



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

BIZNESPLAN – załącznik do wniosku o przyznanie środków finansowych na założenie własnej działalności gospodarczej w ramach projektu „Młodzi na start - już teraz zostań swoim szefem!”

nr projektu WND-POWR.01.02.01-04-0003/21

Poddziałanie 1.2.1 Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój na lata 2014-2020

Dokument należy wypełnić i przesłać w generatorze dostępnym na stronie www.pte.bydgoszcz.pl, a następnie wydrukować, zaparafować na każdej stronie, podpisać we wskazanym miejscu i złożyć w sposób opisany w Regulaminie przyznawania środków finansowych na założenie własnej działalności gospodarczej oraz wsparcia pomostowego. Uczestnik projektu musi wypełnić wszystkie pola w biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”.

I. DANE UCZESTNIKA

Dane osobowe	
1. Nazwisko i imię	
2. Adres zamieszkania, telefon, e-mail	
3. Adres do korespondencji	
4. Wykształcenie / zawód	
5. Pesel / NIP	
6. Informacja o wcześniej prowadzonej działalności gospodarczej	<input type="checkbox"/> nie dotyczy
6.A Rodzaj działalności gospodarczej	
6.B Okres prowadzenia działalności gospodarczej	
6.C Przyczyny rezygnacji	
7. Dokumenty potwierdzające kwalifikacje zawodowe wnioskodawcy do prowadzenia działalności gospodarczej w wybranym profilu (proszę wymienić dokumenty – należy dołączyć stosowne dokumenty np. certyfikaty, świadectwa, dyplomy, zaświadczenia, świadectwa pracy, listy referencyjne itp.)	
8. Zaciągnięte kredyty, pożyczki oraz zobowiązania z tytułu wykupu wierzytelności <i>(* pole jest kopiowane w zależności od liczby wierzytelności)</i>	<input type="checkbox"/> nie dotyczy <input type="checkbox"/> dotyczy – liczba wierzytelności



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

8.A Rodzaj zobowiązania, wobec jakiego podmiotu	
8.B Wysokość zadłużenia na dzień składania wniosku	
8.C Sposób spłaty zobowiązania	
8.D Termin spłaty / wygaśnięcia zobowiązania	
8.E Sposób zabezpieczenia	
9. Poręczenia udzielone przez wnioskodawcę <i>(* pole jest kopiowane w zależności od liczby poręczeń)</i>	<input type="checkbox"/> nie dotyczy <input type="checkbox"/> dotyczy – liczba poręczeń
9.A Z jakiego tytułu	
9.B Kwota	
9.C Na rzecz kogo	
9.D Obowiązuje do dnia	
9.E Inne zobowiązania (np. weksle, alimenty, zaległości podatkowe i inne – proszę wymienić)	

II. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Opis planowanego przedsięwzięcia	
1. Planowana data rozpoczęcia działalności	
2. Nazwa i rodzaj działalności w rozumieniu Ustawy z dnia 6 marca 2018 Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2019 r. poz. 1292)	<input type="checkbox"/> produkcja <input type="checkbox"/> handel <input type="checkbox"/> usługi
3. Symbol podklasy rodzaju działalności określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD)	
4. Miejsce prowadzenia działalności	
5. Forma organizacyjno-prawna planowanego przedsięwzięcia	<input type="checkbox"/> osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą <input type="checkbox"/> spółka cywilna osób fizycznych <input type="checkbox"/> spółka handlowa osobowa <input type="checkbox"/> spółka kapitałowa <input type="checkbox"/> inna forma
6. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym	<input type="checkbox"/> skala podatkowa <input type="checkbox"/> podatek liniowy



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

	<input type="checkbox"/> ryczałt od przychodów ewidencjonowanych <input type="checkbox"/> karta podatkowa
7. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia	
7.A Nazwa działalności	
7.B Opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia (przedmiot i zakres działalności)	
7.C Motywy założenia przedsiębiorstwa	
7.D Uzasadnienie wyboru branży	
8. Działania podjęte na rzecz rozpoczęcia działalności gospodarczej	
8.A uzyskane niezbędne pozwolenia, zaświadczenia, zezwolenia, certyfikaty (należy dołączyć stosowne dokumenty)	
8.B Odbycie szkoleń	
8.C Przedwstępne umowy, oświadczenia o współpracy z przyszłymi kontrahentami (usługobiorcami, usługodawcami, dostawcami, odbiorcami)	
8.D Inne	
9. Posiadane środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej	
9.A Maszyny i urządzenia (należy wymienić)	
9.B Środki transportu (należy wymienić)	
9.C Inne (należy wymienić)	
10. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności?	
11. Czy wnioskodawca będzie płatnikiem podatku od towarów i usług (VAT).	<input type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

III. Pomysł na biznes – analiza marketingowa

1. Opis produktu / usługi	
Opis funkcjonalny produktu/usług (podstawowe cechy, zastosowanie, forma świadczenia/sprzedaży)	
Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług (<i>krótka charakterystyka wskazująca kim będą nabywcy produktów i usług, czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenie było opłacalne</i>). Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).	
Możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty jak i samej firmy w perspektywie 2 lat.	
2. Klienci i charakterystyka rynku	
Klienci Proszę opisać klientów, do których skierowany jest produkt lub usługa, w jaki sposób zostali wybrani, czy firma nastawia się na klienta masowego, a może będzie tylko kilku większych odbiorców produktów/usług. Proszę udowodnić, że w każdym wybranym przez siebie przypadku taki rynek daje najlepsze z ekonomicznego punktu widzenia możliwości zbytu.	
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	



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

zrealizowaniu przedsięwzięcia? (należy uzasadnić)	
Rynek	
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?	
Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek? Proszę przeprowadzić analizę SWOT.	
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:	
S-strong (mocne strony)	W-weak (słabe strony)
O-opportunities (szanse)	T-threat (zagrożenia)



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

Analizę prosimy przeprowadzić według poniższych wskazówek:	
<p>1. Mocne strony – <u>wewnętrzne czynniki pozytywne</u> - 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.</p> <p>2. Słabe strony – <u>wewnętrzne czynniki negatywne</u> - 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.</p> <p>3. Szanse – <u>zewnętrzne czynniki pozytywne</u> – 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.</p> <p>4. Zagrożenia – <u>zewnętrzne czynniki negatywne</u> – 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.</p> <p>Realistyczna analiza ww. czynników pozwoli na wyciągnięcie wniosków, które umożliwią osiągnięcie dwóch głównych celów:</p> <ul style="list-style-type: none"> → wykorzystanie w pełni mocnych stron i pojawiających się szans, → ograniczenie słabych stron i skutków zewnętrznych zagrożeń. 	
3. Dystrybucja i promocja	
Proponowane sposoby wejścia na rynek (<i>jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług</i>).	
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 (<i>przelew, gotówka, karta</i>)?	
4. Główni konkurenci	



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

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
5. 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?	

IV. Potencjał wnioskodawcy

1. Wykształcenie i doświadczenie zawodowe wnioskodawcy			
Proszę przedstawić swoje wykształcenia, doświadczenia zawodowe i dodatkowe umiejętności potwierdzone odpowiednimi dokumentami poświadczającymi posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji. W przypadku spółki cywilnej należy niniejszą tabelę skopiować dla każdego ze współników.			
Wykształcenie			
Doświadczenie zawodowe			
Znajomość języków obcych			
Umiejętność obsługi komputera			
Kursy i szkolenia			
Dodatkowe umiejętności			
2. Personel			
Proszę wymienić i opisać kluczowe dla funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowiska, proszę podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów. <i>* Wypełnić tylko w wypadku zatrudnienia personelu. Odrębnie wskazani powinni zostać pracownicy zatrudnieni przez uczestnika na umowę o pracę w okresie 12 m-cy od otrzymania wsparcia finansowego, a odrębnie inni pracownicy zatrudnieni (np. po 12 m-cach od otrzymania wsparcia finansowego, czy pracownicy sezonowi zatrudnieni na umowy cywilno-prawne).</i>			
Czy zatrudnienie personelu spełnia warunki Regulaminu	Nazwa stanowiska	Liczba zatrudnionych na umowę o pracę osób/etatów	Liczba zatrudnionych na umowę zlecenie i pracowników



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

konkursu w zakresie premiowania (TAK/NIE)		(wymagane kwalifikacje)	sezonowych (wymagane kwalifikacje)
		Suma:	Suma:

3. Przygotowanie do realizacji przedsięwzięcia i wykonane działania

Proszę opisać podjęte działania w celu realizacji przedsięwzięcia.
(promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku).

W tabeli tej należy wyszczególnić majątek, który będzie wykorzystywany przez przedsiębiorstwo:

- należy wskazać środki użytkowane bezumownie (np. pojazdy czy lokale należące do właścicieli, które zostaną wykorzystane na potrzeby działalności gospodarczej),
- należy wskazać majątek który będzie używany w firmie na podstawie umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie zakupiony/ wynajęty/ wdzierżawiony itp. w ramach dotacji), jakie działania zostały podjęte w celu ich pozyskania.





Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

V. Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia

1. Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem				
W pkt. I należy przedstawić cały zakres planowanego przedsięwzięcia (np. budowa, modernizacja budynków, zakup maszyn i urządzeń, zagospodarowanie terenu, itp.) oraz wskazać, jakie efekty ono przyniesie (np. wzrost sprzedaży, obniżka kosztów, podniesienie jakości, itp.). W pkt. II należy przedstawić zestawienie towarów lub usług, które są przewidywane są do zakupu w celu realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej i podaniem źródeł wyceny.				
I. Uzasadnienie przedsięwzięcia:				
II. Koszty uruchomienia przedsięwzięcia	Uzasadnienie cz. 1 (niezbędność zakupu danej pozycji, w tym uzasadnienie dla zakupu środków używanych jeśli dotyczy)	Uzasadnienie cz. 2 (należy wskazać minimalne parametry techniczne planowanych do zakupu towarów lub minimalny zakres usługi będącej przedmiotem zakupu)	Kwota netto	Źródło przyjętej wartości ¹
RAZEM (PLN)				
2. Źródła finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia				
Źródło finansowania kosztów	Kwota (PLN)	Komentarz		
Bezzwrotne środki finansowe na podjęcie działalności gospodarczej (projekt PO WER)	23 050,00			

¹ Należy podać źródło wskazanej wysokości kosztu, np. odesłanie do strony internetowej, cennika producenta.



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

Środki własne											
Inne źródła (np. darowizna, kredyt, pożyczka)										<i>(Należy doprecyzować jakie.)</i>	
RAZEM (PLN)											
* kwota powinna być zgodna z Tab. 1 Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem – Razem (PLN)											
3. Wykonalność ekonomiczno-finansowa											
PROGNOZA PRZYCHODÓW Z PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI											
L.P.	Produkt/usługa	Rocznie (I rok działalności)			Rocznie (II rok działalności)			Rocznie (III rok działalności)			
		Ilość	Cena jedn.	Wartość sprzedaży	Ilość	Cena jedn.	Wartość sprzedaży	Ilość	Cena jedn.	Wartość sprzedaży	
1											
2											
3											
4											
SUMA											
Uzasadnienie <i>(Proszę uzasadnić przyjęte założenia sprzedaży i przewidywanych przychodów ze</i>											



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

sprzedaży produktów/usług)						
KOSZTY, W TYM ZESTAWIENIE PLANOWANYCH WYDATKÓW W RAMACH WSPARCIA POMOSTOWEGO						
L.P.	Wyszczególnienie	Rocznie (I rok działalności)	w tym wnioskowane wsparcie pomostowe (w kwocie netto)	Uzasadnienie i metodologia dla wydatków w ramach wsparcia pomostowego	Rocznie (II rok działalności)	Rocznie (III rok działalności)
1	Zużycie materiałów					
2	Zużycie energii i inne media					
3	Koszty wynajmu pomieszczeń					
4	Wynagrodzenia					
5	Narzuty na wynagrodzenia					
6	Składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne wnioskodawcy					
7	Usługi obce, w tym:					



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

7.A	opłaty telekomunikacyjne					
7.B	obsługa księgowa					
7.C	usługi marketingowe					
7.D	usługi szkoleniowo-doradcze					
8	Amortyzacja, w tym jednorazowa amortyzacja					
9	Pozostałe koszty					
10	Wartość sprzedanych towarów					
SUMA						
Uzasadnienie (Proszę opisać założenia dla wykazanych pozycji kosztowych)						
4. Prognoza finansowa						
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT						
<i>Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane bazując na wskazanych wcześniej przychodach i kosztach.</i>						



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

Pozycja	Rocznie (I rok działalności)	Rocznie (II rok działalności)	Rocznie (III 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			



Projekt „Młodzi na start – już teraz zostań swoim szefem!”
jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

ZAŁĄCZNIKI:

- dokumenty poświadczające posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji, wydruk z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej lub dokument poświadczający wpis do Krajowego Rejestru Sądowego lub dokument potwierdzający prowadzenie działalności na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalności adwokackiej, komorniczej), wydany nie wcześniej niż 1 miesiąc przed dniem złożenia biznesplanu (jeśli dotyczy)
- dokument potwierdzający status wspólników spółki założonej w ramach projektu np. kopia umowy spółki (jeśli dotyczy)

Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem:

.....
Data, miejscowość

Podpis wnioskodawcy – uczestnika projektu