|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

**Załącznik nr 4**

***BIZNES PLAN***

1. **Informacja o planowanym przedsięwzięciu**
2. Planowany termin rozpoczęcia działalności …………………………………………………….
3. Przedmiot i zakres działalności (symbol podklasy rodzaju działalności gospodarczej określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności – PKD) wskazać maksymalnie 3 kody PKD.
4. przeważająca działalność gospodarcza:

- symbol PKD: …………………………………….…………………………………………………

- opis symbolu

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. przeważająca działalność gospodarcza:

- symbol PKD: …………………………………….…………………………………………………

- opis symbolu

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. przeważająca działalność gospodarcza:

- symbol PKD: …………………………………….…………………………………………………

- opis symbolu

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. Forma organizacyjno – prawna: **osoba fizyczna prowadząca samodzielnie jednoosobową działalność gospodarczą**
2. Źródła finansowania wkładu własnego (gotówka, kredyt, pożyczka, inne – jakie?)

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. **Opis planowanej działalności**
2. dane dotyczące oferowanych produktów lub usług *(cechy i zalety przedsięwzięcia, uzasadnienie zapotrzebowania na rynku na planowaną działalność)*

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. sposób promocji i reklamy - planowana metoda wejścia na rynek

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. analiza **odbiorców** oferowanych produktów i usług

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. analiza rynku **dostawców** – miejsca i źródła zaopatrzenia

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. analiza **konkurencji** – otoczenia, na którym firma zamierza działać

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. **Analiza strategiczna**

W tej części biznesplanu analizuje się przyjętą strategię działania firmy. Pierwszym krokiem jest dokonanie analizy SWOT. Po jej dokonaniu przystępuje się do określenia przewidywanych możliwości rozwoju działalności w przyszłości. Ostatnim etapem analizy strategicznej jest opisanie strategii pozyskiwania inwestorów, czyli zastanowienie się, z jakich źródeł zewnętrznych można będzie skorzystać, by osiągnąć obecne i przyszłe cele oraz w jaki sposób owe środki pozyskać.

|  |  |
| --- | --- |
| *UWARUNKOWANIA WEWNĘTRZNE (PROSZĘ WYPUNKTOWAĆ)* | |
| **Mocne strony**:  -  -  -  -  -  -  - | **Słabe strony:**  -  -  -  -  -  -  - |
| *UWARUNKOWANIA ZEWNĘTRZNE (PROSZĘ WYPUNKTOWAĆ)* | |
| **Szanse**:  -  -  -  -  -  -  -  -  - | **Zagrożenia**:  -  -  -  -  -  -  -  -  - |

**Podsumowanie i ocena ryzyka przedsięwzięcia (proszę krótko uzasadnić również dlaczego   
to Pana/Pani biznes plan zasługuje na uwzględnienie)**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**KALKULACJA KOSZTÓW ZWIĄZANYCH Z PODJĘCIEM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ORAZ ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Rodzaj**  **kosztów**  **(nazwa/producent/typ)** | **Wydatek**  **nowy/ używany *(wpis obowiązkowy)*** | **Środki własne**  (w zł) | **Środki**  **Funduszu Pracy** (w zł) | **Razem** |
| **1** |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |
| **5** |  |  |  |  |  |
| **6** |  |  |  |  |  |
| **7** |  |  |  |  |  |
| **8** |  |  |  |  |  |
| **9** |  |  |  |  |  |
| **10** |  |  |  |  |  |
| **11** |  |  |  |  |  |
| **12** |  |  |  |  |  |
| **Razem wydatki** | | |  |  |  |

**SPECYFIKACJA WYDATKÓW DO PONIESIENIA W RAMACH DOFINANSOWANIA PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ \***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Rodzaj**  **kosztów**  **(nazwa/producent/typ)** | **Wydatek nowy/ używany *(wpis obowiązkowy)*** | **Uzasadnienie zakupu** |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |
| **3** |  |  |  |
| **4** |  |  |  |
| **5** |  |  |  |
| **6** |  |  |  |
| **7** |  |  |  |
| **8** |  |  |  |
| **9** |  |  |  |
| **10** |  |  |  |
| **11** |  |  |  |
| **12** |  |  |  |

**\*** środki mogą zostać przeznaczone na:

a) zakup środków trwałych, urządzeń, maszyn, narzędzi  i wyposażenia jednoznacznie związanych z rodzajem planowanej działalności gospodarczej wraz z niezbędnymi programami i licencjami, towarów (maksymalnie do 30% wnioskowanej kwoty), usług i materiałów reklamowych (max. 10%), pozyskanie lokalu, pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem działalności gospodarczej (max. 20%)

b) zakup środka transportu (jedynie taki samochód, który będzie wykorzystywany w sposób ciągły i jednoznaczny do przewożenia maszyn, narzędzi i materiałów w ramach wnioskowanej działalności gospodarczej lub świadczenia usług oraz jest niezbędny do prowadzenia   
tej działalności) – do 50% kwoty dotacji.

\***W przypadku zakupu rzeczy używanych konieczne będzie przedłożenie wyceny rzeczoznawcy powołanego na koszt wnioskodawcy (nie dotyczy zakupu samochodu)**

**Koszty przesyłek, dostaw, kurierów itp. wnioskodawca pokrywa ze środków własnych.**

1. **Przewidywane efekty ekonomiczne prowadzenia działalności gospodarczej**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tabela 1** | | | |
| Pozycja | Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n) | Rok n + 1 | Rok n + 2 |
| Przychody (brutto) |  |  |  |
| * 1. z działalności handlowej |  |  |  |
| * 1. z działalności produkcyjnej |  |  |  |
| * 1. z działalności usługowej |  |  |  |
| * 1. spłaty należności |  |  |  |
| * 1. inne |  |  |  |
| **1. RAZEM PRZYCHODY** |  |  |  |
| Koszty (brutto) |  |  |  |
| 2.1. zakupy towarów |  |  |  |
| 2.2. zakupy surowców/materiałów |  |  |  |
| 2.3. wynagrodzenie pracowników |  |  |  |
| 2.4. narzuty na wynagrodzenia |  |  |  |
| 2.5. czynsz |  |  |  |
| 2.6. transport |  |  |  |
| 2.7. energia, co, gaz, woda |  |  |  |
| 2.8. usługi obce |  |  |  |
| 2.9. podatki lokalne |  |  |  |
| 2.10. reklama |  |  |  |
| 2.11. ubezpieczenia |  |  |  |
| 2.12. koszty administracyjny i telek. |  |  |  |
| 2.13. leasing |  |  |  |
| 2.14. amortyzacja |  |  |  |
| 2.15. inne koszty (np. odsetki od kredrów) |  |  |  |
| 1. **RAZEM KOSZTY** |  |  |  |
| 1. Zmiany stanu produktów (+/-) |  |  |  |
| 1. **KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW** |  |  |  |
| 1. **ZUS właściciela** |  |  |  |
| 1. **ZYSK BRUTTO (1-4-5)** |  |  |  |
| 1. **PODATEK DOCHODOWY** |  |  |  |
| 1. **ZYSK NETTO (6-7)** |  |  |  |

**Uzasadnienie przewidywanych efektów ekonomicznych**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tabela 2 – CENA** | | | |
| Proszę opisać zaplanowaną politykę cenową, biorąc pod uwagę, że wielkość obrotu będzie od niej uzależniona. Dane dotyczące poszczególnych lat powinny być tożsame z prognozą sprzedaży i przychodami (wskazanymi w tabeli 3 i 4) | | | |
| 1. Proszę wyjaśnić planowany poziom cen. Należy podać informację dotyczącą wszystkich głównych produktów/usług (dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego produktu lub usługi). | | | |
| Produkt/usługa | Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n) | Rok n + 1 | Rok n + 2 |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| Etc. |  |  |  |
| 1. Dlaczego zastosowano ceny określone w pkt 1? |  | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tabela 3 – PROGNOZA SPRZEDAŻY** | | | |
| Proszę oszacować wielkość sprzedaży. Miara ta pozwoli dokonać oceny spodziewanego sukcesu. Dane dotyczące poszczególnych lat powinny być tożsame z ceną i przychodami (wskazanymi w tabeli 2 i 4) | | | |
| 1. Proszę podać wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach itp.) produktów/usług w kolejnych okresach. Należy uwzględnić wszystkie pozycje oferty wymienione w tabeli 2. | | | |
| Produkt/usługa | Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n) | Rok n + 1 | Rok n + 2 |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| Etc. |  |  |  |
| 1. Proszę uzasadnić, że podane powyżej wielkości są realne. |  | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tabela 4 – PRZYCHODY** | | | |
| Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów/usług. Należy tego dokonać  na podstawie danych z tabeli 2 i 3. Wartości w tabeli muszą być tożsame z wartościami podanymi w przewidywanych efektach ekonomicznych wskazanych w tabeli 1. | | | |
| Produkt/usługa | Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n) | Rok n + 1 | Rok n + 2 |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| Etc. |  |  |  |
| SUMA: |  | | |

**Miejscowość i data**  **Podpis wnioskodawcy**

…………….………………. ………..……………………