



BIZNESPLAN

Priorytet VI „Rynek pracy otwarty dla wszystkich”

Działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”

A. UCZESTNIK PROJEKTU

CURRICULUM VITAE UCZESTNIKA PROJEKTU

Dane osobowe:

1. Imię i nazwisko:
2. Adres zamieszkania:.....
3. Adres korespondencyjny:
4. Telefon (stacjonarny, komórkowy):
5. Stan cywilny:
6. Data i miejsce urodzenia:
7. Numer PESEL:
8. Seria i numer dokumentu tożsamości:
- Rodzaj dokumentu tożsamości i oznaczenie organu, który go wydał:
-
9. Stosunek do służby wojskowej:

Wykształcenie:

Należy przedstawić przebieg wykształcenia podając nazwę i datę ukończenia szkoły.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Kursy i szkolenia:

Należy wymienić przebyte szkolenia i kursy dokształcające. Należy przedstawić ponadto posiadane umiejętności potrzebne do wykonywania określonej działalności zawodowej.

Dla każdego rodzaju szkoleń należy podać rok, uzyskane umiejętności i/lub zaświadczenie, nazwę instytucji organizatora.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Doświadczenie zawodowe:

Należy wskazać uzyskane doświadczenie zawodowe, podając okres zatrudnienia, przedmiot, oraz rodzaj pracodawcy.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Znajomość języków obcych:

Należy wskazać poziom znajomości języków obcych.

.....

.....

.....

.....

Obsługa komputera:

Należy wskazać obsługiwane programy oraz stopień ich znajomości.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



B. PROJEKT PRZEDSIĘBIORSTWA

1. PODSTAWOWE DANE DOTYCZĄCE PRZEDSIĘBIORSTWA

Nazwa przedsiębiorstwa:

Data rozpoczęcia działalności:

Sektor działalności:

Kod PKD:

Siedziba przedsiębiorstwa (dokładny adres, telefon):

.....

Lokalizacja działalności przedsiębiorstwa (miejsce wykonywania działalności oraz adresy ewentualnych oddziałów):

.....

.....

Forma rozliczeń z urzędem skarbowym:

2. TŁO PROJEKTU

Należy przedstawić przedmiot proponowanej inicjatywy, motywy, które doprowadziły wnioskodawcę do dokonania takiego wyboru a także aspekty, które najlepiej charakteryzują wstępnie wybrany rynek.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



3. ZATRUDNIENIE

Należy podać następujące informacje:

- czy osoba zakładająca działalność gospodarczą będzie sama prowadziła firmę, w przypadku jeżeli planuje zatrudnić pracowników, należy określić liczbę i rodzaj nowych stanowisk pracy, formę zatrudnienia wymiar czasu pracy oraz proponowane wynagrodzenie,
- w przypadku utworzenia w wyniku realizacji przedsięwzięcia nowych miejsc pracy należy określić wymagane kwalifikacje i doświadczenie kandydatów,

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. PRODUKTY / USŁUGI

Należy scharakteryzować proponowane produkty / usługi, które będą przedmiotem działalności a następnie określić planowaną kwartalną wielkość sprzedaży poszczególnych produktów/usług. Ponadto należy wskazać proponowaną cenę jednostkową sprzedaży poszczególnych produktów/usług oraz sporządzić prognozę przychodów ze sprzedaży. Należy określić czy i jak proponowany produkt / usługa różni się od produktów / usług konkurencji; czy jest to nowy produkt na rynku.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



5. PROCES PRODUKCJI / ŚWIADCZENIA USŁUG

Należy opisać proces wytwarzania proponowanych produktów / świadczenia usług, dzieląc go, o ile to możliwe, na etapy.

Należy określić przybliżone, realne koszty produkcji, świadczenia usług.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. DYSTRYBUCJA / PROMOCJA

Należy opisać w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż produktów lub/i usług oraz jakie będą przewidziane formy płatności. Należy wskazać rodzaj, przybliżony termin oraz szacunkowy koszt inicjatyw, które zostaną podjęte w celu zareklamowania i promocji działalności w celu zapoznania potencjalnych klientów ze swoją ofertą.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



C. ANALIZA RYNKU

1. ODBIORCY - KLIENCI

Należy wskazać i krótko scharakteryzować, kto będzie klientem produktów/usług; w miarę możliwości wyodrębnić grupy poszczególnych klientów. Oszacować liczbę potencjalnych klientów w każdej grupie. Określić jakie są ich oczekiwania i potrzeby względem produktów i usług. Należy również określić czy popyt na produkty / usługi będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. DOSTAWCY

Należy określić ilość dostawców, ich nazwę i lokalizację. Podać przewidywaną formę rozliczeń (gotówka, przelew), warunki dostaw, ich jakość i pewność. Należy również określić stopień zależności.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



3. ZASIĘG TERYTORIALNY

Należy wskazać obszar, na którym zamierza się sprzedawać swoje produkty/usługi (rynek lokalny/regionalny/krajowy/zagraniczny).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. KONKURENCJA

Należy przeanalizować mocne strony i cechy, które wyróżniają produkty/usługi konkurencji, która działa na wybranym obszarze geograficznym, wskazując na aspekty, które budzą szczególne obawy odnośnie sukcesu własnej inicjatywy. Wymienić w kolejności ważności.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



5. ANALIZA SWOT PROJEKTU

MOCNE STRONY (czynniki wewnętrzne pozytywne) - atuty to walory organizacji, które w sposób pozytywny wyróżniają ją w otoczeniu i spośród konkurencji.

SŁABE STRONY organizacji (wewnętrzne negatywne) - są konsekwencją ograniczeń zasobów i niedostatecznych kwalifikacji. Każda organizacja posiada aspekty funkcjonowania, które ograniczają jej sprawność, ale szybkie i obiektywne rozpoznanie oraz zdefiniowanie może łatwo ograniczyć ich negatywny wpływ.

SZANSE (zewnętrzne pozytywne) - to zjawiska i tendencje w otoczeniu, które odpowiednio wykorzystane staną się impulsem do rozwoju oraz osłabią zagrożenia.

ZAGROŻENIA (zewnętrzne negatywne) - to wszystkie czynniki zewnętrzne, które postrzegamy jako bariery dla rozwoju firmy, utrudnienia, dodatkowe koszty działania.

	MOCNE STRONY PRZEDSIĘBIORSTWA	SŁABE STRONY PRZEDSIĘBIORSTWA
CZYNNIKI WEWNĘTRZNE		
	SZANSE	ZAGROŻENIA
CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE		



D. PLAN INWESTYCJI

1. ZESTAWIENIE NAKŁADÓW FINANSOWYCH

Należy przedstawić plan inwestycji koniecznych do rozpoczęcia i zarządzania inicjatywą, odnosząc plan do rodzaju i ilości wytwarzanych produktów/świadczonych usług po osiągnięciu fazy pełnego funkcjonowania.

Należy szczegółowo przedstawić zakres planowanej inwestycji (np. budowa, zakup maszyn i urządzeń, itp.), jak najdokładniej określając przy tym poszczególne koszty. Wskazać jakie efekty przyniesie dana inwestycja (np. wzrost sprzedaży, obniżka kosztów, podniesienie jakości, itp.). Należy wymienić koszty kwalifikowalne w ramach wsparcia finansowego z EFS.

Lp.	Charakterystyka inwestycji (jej zakres i uzasadnienie)	Środki finansowe (PLN)			Planowany termin realizacji inwestycji / zakupu
		Środki własne	Środki z EFS	Inne źródła (rodzaj i kwota)	
Razem					



E. PROGNOZY FINANSOWE

PROGNOZY FINANSOWE – RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Należy opracować prognozy finansowe proponowanej działalności na **pierwsze dwa lata** działalności.

Rachunek zysków i strat			
Pozycja	Rok 2014	Rok 2015	Rok 2016
A. Przychody ogółem, w tym:			
Sprzedaż produktów i usług			
Sprzedaż materiałów i towarów			
Zmiana stanu produktów			
Zyski nadzwyczajne			
Pozostałe przychody			
B. Koszty ogółem:			
Amortyzacja			
Materiały i energia			
Wynagrodzenia i pochodne			
Zakup usług			
Koszty finansowe (np. odsetki)			
Sprzedaż towarów w cenie nabycia			
Podatki			
Pozostałe koszty			
Straty nadzwyczajne			
C. Dochód (strata) brutto: A-B			
D. Podatek dochodowy			
E. Zysk netto			

.....
Miejscowość i data

.....
Podpis uczestnika projektu