

Załącznik nr 4 do *Regulaminu przyznawania wsparcia finansowego na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej*

Biznes plan

dla Uczestników Projektów w ramach Poddziałania 8.4.2

ubiegających się o wsparcie w zakresie rozwoju przedsiębiorczości

Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego 2014-2020

Tytuł projektu/nazwa firmy: „Siła kompetencji - 3”

Instytut Turystyki w Krakowie Sp. z o.o.

Numer umowy: RPMP.08.04.02-12-0296/20

Spis treści

I. Identyfikacja wnioskodawcy	3
II. Pomysł na biznes – analiza marketingowa.....	4
1. Produkt.....	4
2. Klienci i rynek	4
3. Promocja.....	6
4. Główni konkurenci	6
5. Analiza ograniczeń	7
III. Potencjał wnioskodawcy	8
1. Identyfikacja potencjału wnioskodawcy.....	8
IV. Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia.....	10
1. Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem pod względem ekonomiczno - finansowym.....	10
2. Wykonalność ekonomiczno-finansowa.....	12
3. Prognoza finansowa	13
Podsumowanie	15
Plan wdrożenia przedsięwzięcia	15

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 wsparcia finansowego na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej

I. Dane identyfikacyjne planowanej działalności gospodarczej Wnioskodawcy i kwoty wsparcia

Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa	
Proszę zaprezentować w skrócie przedsiębiorstwo, zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów/ świadczonych usług.	
Nazwa planowanej działalności gospodarczej	
Planowana data rozpoczęcia planowanej działalności gospodarczej	
Przedmiot i zakres działalności /wskazanie kodów PKD z opisem z określeniem głównego przedmiotu działalności i kodu PKD/	
Forma prawna planowanej działalności gospodarczej	
Adres rejestracji planowanej działalności gospodarczej	
Miejsce prowadzenia planowanej działalności gospodarczej	
Wnioskodawca zamierza/nie zamierza zarejestrować się jako płatnik podatku VAT*.	
Wysokość łącznej kwoty wnioskowanego wsparcia finansowego na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej:	
Termin, w którym nastąpi pełne wykorzystanie przyznanego uczestnikowi projektu wsparcia finansowego na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej:	

* Proszę wpisać właściwe.

II. Pomysł na biznes – analiza marketingowa

1. Produkt/Usługa

<i>Charakterystyka produktu/usługi – proszę szczegółowo odnieść się do poniższych zagadnień i przedstawić wyczerpująco i przekonująco przedmiot planowanej działalności</i>	
Motywy podjęcia działań zmierzających do założenia własnego przedsiębiorstwa; Uzasadnienie wyboru branży	
Charakterystyka produktów/usług oferowanych przez wnioskodawcę w ramach planowanej działalności gospodarczej (proszę wskazać i obszernie scharakteryzować)	
Na czym polega przewaga rynkowa produktu/usługi oferowanego przez wnioskodawcę w odniesieniu do innych tego typu produktów/usług? Dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem/usługą?	
Czy produkt/usługa będzie odznaczał się sezonowością? Jeśli tak to na czym ona polega i jak wnioskodawca będzie starał się równoważyć jej niekorzystny wpływ na działalność?	
Jakie są możliwości i perspektywy rozwoju produktu/usługi/oferty jak i samej firmy w okresie 12-36 miesięcy od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej (po okresie jej obowiązkowego prowadzenia w ramach projektu).	

2. Klienci i rynek

Klienci	
<i>Proszę scharakteryzować przyszłych klientów firmy, do których skierowany jest produkt lub usługa. Proszę udowodnić że taka grupa klientów daje największe możliwości rozwoju firmy i generowania dochodów</i>	
Do jakiej grupy klientów adresowana jest oferta firmy? (precyzyjne określenie grup klientów w oparciu o czytelne, jednoznacznie zdefiniowane i określone kryteria)	

Jakie kanały i metody sprzedaży planuje wnioskodawca dla swoich produktów i usług? Jakie są najbardziej efektywne i dlaczego?	
Ilu klientów Wnioskodawca zamierza pozyskać po zrealizowaniu przedsięwzięcia ? (Uzasadnić)	
Czy Wnioskodawca posiada przedwstępne umowy, oświadczenia o współpracy z przyszłymi kontrahentami (usługobiorcami, usługodawcami, dostawcami, odbiorcami)?	

Rynek

Proszę scharakteryzować rynek działania (proszę uzasadnić wybór, opisać rynek, wskazać jego najważniejsze cechy, które gwarantują sukces, uzasadnić wybór w kontekście oferowanych produktów i usług)	
Jakie bariery należy pokonać aby skutecznie zaistnieć na planowanym rynku sprzedaży oferowanych produktów i usług (finansowe, prawne, technologiczne, uprawnienia, itp.)?	
Czy rynek, na którym ma działać planowana firma ma charakter rosnący (rozwojowy), stabilny czy malejący – proszę scharakteryzować perspektywę rynku w okresie najbliższych 2 lat posługując się danymi, analizami, badaniami,	

raportami.

3. Promocja

Charakterystyka promocji

Proszę dokonać wyboru metod dotarcia do klientów, oraz ich krótkiej charakterystyki i uzasadnić, dlaczego takie metody będą skuteczne.

Proszę wskazać i narzędzia reklamy i promocji, które wnioskodawca będzie stosował w planowanej działalności gospodarczej uzasadniając ich wybór? W jaki sposób, w jakim zakresie wnioskodawca będzie korzystał z tych narzędzi? Jaka jest ich planowana efektywność?

Jakie są początkowe i roczne koszty prowadzenia działań promocyjnych firmy?

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 na rynku. Dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna, proszę przewidzieć, jakim potencjałem dysponuje konkurent i przewidzieć działania konkurencji w związku z pojawieniem się nowej działalności na rynku?

--

5. Analiza ograniczeń

Analiza ograniczeń i rozwiązań alternatywnych w momencie uruchamiania działalności gospodarczej i w perspektywie pierwszych 12 miesięcy jej prowadzenia

Proszę wymienić i scharakteryzować czynniki mogące ograniczać działalność firmy zarówno w bliższej jak i dalszej przyszłości. W tabeli przedstawiono podstawowe kategorie ograniczeń, jeśli projektodawca zauważa 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		

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 zagrożenia i bariery dla działania i rozwoju firmy:

S – silne strony	W – słabe strony
O – szanse	T – 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.
4. 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.

Tabela oceny

Nazwa Kategorii i podkategorii	Liczba punktów przyznana przez oceniającego	Maksymalna liczba punktów
Pomysł na biznes - analiza marketingowa		35
Produkt		9
Klienci i rynek		9
Promocja		3
Główni konkurenci		6
Analiza ograniczeń i analiza SWOT		8

III. Potencjał Wnioskodawcy

1. Identyfikacja potencjału Wnioskodawcy

Wykształcenie i doświadczenie zawodowe Wnioskodawcy	
Proszę przedstawić swoje wykształcenia, doświadczenia zawodowe i dodatkowe umiejętności.	
Wykształcenie	

Doświadczenie zawodowe	
Znajomość języków obcych	
Umiejętność obsługi komputera	
Kursy i szkolenia	
Dodatkowe umiejętności	

Wykaz zobowiązań Wnioskodawcy	
Zaciągnięte kredyty, pożyczki oraz zobowiązania z tytułu wykupu wierzytelności - rodzaj zobowiązań, - wobec jakiego podmiotu - wysokość zadłużenia na dzień przygotowania biznesplanu - sposób spłaty zobowiązania - termin spłaty/wygaśnięcia zobowiązania - sposób zabezpieczenia	
Poręczenia udzielone przez Wnioskodawcę - z jakiego tytułu - kwota - na czyją rzecz - data obowiązywania - inne zobowiązania (np. weksle, alimenty, zaległości podatkowe i inne – proszę wymienić)	

Personel			
Proszę wymienić i opisać kluczowe dla funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowiska, proszę podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów*.			
Nazwa stanowiska	Liczba zatrudnionych na umowę o pracę osób/etatów (wymagane kwalifikacje)	Liczba zatrudnionych na umowę zlecenie i pracowników sezonowych (wymagane kwalifikacje)	
	Suma:		Suma:

* wypełnić tylko w wypadku planowania zatrudnienia personelu.

Przygotowanie do realizacji projektu i wykonane działania
Proszę opisać podjęte już działania w celu realizacji przedsięwzięcia. (promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku)

Posiadany potencjał techniczny

Proszę wskazać potencjał jaki Wnioskodawca już posiada a może być wykorzystany w działalności gospodarczej (maszyny i urządzenia, środki transportu, nieruchomości, itp.)

Tabela oceny

Nazwa Kategorii i podkategorii	Liczba punktów przyznana przez oceniającego	Maksymalna liczba punktów
Potencjał wnioskodawcy		15
Beneficjent posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu		8
Beneficjent dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu		7

IV. Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia

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

Opis planowanego przedsięwzięcia	
W pkt. I należy przedstawić opis przedsięwzięcia w kontekście planowanych poniżej wydatków. W pkt. II należy przedstawić szczegółowe zestawienie towarów lub usług, które przewidywane są do zakupienia z dotacji w ramach realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej i podaniem źródeł wyceny. W pkt. III należy przedstawić pozostałe wydatki niezbędne do osiągnięcia celu ale planowane do poniesienia z innych źródeł niż dotacja wraz ze wskazaniem źródła finansowania. Punkt ten nie wymaga szczegółowego uzasadnienia, opisu parametrów ani ceny.	
I. Opis przedsięwzięcia w kontekście planowanych poniżej wydatków:	

II. Wydatki kwalifikowane finansowane z dotacji	Uzasadnienie (należy wskazać minimalne parametry techniczne planowanych do zakupu towarów lub minimalny zakres usługi będącej przedmiotem zakupu). Oraz uzasadnienie i źródło przyjętej wartości.	Planowany termin zakupu (kwartał)	Cena brutto
1.			
2.			
		RAZEM (PLN):	23 050 zł
III. Wkład własny		Planowany termin zakupu (kwartał)	Cena brutto
3.			
4.			
		RAZEM (PLN):	

Źródła finansowania	Kwota	Komentarze/uwagi
Środki finansowe na założenie własnej działalności gospodarczej		
Środki własne		
Inne (pożyczka, kredyt, itp.)		
SUMA		

2. Wykonalność ekonomiczno-finansowa

Prognoza poziomu cen

Proszę przedstawić planowaną wielkość cen w poszczególnych latach

Produkt / grupa asortymentowa / usługa	j.m.	Rok n ¹ - (na dzień 31 grudnia 2021)	Rok n+1 (na dzień 31 grudnia 2022)	Rok n+2 (na dzień 31 grudnia 2023)
1.				
2.				
...				
Proszę uzasadnić podaną wyżej prognozę cen sprzedaży (przedstawić założenia)				

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 / usługa	j.m.	Rok n ² - (na dzień 31 grudnia 2021)	Rok n+1 (na dzień 31 grudnia 2022)	Rok n+2 (na dzień 31 grudnia 2023)
1.				
2.				
...				
Pozostałe				
Proszę uzasadnić podaną wyżej prognozę wielkości sprzedaży (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/usługa Cena jednostkowa (zł/szt., kg, itp.)	Rok n ³ - (na dzień 31 grudnia 2021)	Rok n+1 (na dzień 31 grudnia 2022)	Rok n+2 (na dzień 31 grudnia 2023)
1			
2			
....			
Ogółem			

¹ rok kalendarzowy w którym podjęto działalność gospodarczą

² rok kalendarzowy w którym podjęto działalność gospodarczą

³ rok kalendarzowy w którym podjęto działalność gospodarczą

Koszty

Należy określić koszty związane z działalnością w kolejnych latach.

Wyszczególnienie	Rok n ⁴ - (na dzień 31 grudnia 2021)	Rok n+1 (na dzień 31 grudnia 2022)	Rok n+2 (na dzień 31 grudnia 2023)
Zużycie materiałów			
Zużycie energii			
Wynagrodzenia			
Narzuty na wynagrodzenia			
Usługi obce			
Amortyzacja			
Pozostałe koszty			
Wartość sprzedanych towarów			
RAZEM			

Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:

3. Prognoza finansowa

Rachunek zysków i strat

Na podstawie danych z tabel „prognoza przychodów ze sprzedaży” i „koszty” proszę przedstawić rachunek zysków i strat.

Wyszczególnienie	Rok n ⁵ - (na dzień 31 grudnia 2021)	Rok n+1 (na dzień 31 grudnia 2022)	Rok n+2 (na dzień 31 grudnia 2023)
Przychody ze sprzedaży produktów/usług			
Przychody ze sprzedaży towarów			
Przychody z tytułu otrzymanej dotacji			
Zużycie materiałów i energii			
Wynagrodzenia			
Narzuty na wynagrodzenia			
Usługi obce			
Amortyzacja			
Pozostałe koszty			
Wartość sprzedanych towarów			
Zysk operacyjny na działalności			

⁴ rok kalendarzowy w którym podjęto działalność gospodarczą

⁵ rok kalendarzowy w którym podjęto działalność gospodarczą

Ocena planowanej sytuacji finansowej firmy

Proszę poniżej scharakteryzować wynikającą z przedstawionych prognoz sytuację finansową firmy w perspektywie 36 miesięcy odnosząc się do poziomu przychodów, poziomu i struktury kosztów oraz planowanej wysokości zysku firmy.

Tabela oceny

Nazwa Kategorii i podkategorii	Liczba punktów przyznana przez oceniającego	Maksymalna liczba punktów
Efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia		40
Przewidywane wydatki są uzasadnione pod względem ekonomiczno-finansowym		22
Wykonalność ekonomiczno-finansowa		12
Prognoza finansowa		6

*wypełnia członek Komisji Oceny Projektów

Podsumowanie

Proszę poniżej przedstawić wnioski wynikające z przedstawionych powyżej analiz oraz dodatkowe uwagi dotyczące projektu w zakresie nie ujętym we wcześniejszych tabelach.

Plan wdrożenia przedsięwzięcia

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.

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.	Czas realizacji (początek i koniec) w tygodniach od założenia działalności gospodarczej, (np.: od 3 tygodnia do 7 tygodnia)
1.	
2.	
3.	
...	

Podpisy w imieniu wnioskodawcy:

Imię i nazwisko

Data, miejscowość

.....

