amortyzacja		
Pozostałe koszty		
Wartość sprzedanych towarów		
Zysk operacyjny na działalności		

Komentarz do ujęcia liczbowego

.....

Podpis:
Imię i nazwisko:

Data, miejscowość