Fundusze Europejskie Program Regionalny | Śląskie. | Unia Europejska Europejski Fundusz Społeczny

Załącznik nr 1
do Regulaminu przyznawania wsparcia
na rozwój przedsiębiorczości

BIZNESPLAN

Projekt: „*Rozwój przedsiębiorczości = Skuteczna walka z bezrobociem*" współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego oraz budżetu państwa

Poddziałanie 7.3.3 Regionalny Program Operacyjny Województwa śląskiego na lata 2014-2020

Dokument ten musi być podpisany oraz parafowany na każdej stronie przez Wnioskodawcę.

Nr referencyjny biznesplanu: (nadaje Beneficjent)	
WNIOSKOWANA KWOTA DOFINANSOWANIA:	é **złbrutto**
(słownie:é ..)	

I. DANE WNIOSKODAWCY

DANE OSOBOWE	
1. Nazwisko i imię	
2. Miejsce zameldowania, telefon, e-mail	
3. Adres do korespondencji	
4. Wykształcenie zawód	
5. Pesel/NIP	
6. Nazwa banku, nr rachunku bankowego	
7. Dodatkowe kwalifikacje (ukończone kursy, szkolenia)	
8. Informacja o wcześniej prowadzonej działalności gospodarczej * - rodzaj działalności gospodarczej - okres prowadzenia działalności gospodarczej - przyczyny rezygnacji *(*) jeśli dotyczy*	

Grupa CARGO

9. Dokumenty potwierdzające kwalifikacje zawodowe wnioskodawcy do prowadzenia działalności gospodarczej w wybranym profilu *(należy dołączyć stosowne dokumenty np. certyfikaty, świadectwa, dyplomy, zaświadczenia, świadectwa pracy, listy referencyjne itp.)*	
10. zaciągnięte kredyty, pożyczki oraz zobowiązania z wykupu wierzytelności - rodzaj zobowiązania, wobec jakiego podmiotu -wysokość zadłużenia na dzień . - sposób spłaty zobowiązania -zabezpieczenie	
11. poręczenia udzielone przez Wnioskodawcę - z jakiego tytułu - kwota - na rzecz - obowiązuje do . - inne zobowiązania *(np. weksle, alimenty, zaległości podatkowe i inne ; proszę wymienić)*	

DANE DOTYCZĄCE TWORZONEGO PRZEDSIĘBIORSTWA / PRZEDSIĘBIORCY	
1. Planowane miejsce prowadzenia działalności (adres siedziby przedsiębiorstwa- o ile jest znany na etapie składania wniosku)	
2. Czy wnioskodawca będzie posiadał status podatnika VAT w okresie pierwszych 12 miesięcy prowadzenia działalności ? (TAK/NIE)	

II.OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA	
1. Planowana data rozpoczęcia działalności	
2. Nazwa i rodzaj działalności w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej	
3. Symbol podklasy rodzaju	

działalności określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD)	
4. Miejsce prowadzenia działalności	
5. Forma organizacyjno - prawna planowanego przedsiębiorstwa	
6. Forma rozliczenia z Urzędem Skarbowym	
7. Źródła finansowania wkładu własnego *(gotówka, kredyt, pożyczka, inne - jakie?) - dotyczy wyłącznie sytuacji, kiedy jest wymagany wkład własny*	
8. Charakterystyka planowanego przedsiębiorstwa - opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsiębiorstwa (przedmiot i zakres działalności) - motywy założenia przedsiębiorstwa - krótkie uzasadnienie wyboru branży	
9.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	
10.Posiadane środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej -maszyny i urządzenia (należy wymienić) -środki transportu (należy wymienić) -inne (należy wymienić)	
11. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności ?	

III. PLAN MARKETINGOWY

OPIS PRODUKTU / USŁUGI ORAZ KONKURENCJI

1. Opis produktu / usługi	
2.Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usługi *(krótka charakterystyka wskazująca czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenie było opłacalne)* Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).	
3. Charakterystyka konkurencji *(czy w rejonie działania istnieją firmy lub osoby zajmujące się taką samą działalnością i czy stanowią one zagrożenie dla planowanego przedsięwzięcia)*	
4. W jaki sposób planowana działalność będzie konkurencyjna w stosunku do istniejących o podobnym profilu? *(należy podać w jaki sposób produkt różni się od produktów / usług konkurencji. Czy jest to nowy produkt na rynku?)*	

CHARAKTERYSTYKA RYNKU	
5. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport?	
6. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług?	
7. Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	
8. Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek? Proszę przeprowadzić 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 się 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** – <u>wewnętrzne czynniki pozytywne</u> - 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** – <u>wewnętrzne czynniki negatywne</u> - 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** – <u>zewnętrzne czynniki pozytywne</u> – należy wymienić m.in. zjawiska i tendencje w otoczeniu, które, gdy odpowiednio wykorzystane, stanią 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.
4. **Zagrożenia** – <u>zewnętrzne czynniki negatywne</u> – należy wymienić m. in. bariery rozwoju firmy wynikające np. z sytuacji makro i mikroeconomicznej, utrudnienia wynikające z przewagi konkurencji, zmiennych warunków na rynku towarów/usług, przeszkody wynikające z sytuacji politycznej i gospodarczej kraju, Europy, Świata.

<u>Realistyczna analiza</u> ww. czynników pozwoli na wyciągnięcie <u>wniosków</u>, które umożliwią osiągnięcie dwóch głównych celów:

- wykorzystanie w pełni mocnych stron i pojawiających się szans;
- ograniczenie słabych stron i skutków zewnętrznych zagrożeń.

DYSTRYBUCJA I PROMOCJA	
9. Proponowane sposoby wejścia na rynek *(jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług)*	

10. W jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach? Proszę opisać formę promocji / reklamy.	
11. Jakie będą przewidziane formy płatności *(przelew, gotówka, karta)?*	

IV. PROGNOZA PRZYCHODÓW Z PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI

L.P.	Produkt/usługa	Rocznie		Kwartał I		Kwartał II		Kwartał III		Kwartał IV	
		Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży
	SUMA										
	Uzasadnienie zmian										

Komentarz do ujęcia liczbowego

é é é

Pozycja	Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)					Rok n + 1	Rok n + 2
	ogółem	I kwartał	II kwartał	III Kwartał	IV kwartał		
1.5 inne (należy wymienić inne przychody)							
1. RAZEM PRZYCHODY							
Koszty (brutto)							
2.1 zakupy towarów							
2.2 zakupy surowców / materiałów							
2.3 wynagrodzenie pracowników							
2.4 narzuty na wynagrodzenie							
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 rzeczowe							
2.12 koszty administracyjne i telekom.							
2.13 leasing							
2.14 inne koszty							
2.15 odsetki od kredytów							
2.16 amortyzacja							
2. RAZEM KOSZTY							
3. Zmiany stanu produktów (+/-)							
4. KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW							
5. ZUS właściciela							
6. ZYSK BRUTTO (1-4-5)							
7. PODATEK DOCHODOWY							
8. ZYSK NETTO (6-7)							

Komentarz do ujęcia liczbowego

é é é

d) szczegółowe zestawienie towarów i usług przewidzianych do zakupienia,
e) zbiór oświadczeń:
   - 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),
   - oświadczenie o niekorzystaniu równolegle z innych środków publicznych, w tym zwłaszcza środków Funduszu Pracy, PFRON, oraz środków oferowanych w ramach EFS na pokrycie wydatków związanych z podjęciem oraz prowadzeniem działalności gospodarczej,
   - oświadczenie o niekaralności za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu oraz korzystaniu w pełni z praw publicznych i posiadaniu pełnej zdolności do czynności prawnych w rozumieniu ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks Karny,
   - oświadczenie o braku zobowiązań z tytułu zajęć sądowych i administracyjnych i nietoczeniu się przeciwko UP postępowania sądowego, egzekucyjnego lub windykacyjnego dotyczącego niespłaconych zobowiązań,
   - oświadczenie o kwalifikowalności VAT.

Ponadto do biznesplanu załącza się następujące dokumenty wymagane od przedsiębiorcy w przypadku zarejestrowania działalności <u>przed złożeniem biznesplanu</u>:

f) wydruk z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej lub dokument poświadczający wpis do Krajowego Rejestru Sądowego lub dokument potwierdzający prowadzenie działalności na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalności adwokackiej, komorniczej), wydany nie wcześniej niż 1 miesiąc przed dniem złożenia biznesplanu,
g) dokument potwierdzający status wspólników spółki założonej w ramach projektu np. kopia umowy spółki (jeśli dotyczy).

Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem

....
(miejscowość, data)   (podpis wnioskodawcy)

OCENA FORMALNA BIZNESPLANU:

…………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………….

…………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………….

…………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………….

…………………………………………………………………………………………

....
(miejscowość, data)   (podpis **Oficera dotacyjnego**)