Załącznik nr 1 do Wniosku o udzielenie Jednostkowej Pożyczki

**BIZNES PLAN**

**DANE WNIOSKODAWCY**

|  |
| --- |
| **A-1 Dane przedsiębiorstwa** |
| Proszę o podanie następujących danych dotyczących **planowanego** przedsiębiorstwa |
| 1. Pełna nazwa przedsiębiorstwa.
 |  |
| 1. Adres siedziby przedsiębiorstwa.
 |  |
| 1. NIP wnioskodawcy.
 |  |
| 1. Adres do korespondencji.
 |  |
| 1. Adres poczty elektronicznej.
 |  |
| 1. Lokalizacja działalności gospodarczej – proszę o podanie planowanego miejsca wykonywania działalności.
 |  |
| 1. Płatnik VAT.
 | Będę / nie będę płatnikiem VAT  |
| 1. Ubezpieczenie działalności gospodarczej.
 | ZUS / KRUS |

|  |
| --- |
| **A-2 Informacje o wnioskodawcy** |
| Należy przeanalizować doświadczenie i umiejętności, które posiada Wnioskodawca, związane z planowaną działalnością gospodarczą.  |
| 1. Imię i nazwisko.
 |  |
| 1. Wykształcenie (proszę podać wszystkie ukończone szkoły ponadpodstawowe, podając również profil / kierunek / specjalność).
 |  |
| 1. Inne kwalifikacje i umiejętności przydatne do realizacji planowanego przedsięwzięcia (odbyte kursy, szkolenia, posiadane certyfikaty, dyplomy).
 |  |
| 1. Doświadczenie zawodowe (miejsce pracy, okres zatrudnienia, zajmowane stanowisko, zakres wykonywanych zadań).
 |  |
| 1. Adres zamieszkania / zameldowania.
 |  |
| 1. Płeć.
 |  |
| 1. PESEL.
 |  |
| 1. Forma prawna planowanej działalności gospodarczej.
 |  |

**OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |
| --- |
| **B-1 Opis planowanego przedsięwzięcia** |
| Proszę określić przedmiot, rodzaj działalności, podać kod PKD 2007 – numer i nazwę, formę rozliczeń z Urzędem Skarbowym. Należy przedstawić opis planowanego przedsięwzięcia, uzasadnienie wyboru, cechy wyróżniające produkt/usługę (aspekty innowacyjne). Wymienić i scharakteryzować czynniki mogące ograniczać działalność firmy zarówno w bliższej jak i dalszej przyszłości (np. czynnik organizacyjny, techniczny, czasowy, prawny itp.) Przedstawić motywy/powody założenia własnej działalności gospodarczej. |
| 1. Rodzaj działalności (handel, produkcja, usługi, transport, budownictwo). Proszę podać PKD podstawowy i pozostałe.
 |  |
| 1. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym.
 |  |
| 1. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia (przedmiot i zakres działalności będącej przedmiotem inicjatywy, czynniki ograniczające działalność, itp.)
 |   |
| 1. Motywy założenia działalności gospodarczej oraz krótkie uzasadnienie wyboru.
 |  |

|  |
| --- |
| **B-2 Zatrudnienie pracownika/ów**  |
| Należy opisać planowane do utworzenia stanowiska pracy - **z wyłączeniem właściciela** (opis stanowiska, zakres czynności na każdym stanowisku).  |
| Stanowisko (liczba etatów). | **Stan planowanego zatrudnienia do 24 miesięcy od zawarcia Umowy Inwestycyjnej**  | **Stan planowanego zatrudnienia po 24 miesięcy zawarcia Umowy Inwestycyjnej.** |
| (Należy wpisać etaty w pełnym wymiarze czasu pracy) | (Należy wpisać etaty w pełnym wymiarze czasu pracy) |
| Kobiety | Mężczyźni | Kobiety i mężczyźni razem |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| Wymagane kwalifikacje i doświadczenie. |  |  |
| Forma zatrudnienia.  |  |  |

**C .** **PLAN MARKETINGOWY**

|  |
| --- |
| **C-1 Opis produktu / usługi** |
| Proszę opisać swój produkt/usługę. Pokazać w jaki sposób różni się on od produktów konkurencji i na czym polega jego przewaga? |
| 1. Należy opisać proponowane produkty/usługi oraz określić ich pozycję na rynku. |  |
| 2. Proszę podać w jaki sposób produkt/usługa różni się od produktów/ usług konkurencji – wskazać również zalety różnicujące go od innych produktów/usług oferowanych na rynku. Czy jest to nowy produkt/usługa na rynku? |  |
| 3. Należy określić planowaną wielkość sprzedaży wraz z uzasadnieniem. Przedstawić na jakiej podstawie określony został poziom cen.  |  |

|  |
| --- |
| **C-2 Charakterystyka rynku** |
| 1. Kim będą nabywcy produktów i usług? Należy wskazać, jakim grupom nabywców zamierza się sprzedawać swoje produkty/usługi, opisując typologie podmiotów, które je tworzą, zapotrzebowanie, które wyrażają oraz ich liczebność. Należy oszacować liczbę potencjalnych klientów w każdej grupie, których uda się zdobyć.
 |  |
| 1. Kim będą dostawcy surowców, towarów? W punkcie tym należy omówić: liczbę dostawców, nazwę, lokalizację dostawców, przewidywaną formę rozliczeń (gotówka, przelew), warunki dostaw, jakość i pewność dostaw, stopień zależności, wady i zalety.
 |  |
| 1. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport? (planowana struktura procentowa).
 |  |
| 1. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usługi? W jakim stopniu oferta przedsiębiorstwa odpowiadała będzie na te potrzeby?
 |  |
| 1. Czy popyt na produkt/ usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?
 |  |

|  |
| --- |
| **C-3 Konkurencja na rynku** |
| Należy wymienić głównych konkurentów, opisać na jakim rynku działają, wymienić cechy różniące produkt/usługę proponowanej oferty od oferty konkurencji.  |
|  |
| **2.Podaj trzech głównych konkurentów** |
| Nazwa | Silne strony | Słabe strony |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **3. Proszę porównać ofertę konkurencji z proponowaną w odniesieniu do jakości, ceny, reklamy oraz promocji.**  |
|  |

|  |
| --- |
| **C-4 Dystrybucja i promocja** |
| Proszę opisać w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja. Proszę pamiętać, że są różne metody promowania dóbr i usług i część z nich może być nieodpowiednia dla proponowanego produktu / usługi. |
| 1. W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż? Kto będzie odpowiedzialny?
 |  |
| 1. Należy podać wybór metod dotarcia do klientów, Wskazać sposób promowania prowadzonej działalności i jej produktów. Przy użyciu, jakich narzędzi klienci będą informowani o produktach/usługach?
 |  |

|  |
| --- |
| **C-5 Analiza SWOT planowanego przedsięwzięcia**  |
| Należy wymienić mocne i słabe strony przedsięwzięcia, wyjaśniając powód ich klasyfikacji oraz sposób, w jaki mogą pomagać lub przeszkadzać w odniesieniu sukcesu. Ponadto należy opisać, jakie są czynniki, które mogą, odpowiednio hamować lub sprzyjać sukcesowi zaplanowanej działalności gospodarczej. |
| **Mocne strony** | **Słabe strony** |
|  |  |
| **Szanse** | **Zagrożenia** |
|  |  |

**D. INFORMACJE DODATKOWE**

|  |
| --- |
| **D-1 Posiadane zasoby własne do prowadzenia planowanej działalności.** |
| 1. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności?
 |  |
| 1. Proszę opisać ww. pomieszczenia (wielkość powierzchni, lokalizacja, warunki, itp.).
 |  |
| 1. Proszę określić zasoby techniczne.
 | **Rodzaj urządzenia/środki transportu** | **Rok produkcji** | **Szacunkowa wartość** |
|  |  |  |
| 1. Inne niezbędne informacje, ważne z punktu widzenie planowanej działalności gospodarczej.
 |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| ……………………………………………………Data, miejscowość | ……………………………………………………Podpis Wnioskodawcy |