**BIZNES PLAN – załącznik do wniosku o wsparcie finansowe dla osób planujących rozpocząć działalność gospodarczą w ramach projektu**

**„Szansa na lepszy start 2 – wsparcie dla osób młodych pozostających bez pracy” (****POWR.01.02.01-04-0130/19)**

|  |
| --- |
| **WYMAGANIA TECHNICZNE:*** biznesplan należy wypełnić elektronicznie, czcionką Calibri bądź podobną o wielkości 11 punktów
* wypełniony biznesplan nie może liczyć więcej niż 25 stron
* nie należy usuwać ani modyfikować pól biznesplanu ani elementów instrukcji w zakresie sposobu wypełniania pól
* należy uzupełniać pola biznesplanu zgodnie z instrukcją (instrukcje wskazano na szarych polach, bądź kursywą w nawiasie, w polu którego dotyczy)
* należy uzupełnić wszystkie pola biznesplanu, chyba że wskazano w instrukcji „jeśli dotyczy”
* obliczenia należy dokonywać z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku
* poprawny wydruk biznesplanu zawiera obowiązkowe logotypy
* preferowanym oprogramowaniem do edycji biznesplanu jest MS Office
* w polach opisowych, jeśli wskazano limit znaków oznacza on limit znaków liczonych ze spacjami i nie należy go przekraczać
* biznesplan należy wydrukować dwustronnie
* biznesplan należy parafować na każdej stronie i podpisać ze wskazaniem daty na ostatniej stronie
 |

|  |
| --- |
| **SEKCJA A – PODSTAWOWE INFORMACJE**  |

|  |
| --- |
| *INSTRUKCJA: Proszę o podanie danych dotyczących wnioskodawcy i planowanej działalności gospodarczej.*  |
| Imię i nazwisko wnioskodawcy |       |
| PESEL / NIP |       |
| Adres zamieszkania |       |
| Mail |       |
| Numer telefonu  |       |
| Nazwa i rodzaj działalności w rozumieniu Ustawy z dnia 6 marca 2018 Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2019 r. poz. 1292) |       |
| Adres siedziby przedsiębiorstwa |       |
| Lokalizacja działalności gospodarczej *[należy podać główne i dodatkowe (jeśli dotyczy) miejsca wykonywania działalności gospodarczej]* |       |
| Planowana data rozpoczęcia działalności |       |
| Rodzaj działalności *[można zaznaczyć więcej niż 1 opcję]* | [ ]  produkcja[ ]  handel [ ]  usługi |
| Przedmiot i zakres działalności *[należy wskazać podstawowy i dodatkowe (jeśli dotyczy) Symbol podklasy rodzaju działalności określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD)]* |       |
| Forma organizacyjno-prawna *[należy wybrać tylko 1 opcję]* | [ ]  osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą [ ]  spółka cywilna osób fizycznych [ ]  spółka handlowa osobowa[ ]  spółka kapitałowa[ ]  inna forma  |
| Forma opodatkowania – rozliczeń z urzędem skarbowym *[należy wybrać tylko 1 opcję]* | [ ]  skala podatkowa[ ]  podatek liniowy[ ]  ryczałt od przychodów ewidencjonowanych[ ]  karta podatkowa  |
| Czy wnioskodawca będzie płatnikiem podatku od towarów i usług (VAT) | [ ]  tak [ ]  nie |
| Czy planowane jest zatrudnienie personelu *[należy wskazać nazwę stanowiska, liczbę osób, sposób i wymiar zaangażowania]* |       |

|  |
| --- |
| **SEKCJA B – POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY** *(uwaga do biznesplanu należy dołączyć stosowne dokumenty np. certyfikaty, świadectwa, dyplomy, zaświadczenia, świadectwa pracy, listy referencyjne itp.)* |

|  |
| --- |
| *INSTRUKCJA: Proszę o podanie danych dotyczących potencjału wnioskodawcy, ze szczególnym uwzględnieniem przydatności danej wiedzy, doświadczenia i umiejętności do prowadzenia planowanej działalności gospodarczej [w przypadku spółki cywilnej należy tabelę skopiować dla każdego ze wspólników].*  |
| Posiadane wykształcenie / zawód *[należy podać wszystkie ukończone szkoły, ze wskazaniem nazwy i roku ukończenia, specjalnością (jeśli dotyczy)]* |       |
| Ukończone kursy i szkolenia *[należy podać tytuły, terminy i organizatorów ukończonych szkoleń/kursów, które mogą być przydatne w prowadzeniu planowanej działalności (jeśli dotyczy)]* |       |
| Znajomość języków obcych i umiejętność obsługi komputera |       |
| Posiadane doświadczenie zawodowe *[należy podać pełną ścieżkę doświadczenia zawodowego, ze wskazaniem nazwy, formy zaangażowania, stanowiska/zakresu zadań, okresu zaangażowania]* |       |
| Informacje o wcześniej prowadzonej działalności gospodarczej *[rodzaj, okres prowadzenia, przyczyny rezygnacji (jeśli dotyczy)]* |       |
| Posiadane kompetencje i umiejętności przydatne do prowadzenia planowanej działalności gospodarczej |       |
| Posiadane zasoby własne przydatne do prowadzenia planowanej działalności gospodarczej *[należy wymienić zasoby, wskazać ich szacunkową wartość oraz sposób wykorzystania w działalności – np. maszyny i urządzenia, środki transportu, pomieszczenia – w tym konieczność ich dostosowania do prowadzenia planowanej działalności*, *należy wskazać środki użytkowane bezumownie (np. pojazdy czy lokale należące do właściciela, które zostaną wykorzystane na potrzeby działalności gospodarczej]* oraz majątek który będzie używany w firmie na podstawie umów najmu, dzierżawy i leasingu *[z wyłączeniem tego, który zostanie zakupiony/ wynajęty/ wydzierżawiony itp. w ramach dotacji, jakie działania zostały podjęte w celu ich pozyskania]* |       |
| Podjęte działania przygotowawcze *[należy wskazać jakie działania zostały podjęte, by ułatwić rozpoczęcie bądź przygotować się do prowadzenia działalności gospodarczej – uzyskane niezbędne pozwolenia, zaświadczenia, zezwolenia, certyfikaty (należy dołączyć stosowne dokumenty), odbyte szkolenia, przedwstępne umowy, oświadczenia o współpracy z przyszłymi kontrahentami, promocja, badanie rynku itp. (jeśli dotyczy)]* |       |
| Zaciągnięte kredyty, pożyczki, zobowiązania z tytuły wierzytelności przez wnioskodawcę *[należy podać rodzaj zobowiązań, wobec jakiego podmiotu, bieżący stan zadłużenia, sposób spłaty, termin spłaty/wygaśnięcia, sposób zabezpieczenia itp. (jeśli dotyczy)]* |       |
| Poręczenia udzielone przez wnioskodawcę *[należy podać z jakiego tytułu, na jaką kwotę, na rzecz kogo, okres obowiązywania, jak również inne zobowiązania (np. weksle, alimenty) (jeśli dotyczy)]* |       |

|  |
| --- |
| **SEKCJA C – POMYSŁ NA BIZNES – analiza marketingowa**  |

|  |
| --- |
| *INSTRUKCJA: Proszę o podanie informacji odnoszących się do pomysłu na biznes, tj. przedmiotu i charakterystyki przedsięwzięcia, opisu rynku docelowego i poziomu popytu, konkurencji.*  |
| ***Opis produktu / usługi [maksymalnie 8000 znaków]*** |
| Opis funkcjonalny produktu / usług *[podstawowe cechy, zastosowanie, forma świadczenia/sprzedaży]* |       |
| Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług *[krótka charakterystyka wskazująca kim będą nabywcy produktów i usług czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenie było opłacalne]*Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów *[w wymiarze rocznym]* |       |
| Możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty jak i samej firmy w perspektywie 2 lat |       |
| ***Klienci i charakterystyka rynku [maksymalnie 8000 znaków]*** |
| Do kogo adresowana jest oferta?  |       |
| Jakie są oczekiwania i potrzeby klientów w stosunku do oferowanego produktu? Czy najistotniejsza jest dla nich niska cena, wysoka jakość czy też inne czynniki? |       |
| Ilu klientów Wnioskodawca zamierza pozyskać po zrealizowaniu przedsięwzięcia? *[należy uzasadnić]* |       |
| Czy produkt /usługa będą posiadały jakieś dodatkowe cechy w odniesieniu do wybranego segmentu rynku, czy też względem konkurentów? Jeśli tak proszę opisać je dokładnie oraz udowodnić, dlaczego właśnie takie pozycjonowanie produktu/usługi może odnieść sukces |       |
| Czy istnieją bariery wejścia na rynek? Czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how i patentów, koncesji? |       |
| Czy rynek ma charakter rosnący (rozwojowy), stabilny czy malejący – proszę krótko opisać lokalne uwarunkowania |       |
| Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?  |       |
| ***Dystrybucja i promocja [maksymalnie 5000 znaków]*** |
| Proponowane sposoby wejścia na rynek *[jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług]* |       |
| W jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach? Proszę opisać formę promocji / reklamy |       |
| Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań w pierwszym roku prowadzenia działalności? |       |
| Jakie będą przewidziane formy płatności (przelew, gotówka, karta)?  |       |
| ***Główni konkurenci [maksymalnie 3000 znaków]****[Proszę o porównanie Wnioskodawcy i głównych konkurentów, z którymi będzie rywalizował. W ocenie proszę uwzględnić cechy takie jak potencjał przedsiębiorstwa, pozycja i udział w rynku, wysokość cen, jakość produktów dystrybucji i promocji.]* |
| Nazwa  | Opis |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
| Strategia konkurencji*[Proszę zaprezentować i uzasadnić skuteczność strategii konkurowania, czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością, lub też Wnioskodawca ma inny pomysł na zdystansowanie konkurencji. Dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna? Proszę wskazać, jakim potencjałem dysponuje konkurencja i czy Wnioskodawca spodziewa się podjęcia przez konkurencję działań, które mogą mieć istotny wpływ na funkcjonowanie jego firmy?]* |       |

|  |
| --- |
| **SEKCJA D – EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA**  |

|  |
| --- |
| **SEKCJA D.1 – SZACUNKOWY BUDŻET I ŹRÓDŁA FINANSOWANIA PRZEDSIĘWZIĘCIA**  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Wydatek[[1]](#footnote-1)** | **Źródło przyjętej wartości *[np. odniesienie do cennika, strony internetowej]* oraz minimalne parametry techniczne planowanych do zakupu towarów lub minimalny zakres usługi będącej przedmiotem zakupu**  | **Uzasadnienie dla konieczności poniesienia wydatku *[maksymalnie 500 znaków]*** | **Wartość netto wydatku** | **VAT** | **Wartość brutto wydatku** | **Uzasadnienie dla zakupu używanego środka trwałego *[maksymalnie 500 znaków, jeśli dotyczy]*** |
| 1. |        |        |        |        |        |       |       |
| 2. |        |        |        |        |        |       |       |
| 3. |        |        |        |        |        |       |       |
| 4. |        |        |        |        |        |       |       |
| 5. |        |        |        |        |        |       |       |
| 6. |        |        |        |        |        |       |       |
| 7. |        |        |        |        |        |       |       |
| 8. |        |        |        |        |        |       |       |
| 9. |        |        |        |        |        |       |       |
| 10. |        |        |        |        |        |       |       |
| **SUMA** |  |  |  |  |
| **w tym finansowanie z dotacji** |  |  |  |  |
| **w tym finansowanie z kredytów / pożyczek** *(jeśli dotyczy)* |  |  |  |  |
| **w tym finansowanie ze środków własnych** *(jeśli dotyczy)* |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Źródła finansowania *[w przypadku wskazania innych źródeł niż tylko dotacja, należy dokładnie je opisać i uwiarygodnić zapewnienie finansowania (jeśli dotyczy)]*  |       |

|  |
| --- |
| **SEKCJA D.2 – PLAN FINANSOWY PRZEDSIĘWZIĘCIA**  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Produkt / usługa**  | **Jednostka miary** | **Cena jednostkowa (C)** | **Wielkość sprzedaży (szacunkowa) (W)** | **Przychód (C x W)** |
| **2022** | **2023** | **2024** | **2022** | **2023** | **2024** | **2022** | **2023** | **2024** |
| 1. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 2. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 3. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 4. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 5. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 6. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 7. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 8. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 9. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 10. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 11. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 12. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 13. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 14. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| 15. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| **SUMA PRZYCHODÓW** |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Rodzaj kosztów** | **Wartość kosztów** | **w tym finansowane ze wsparcia pomostowego[[2]](#footnote-2)** | **Uzasadnienie dla przyjętego poziomu kosztów** |
| **2022** | **2023** | **2024** |
| 1. | Zakup towarów |       |       |       | n/d |       |
| 2. | Zakup surowców / materiałów |       |       |       | n/d |       |
| 3. | Wynagrodzenie pracowników |       |       |       | n/d |       |
| 4. | Narzuty na wynagrodzenia |       |       |       | n/d |       |
| 5. | Koszty administracyjne – czynsz |       |       |       |       |       |
| 6. | Inne koszty administracyjne |       |       |       |       |       |
| 7. | Transport |       |       |       | n/d |       |
| 8. | Koszty eksploatacji pomieszczeń związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą (w tym m.in. opłaty za energię elektryczną, cieplną, gazową i wodę) |       |       |       |       |       |
| 9. | Koszty usług księgowych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą |       |       |       |       |       |
| 10. | Inne usługi obce |       |       |       | n/d |       |
| 11. | Podatki lokalne |       |       |       | n/d |       |
| 12. | Promocja i reklama |       |       |       | n/d |       |
| 13. | Koszty związane z ubezpieczeniem mienia związane bezpośrednio z prowadzoną działalnością gospodarczą |       |       |       | n/d |       |
| 14. | Inne ubezpieczenia rzeczowe |       |       |       | n/d |       |
| 15. | Koszty telekomunikacyjne |       |       |       | n/d |       |
| 16. | Leasing |       |       |       | n/d |       |
| 17. | Inne koszty |       |       |       | n/d |       |
| 18. | Odsetki od kredytów |       |       |       | n/d |       |
| 19. | Koszty ZUS związane z prowadzoną działalnością gospodarczą |       |       |       |       |       |
| 20. | Koszty szkoleń i doradztwa związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą |       |       |       | n/d |       |
| **SUMA KOSZTÓW** |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **UPROSZCZONY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT** |
| **Lp.** | **Kategoria**  | **2022** | **2023** | **2024** |
| 1. | Suma przychodów  |       |       |       |
| *1a.* | *przychody z tytułu świadczenia usług i/lub sprzedaży produktów*  |       |       |       |
| *1b.* | *dotacja* |       |       |       |
| *1c.* | *wsparcie pomostowe* |       |       |       |
| 2. | Suma kosztów  |       |       |       |
| *2a.* | *koszty z tytułu świadczenia usług i/lub sprzedaży produktów (łącznie z finansowanymi ze wsparcia pomostowego)* |       |       |       |
| *2b.* | *wydatki inwestycyjne (łącznie z finansowanymi z dotacji)* |       |       |       |
| 3. | Podatek dochodowy |       |       |       |
| **WYNIK FINANSOWY NETTO [1 – 2 – 3]**  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **SEKCJA E – PODSUMOWANIE**  |

|  |
| --- |
| *INSTRUKCJA: Proszę opracować analizę SWOT przedsięwzięcia.* *Analiza SWOT, czyli mocne i słabe strony przedsięwzięcia oraz szanse i zagrożenia, jakie ono stwarza. To metoda określenia słabych i silnych stron firmy oraz szans i zagrożeń przed nią stojących, gdzie „S” – to silne strony firmy w pozytywny sposób wyróżniające ją wśród konkurencji, „W” – to słabe strony działania firmy, „O” – to szanse rozwoju, „T” – to trudności i bariery dla działania i rozwoju firmy.*1. ***Mocne strony*** *– wewnętrzne czynniki pozytywne - należy wymienić m. in. atuty swojego pomysłu, zalety proponowanych towarów/usług, charakterystyczne cechy, które odróżniają planowaną działalność od innych podobnych, własne umiejętności, które są niezbędne dla powodzenia przedsięwzięcia.*
2. ***Słabe strony*** *– wewnętrzne czynniki negatywne - należy wymienić m. in. czynniki, które stanowią o przewadze konkurencji, elementy, które powinny zostać usprawnione, błędy których należałoby się wystrzegać w przyszłości, ograniczenia wynikające z małych zasobów lub niedostatecznych kwalifikacji.*
3. ***Szanse*** *– zewnętrzne czynniki pozytywne – należy wymienić m.in. zjawiska i tendencje w otoczeniu, które, gdy odpowiednio wykorzystane, staną się impulsem do rozwoju, szanse wynikające z rozwoju technologii, ze struktury rynku pracy, struktury społeczeństwa, zmian w stylu życia, wzorów społecznych, rządowej oraz samorządowej polityki gospodarczej i finansowej.*
4. ***Zagrożenia*** *– zewnętrzne czynniki negatywne – należy wymienić m. in. bariery rozwoju firmy wynikające np. z sytuacji makro i mikroekonomicznej, utrudnienia wynikające z przewagi konkurencji, zmiennych warunków na rynku towarów/usług, przeszkody wynikające z sytuacji politycznej i gospodarczej kraju, Europy, świata.*
 |
| **Uwarunkowania wewnętrzne** |
| Mocne strony | Słabe strony |
|       |       |
| **Uwarunkowania zewnętrzne** |
| Szanse | Zagrożenia |
|       |       |

Lista załączników

[ ]  dokumenty poświadczające posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji (jeśli dotyczy)

**Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem.**

*………………………………………………………………………………………*

*data, podpis wnioskodawcy*

1. Środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej mogą zostać przeznaczone w szczególności na zakup oraz leasing, co do zasady wyłącznie nowego sprzętu, rozumianego jako środki trwałe, wartości niematerialne i prawne oraz pozostały sprzęt i wyposażenie (np. meble), dla których prowadzona jest ewidencja ilościowa lub ilościowo-wartościowa, jak również dostosowanie budynków, pomieszczeń i miejsc pracy do podejmowanej działalności gospodarczej. Środki nie mogą zostać przekazane na zakup używanych samochodów. [↑](#footnote-ref-1)
2. Wsparcie pomostowe może być wypłacane wyłącznie w kwotach netto (tj. bez podatku VAT, który jest wydatkiem niekwalifikowalnym w ramach Projektu). [↑](#footnote-ref-2)