



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
SPOŁECZNY

Załącznik nr 2

WZÓR

Biznes plan

dla Beneficjentów pomocy

Działania 6.2

„Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”

TYP I realizowanych operacji

**„Wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą
/w tym na założenie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej/.”**

Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007-2013

Tytuł projektu/nazwa firmy:

Spis treści

WNIOSKODAWCA MUSI WYPEŁNIĆ WSZYSTKIE POLA W BIZNES PLANIE. JEŚLI JAKIEŚ PYTANIE/POLECENIE GO NIE DOTYCZY, MUSI WPISAĆ „NIE DOTYCZY”. POZOSTAWIENIE PUSTYCH PÓL W DOKUMENCIE SKUTKOWAĆ BĘDZIE ODRZUCENIEM WNIOSKU O PRYZNANIE ŚRODKÓW FINANSOWYCH NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI.....	2
IDENTYFIKACJA WNIOSKODAWCY	2
KATEGORIA I - POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA	3
1. PRODUKT	3
2. KLIENCI I RYNEK	3
3. PROMOCJA	4
4. GŁÓWNI KONKURENCI.....	4
5. ANALIZA OGRANICZEŃ.....	5
KATEGORIA II. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY	6
1. IDENTYFIKACJA POTENCJAŁU WNIOSKODAWCY	6
KATEGORIA III – OPLACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA.....	8
1. PRZEWIDYWANE WYDATKI WRAZ Z UZASADNIENIEM POD WZGLĘDEM EKONOMICZNO - FINANSOWYM.....	8
<i>Opis planowanego przedsięwzięcia</i>	<i>8</i>
<i>Harmonogram rzeczowo-finansowy przedsięwzięcia</i>	<i>9</i>
2. WYKONALNOŚĆ EKONOMICZNO-FINANSOWA	10
<i>Prognoza poziomu cen</i>	<i>10</i>
<i>Prognoza wielkości sprzedaży</i>	<i>10</i>
<i>Prognoza przychodów ze sprzedaży</i>	<i>10</i>
<i>Koszty</i>	<i>10</i>
3. PROGNOZA FINANSOWA	11
<i>Bilans /prognoza/.....</i>	<i>11</i>
<i>Rachunek zysków i strat.....</i>	<i>12</i>
PODSUMOWANIE	13

Wnioskodawca musi wypełnić wszystkie pola w biznes planie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, musi wpisać „nie dotyczy”. Pozostawienie pustych pól w dokumencie skutkować będzie odrzuceniem wniosku o przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości.

Identyfikacja wnioskodawcy

Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa	
Proszę zaprezentować w skrócie przedsiębiorstwo, zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów/ świadczonych usług.	
Nazwa działalności	
Planowana data rozpoczęcia działalności	
Przedmiot i zakres działalności /zgodnie z PKD/	
Forma prawna działalności	

Kategoria I - Pomysł na biznes – analiza marketingowa

1. Produkt

Charakterystyka produktu/usługi	
Charakterystyka produktu/usługi	
Na czym polega przewaga rynkowa produktu oferowanego przez wnioskodawcę? Dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem/usługą?	
Czy produkt/usługa będzie odznaczał się sezonowością? Jeśli tak, to jak będziesz starał się równoważyć jej niekorzystny wpływ?	

2. Klienci i rynek

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? (Prosimy o możliwie precyzyjne określenie w oparciu o czytelne kryteria)	
Jakie są oczekiwania 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 inwestycji? (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.	

3. Promocja

Charakterystyka promocji	
Proszę dokonać wyboru metod dotarcia do klientów, oraz ich krótkiej charakterystyki i uzasadnić, dlaczego takie metody będą skuteczne.	
Przy użyciu, jakich narzędzi klienci będą informowani o produktach/usługach?	
Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań, w ujęciu rocznym?	

4. Główni konkurenci

Konkurencja	
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 strategię konkurowania, czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością, lub też zarządzający mają inny pomysł na zdystansowanie konkurencji. Dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna, proszę przewidzieć, jakim potencjałem dysponuje konkurent i czy jego działania odwetowe nie będą dla firmy zbyt groźne na obecnym etapie działalności?

5. Analiza ograniczeń

Analiza ograniczeń i rozwiązań alternatywnych		
Proszę wymienić i scharakteryzować czynniki mogące ograniczać działalność firmy zarówno w bliższej jak i dalszej przyszłości. W tabeli przedstawiono podstawowe kategorie ograniczeń, jeśli projektodawca zauważy inne jak np. polityczne czy kulturowe, wynikające ze specyfiki działalności, można rozbudować tabelę.		Proszę opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zdiagnozowane ograniczenia
Organizacyjne		
Techniczne		
Czasowe		
Finansowe		
Prawne		
Inne		

Tabela oceny (wypełnia oceniający)

Nazwa Kategorii i podkategorii	Liczba punktów przyznana przez oceniającego	Maksymalna liczba punktów
Pomysł na biznes - analiza marketingowa		40
Produkt		10
Klienci i rynek		10
Promocja		5
Główni konkurenci		7
Analiza ograniczeń		8

Lokalizacja	Powierzchnia	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa)	Szacowana wartość*
<i>Budynki i budowle (podać budynki, które będą stanowić własność przedsiębiorstwa lub będą użytkowane na podstawie umów najmu, użyczenia lub leasingu)</i>			
Lokalizacja i przeznaczenie	Powierzchnia	Forma władania (własność, najem, użyczenie, leasing)	Szacowana wartość*
<i>Maszyny i urządzenia (podać urządzenia, które będą stanowić własność przedsiębiorstwa lub będą użytkowane na podstawie umów dzierżawy, użyczenia lub leasingu)</i>			
Rodzaj (typ, producent, model)	Rok produkcji	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość*
<i>Środki transportu (podać środki transportu, które będą stanowić własność przedsiębiorstwa lub będą użytkowane na podstawie umów najmu, użyczenia lub leasingu)</i>			
Rodzaj (typ, producent, model)	Rok produkcji	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość*
<i>Pozostałe środki trwałe i wartości niematerialne i prawne (wymienić najważniejsze, dla pozostałych podać szacunkowe wartości dla poszczególnych grup np. narzędzia czy meble)</i>			
Rodzaj		Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość*
<i>Środki użytkowane bezumownie – można tu wymienić środki użytkowane na potrzeby działalności gospodarczej np. pojazdy czy lokale należące do właścicieli.</i>			

* W przypadku trudności z oszacowaniem wartości proszę podać wartość księgową

Tabela oceny (wypełnia oceniający)

Nazwa Kategorii i podkategorii	Liczba punktów przyznana przez oceniającego	Maksymalna liczba punktów
Potencjał wnioskodawcy		20
Beneficjent posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu		10
Beneficjent dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu		10

*wypełnia członek Komisji Oceny Wniosków

Kategoria III – Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia

1. Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem pod względem ekonomiczno - finansowym

Opis planowanego przedsięwzięcia		
Należy przedstawić 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. I-II należy odnieść się do całokształtu działań, wskazując na udział w nim kosztów kwalifikowanych a w III jedynie do kosztów kwalifikowanych (planowanych do poniesienia w ramach dotacji).		
I. Uzasadnienie przedsięwzięcia:		
II. Zakres przedsięwzięcia (wymienić planowane działania wraz z uzasadnieniem, wskazując <u>wszystkie</u> planowane nakłady):		
III. Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty bez VAT (PLN)/ z VAT*
1.		
2.		
		RAZEM (PLN):

* Niepotrzebne skreślić.

Jeżeli przedsiębiorstwo jest płatnikiem VAT proszę podać w cenach netto.

Jeżeli przedsiębiorstwo nie jest płatnikiem VAT proszę podać w cenach brutto

Harmonogram rzeczowo-finansowy przedsięwzięcia

Należy podać wszystkie planowane wydatki związane z realizacją przedsięwzięcia w kwotach netto (brutto tylko wtedy, gdy VAT będzie kosztem kwalifikowanym) dla kolejnych kwartałów realizacji projektu.

Planowane rozpoczęcie i zakończenie realizacji projektu (miesiąc, rok):

Lp.	Wyszczególnienie (należy podać składniki takie jak w tabeli „Opis planowanego przedsięwzięcia”)	Rok...				Rok...			
		I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
Nazwa zadania:									
1									
2									
3									
...									
ZADANIE RAZEM									
Nazwa zadania:									
1									
2									
3									
...									
ZADANIE RAZEM									
PROJEKT RAZEM									
Koszty kwalifikowane									

2. Wykonalność ekonomiczno-finansowa

Prognoza poziomu cen				
Proszę przedstawić planowaną wielkość cen w poszczególnych latach				
Produkt / grupa asortymentowa	j.m.	Obecnie ¹	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ...)	Kolejny rok (na dzień 31 grudnia)
1.				
2.				
...				
Proszę uzasadnić prognozę cen				

Prognoza wielkości sprzedaży				
Proszę przedstawić planowaną wielkość sprzedaży. Prognozę należy przedstawić w jednostkach naturalnych (szt., kg itp.), jeżeli nie jest to możliwe z uzasadnionych przyczyn podać wartości w zł.				
Produkt / grupa asortymentowa	j.m.	Obecnie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia)	Kolejny rok (na dzień 31 grudnia)
1.				
2.				
...				
Pozostałe				
Proszę uzasadnić podaną wyżej prognozę (przedstawić założenia)				

Prognoza przychodów ze sprzedaży			
Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów / usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli prognoza sprzedaży			
Produkt / grupa asortymentowa Cena jednostkowa (zł/szt., kg, itp.)	Obecnie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ...)	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ...)
1			
2			
....			
Ogółem			

Koszty			
Należy określić koszty związane z działalnością w kolejnych latach.			
Wyszczególnienie	Obecnie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia)	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia)
Zużycie materiałów			
Zużycie energii			

¹ W każdym przypadku użycia pojęcia „obecnie”, jego zakres czasowy powinien zostać doprecyzowany przez

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

37
10742
1