**BIZNESPLAN**

**„Nowa praca w lepszym klimacie”**

***DZIAŁANIE 8.1 DZIAŁANIA NA RZECZ POPRAWY SYTUACJI***

***NA RYNKU PRACY***

**W sytuacji, gdy dokument jest składany papierowo musi być podpisany oraz parafowany na każdej stronie przez Uczestnika/Uczestniczki projektu. Uczestnik/ Uczestniczki projektu musi wypełnić wszystkie pola w biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”**

|  |
| --- |
| **Wypełnia Partner wiodący/Partner** |
| **Nr biznesplanu** |  |
| **NIK Uczestnika/czki projektu** |  |
| **Data wpływu** |  |

**Tytuł projektu (planowanej działalności):………………………………………[[1]](#footnote-1)**

1. **Dane Uczestnika/Uczestniczki**

|  |
| --- |
| **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 \** rodzaj działalności gospodarczej
* okres prowadzenia działalności gospodarczej
* przyczyny rezygnacji (\*) jeśli dotyczy
 |  |
| 7. Dokumenty potwierdzające kwalifikacje zawodowe wnioskodawcy do prowadzenia działalności gospodarczej w wybranym profilu (należy dołączyć stosowne dokumenty np. certyfikaty, świadectwa, dyplomy, zaświadczenia, świadectwa pracy, listyreferencyjne itp.) |  |
| 8. Zaciągnięte kredyty, pożyczki oraz zobowiązania z tytułu wykupu wierzytelności* rodzaj zobowiązań, wobec jakiego podmiotu

- wysokość zadłużenia na dzień….* sposób spłaty zobowiązania
* termin spłaty/wygaśnięcia zobowiązania
* sposób zabezpieczenia
 |  |
| 9. Poręczenia udzielone przez Wnioskodawcę* z jakiego tytułu
* kwota
* na rzecz
* obowiązuje do ….

inne zobowiązania *(np. weksle, alimenty, zaległości podatkowe i inne – proszę wymienić)* |  |

1. **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. z2023 r. poz. 221) |  |
| 3. Symbol podklasy rodzaju działalności określonyzgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD) |  |
| 4. Miejsce prowadzenia działalności |  |
| 5. Forma organizacyjno-prawna planowanegoprzedsięwzięcia |  |
| 6. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym |  |
| 7. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia- nazwa działalności - opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia (przedmiot i zakres działalności)* motywy założenia przedsiębiorstwa

uzasadnienie wyboru branży |  |
| 8.Działania podjęte na rzecz rozpoczęcia działalności gospodarczej* uzyskane niezbędne pozwolenia, zaświadczenia, zezwolenia, certyfikaty (należy dołączyć stosowne dokumenty)
* odbycie szkoleń
* przedwstępne umowy, oświadczenia o współpracy z przyszłymi kontrahentami (usługobiorcami, usługodawcami, dostawcami, odbiorcami)

-inne |  |
| 9.Posiadane środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej-maszyny i urządzenia (należy wymienić)-środki transportu (należy wymienić)-inne (należy wymienić) |  |
| 10. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanejdziałalności? |  |
| 11. Wysokość łącznej kwoty wnioskowanych środkówna założenie własnej działalności gospodarczej |  |
| 12. Termin, w którym nastąpi pełne wykorzystanie środków przyznanych Uczestnikowi/Uczestniczce projektu na założenie własnej działalności gospodarczej |  |

1. **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 *(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 isamej 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 widzeniamożliwości zbytu. |
| Do kogo adresowana jest oferta? |  |
| Jakie są oczekiwania i potrzeby klientów w stosunku do oferowanego produktu? Czy najistotniejsza jest dla nich niska cena, wysokajakość czy też inne czynniki? |  |
| Ilu klientów Wnioskodawca zamierza pozyskać pozrealizowaniu przedsięwzięcia? (uzasadnić) |  |
|  **Opis produktu / usługi** |
| Opis funkcjonalny produktu / usług (podstawowecechy, zastosowanie, formaświadczenia/sprzedaży). |  |
| Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług(krótka charakterystyka wskazująca kim będąnabywcy produktów i usług czy planowaneprzedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco dużyrynek, aby jej prowadzenie było opłacalne). Proszępodać szacunkową liczbę potencjalnych klientów(w wymiarze rocznym). |  |
| Możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty jaki samej firmy w perspektywie2 lat. |  |
| **Rynek** |
| Czy produkt /usługa będą posiadały jakieś dodatkowe cechy w odniesieniu do wybranegosegmentu rynku, czy też względem konkurentów?Jeśli tak proszę opisać je dokładnie orazudowodnić, 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 będąminimalizowane skutki tej sezonowości? |  |
| Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek? Proszęprzeprowadzić 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-opportunity (szanse)** | **T-threat (zagrożenia)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Analizę prosimy przeprowadzić według poniższych wskazówek:

* 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.

* 1. **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.

# Realistyczna analiza ww. czynników pozwoli na wyciągnięcie wniosków, które umożliwią osiągnięcie dwóch głównych celów:

→ 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 *(jakie**metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług).* |  |
| W jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach? Proszę opisać formępromocji / reklamy. |  |
| Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań wpierwszym roku prowadzenia działalności? |  |
| Jakie będą przewidziane formy płatności *(przelew,**gotówka, karta)?* |  |

|  |
| --- |
| **4. Główni konkurenci** |
| 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 mogąmieć istotny wpływ na funkcjonowanie jego firmy? |
| **5. Strategia konkurencji** |
|  |

# 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 wspólników.  |
| **Wykształcenie** |  |
| **Doświadczenie zawodowe** |  |
| **Znajomość języków obcych** |  |
| **Umiejętność obsługi komputera** |  |
| **Kursy****i szkolenia** |  |
| **Dodatkowe****umiejętności** |  |

|  |
| --- |
| **2. 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 właściciel, 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/ wydzierżawiony itp. w ramach dotacji), jakie działania zostały podjęte w celu ich pozyskania.
 |
|  |

# Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia

* 1. **Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem**

|  |
| --- |
| **Opis planowanego przedsięwzięcia** |
| 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 do zakupienia w celu realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej i podaniem źródeł wyceny. |
| I. Uzasadnienieprzedsięwzięcia: |  |
| II. Koszty uruchomienia przedsięwzięcia | Uzasadnienie (należy wskazać minimalne parametry techniczne planowanych do zakupu towarów lub minimalny zakres usługi będącej przedmiotem zakupu) | Kwota i źródło przyjętej wartości[[2]](#footnote-2) |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
|  | **RAZEM (PLN):** |

* 1. **Źródła finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Źródło finansowania kosztów** | **Kwota (PLN)** | **Komentarz** |
| 1. Bezzwrotne środki finansowe na podjęciedziałalności gospodarczej  |  |  |
| 2. Środki własne |  |  |
| 3. Inne źródła (np. darowizna, kredyt, pożyczka) |  | *Należy doprecyzować**Jakie* |
| **RAZEM\*:** |  |  |

*\*kwota powinna być zgodna z Tab. 1 Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem – Razem (PLN)*

# 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** | **Wartość****sprzedaży** | **Ilość** | **Wartość****sprzedaży** | **Ilość** | **Wartość****Sprzedaży** |
| **1** |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **SUMA** |  |  |  |  |  |  |
|  | **Uzasadnienie** | *Proszę uzasadnić przyjęte założenia sprzedaży i przewidywanych**przychodów ze sprzedaży produktów / usług* |

**Koszty**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **L.P.** | **Wyszczególnienie** | **Rocznie (I rok****działalności)** | **Rocznie (II rok****działalności)** | **Rocznie****(III rok działalności)** |
| **1** | Zużycie materiałów |  |  |  |
| **2** | Zużycie energii |  |  |  |
| **3** | Wynagrodzenia |  |  |  |
| **4** | Narzuty nawynagrodzenia |  |  |  |
| **5** | Usługi obce |  |  |  |
| **6** | Amortyzacja, w tymjednorazowa amortyzacja |  |  |  |
| **7** | Pozostałe koszty |  |  |  |
| **8** | Wartość sprzedanychtowarów |  |  |  |
|  | **SUMA** |  |  |  |
|  | **Uzasadnienie:** | *Proszę opisać założenia dla wykazanych pozycji kosztowych* |

* 1. **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 rokdziałalności) | Rocznie (II rokdziałalności) | Rocznie (III rokdziałalności) |
| Przychody ze sprzedażyproduktów |  |  |  |
| 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

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………

* 1. **Harmonogram zaplanowanych działań**

|  |
| --- |
| Proszę przedstawić plan niezbędnych do przeprowadzenia działań organizacyjnych oraz niezbędnych do zdobycia zasobów, które zapewnią uruchomienie firmy zdolnej do realizacji oferty zawartej w opisie produktu (harmonogram można modyfikować wg potrzeb). Działanie w tym: np. uzyskanie pozwoleń, prace adaptacyjne pomieszczeń, zakupy inwestycyjne (bez powtarzania szczegółowej listy zakupów), działania marketingowe, pozyskiwanie pracowników i podwykonawców, itp., w zależności od specyfiki działalności. |
| Lp. | Działanie | Rok 2024 | Rok 2025 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# ZAŁĄCZNIKI:

# potwierdzenie skorzystania z usługi szkoleniowej, co najmniej w wymiarze 80 %,

# oświadczenie o wysokości otrzymanej pomocy de minimis w bieżącym roku

# podatkowym i okresie poprzedzających go 2 lat podatkowych wraz

# z zaświadczeniami dokumentującymi jej otrzymanie / lub oświadczenie o

# nieotrzymaniu pomocy de minimis,

# formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis,

# szczegółowe zestawienie towarów i usług przewidzianych do zakupienia

# w ramach realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów

# technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej (w kwotach brutto,

# bez wyszczególniania kwoty podatku VAT),

# dokumenty poświadczające posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji,

# zbiór oświadczeń/zaświadczeń:

# oświadczenie o niezaleganiu ze składkami na ubezpieczenia społeczne

# i zdrowotne oraz o niezaleganiu z uiszczaniem podatków (dotyczy wyłącznie

# UP, którzy posiadali zarejestrowaną działalność gospodarczą w okresie

# dłuższym niż 12 miesięcy przed przystąpieniem do projektu oraz osób, które

# prowadziły działalność poza terytorium Polski),

# oświadczenia o niekorzystaniu równolegle z innych środków publicznych,

# w tym zwłaszcza środków Funduszu Pracy, Państwowego Funduszu

# Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, o braku podwójnego finansowania

# z FST (np. z programu Śląskiego), środków oferowanych w ramach EFS+,

# EFRR oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2021-2027 na pokrycie

# tych samych wydatków związanych z podjęciem i prowadzeniem działalności

# gospodarczej,

# zaświadczenie o niekaralności za przestępstwa przeciwko obrotowi

# gospodarczemu w rozumieniu ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks

# Karny oraz korzystaniu w pełni z praw publicznych i posiadaniu pełnej

# zdolność do czynności prawnych,

# oświadczenie o braku zobowiązań z tytułu zajęć sądowych i administracyjnych

# i nietoczeniu się przeciwko UP postępowania sądowego, egzekucyjnego lub

# windykacyjnego dotyczącego niespłaconych zobowiązań,

# oświadczenie potwierdzające, że działalność gospodarcza, na którą Uczestnik/Uczestniczka projektu otrzymuje środki w okresie 12 kolejnych miesięcy przed przystąpieniem do projektu nie była prowadzona przez członka rodziny, z wykorzystaniem zasobów materialnych (pomieszczenia, sprzęt itp.) stanowiących zaplecze dla tej działalności.

# Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem:

# ……………………………… ……………………………………

#  Data, miejscowość Podpis Wnioskodawcy -

#  Uczestnika/Uczestniczki projektu

1. Wypełnia Uczestnik/Uczestniczka projektu [↑](#footnote-ref-1)
2. Należy podać źródło wskazanej wysokości kosztu, np. odesłanie do strony internetowej, cennika producenta. [↑](#footnote-ref-2)