



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



WOJEWÓDZKI URZĄD PRACY
w WARSZAWIE

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „Moja firma – moją szansą”
współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

*Załącznik Nr 1 do Regulaminu przyznawania środków
finansowych na rozpoczęcie działalności gospodarczej*

BIZNES PLAN

UCZESTNIKA/UCZESTNICZKI PROJEKTU

„Moja firma – moją szansą”

REALIZOWANEGO PRZEZ WOJEWÓDZTWO MAZOWIECKIE/

WOJEWÓDZKI URZĄD PRACY W WARSZAWIE

W RAMACH

PRIORYTETU VI

RYNEK PRACY OTWARTY DLA WSZYSTKICH

DZIAŁANIA 6.2

WSPARCIE ORAZ PROMOCJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

I SAMOZATRUDNIENIA

PROGRAMU OPERACYJNEGO KAPITAŁ LUDZKI 2007 – 2013

TYTUŁ PRZEDSIĘWZIĘCIA

.....

SPIS TREŚCI

I. DANE UCZESTNIKA/UCZESTNICZKI PROJEKTU.....	3
II. POTENCJAŁ, WYKSZTAŁCENIE, DOŚWIADCZENIE UCZESTNIKA/UCZESTNICZKI PROJEKTU.....	3
2.1 WYKSZTAŁCENIE, DOŚWIADCZENIE I KWALIFIKACJE UCZESTNIKA PROJEKTU.....	3
2.2 STAN PRZYGOTOWAŃ DO PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ I WYKONANE DZIAŁANIA.....	4
2.3 POSIADANE ZASOBY, KTÓRE BĘDĄ WYKORZYSTYWANE DO PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ.....	5
III. POMYSŁ NA BIZNES – OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA.....	6
3.1 INFORMACJE OGÓLNE O PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ.....	6
3.2 INNOWACYJNOŚĆ POMYSŁU.....	8
3.3 MOTYWY REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA.....	8
IV. ANALIZA MARKETINGOWA.....	9
4.1 OFERTA – CHARAKTERYSTYKA PRODUKTU/USŁUGI/TOWARU.....	9
4.2 KLIENCI I RYNEK.....	9
4.3 DYSTRYBUCJA I PROMOCJA.....	10
4.4 KONKURENCJA NA RYNKU.....	10
4.5 ANALIZA SILNYCH I SŁABYCH STRON DZIAŁALNOŚCI, JEJ ZAGROŻEŃ I MOŻLIWOŚCI (SWOT).....	12
V. ANALIZA WYDATKÓW INWESTYCYJNYCH.....	13
VI. IDENTYFIKACJA ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH.....	14
6.1 ANALIZA OGRANICZEŃ I ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH	14
6.2 PLANOWANE ZATRUDNIENIE.....	15
VII. TRWAŁOŚĆ EKONOMICZNO-FINANSOWA PRZEDSIĘWZIĘCIA.....	16
7.1 PROGNOZA POZIOMU CEN.....	16
7.2 PROGNOZA WIELKOŚCI SPRZEDAŻY.....	17
7.3 PROGNOZA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY.....	18
7.4 RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT.....	18
7.5 ŹRÓDŁA FINANSOWANIA.....	20

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

I. DANE UCZESTNIKA/UCZESTNICZKI PROJEKTU

1. Nazwisko i imię/imiona	
2. PESEL	
3. Data i miejsce urodzenia	
4. Adres zamieszkania	
5. Telefon	
6. E-mail	
7. Czy Uczestnik/Uczestniczka prowadził/a działalność gospodarczą? Jeśli tak, to kiedy i jaką, i czy korzystał z pomocy publicznej?	

II. POTENCJAŁ, WYKSZTAŁCENIE I DOŚWIADCZENIE UCZESTNIKA/UCZESTNICZKI PROJEKTU

2.1 WYKSZTAŁCENIE, DOŚWIADCZENIE I KWALIFIKACJE UCZESTNIKA/UCZESTNICZKI PROJEKTU

W tym miejscu należy opisać zdobyte wykształcenie, ewentualne odbyte kursy szkoleniowe i doskonalące, dotychczasowe doświadczenie zawodowe i wszelkie dodatkowe posiadane umiejętności oraz, jeśli to możliwe, wskazać ich znaczenie w stosunku do zaproponowanego w niniejszym biznes planie przedsięwzięcia.

1. Wykształcenie	
2. Kursy i szkolenia	
3. Doświadczenie zawodowe	

4.Dodatkowe umiejętności	
5.Adekwatność posiadanego doświadczenia i wykształcenia do planowanego przedsięwzięcia	

2.2 STAN PRZYGOTOWAŃ DO PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ I WYKONANE DZIAŁANIA

Proszę opisać podjęte działania w celu realizacji przedsięwzięcia np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku.

[Miejsce na opis]

2.3 POSIADANE ZASOBY, KTÓRE BĘDĄ WYKORZYSTYWANE DO PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

<p><i>W tabeli tej należy wyszczególnić majątek, który będzie stanowił własność mikroprzedsiębiorcy, a także który będzie używany w firmie na podstawie umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie zakupiony/ wynajęty/wydzierżawiony itp. w ramach dotacji).</i></p>			
<p>1. GRUNTY (podać grunty stanowiące własność Uczestnika/Uczestniczki Projektu lub użytkowane na podstawie umów dzierżawy lub użyczenia)</p>			
Lokalizacja	Powierzchnia	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa)	Szacowana wartość*
<p>2. BUDYNKI I BUDOWLE (podać budynki stanowiące własność Uczestnika/Uczestniczki Projektu lub użytkowane na podstawie umów najmu, użyczenia lub leasingu)</p>			
Rodzaj i lokalizacja	Powierzchnia	Forma władania (własność, użyczenie, najem leasing)	Szacowana wartość*
<p>3. MASZYNY I URZĄDZENIA (podać urządzenia stanowiące własność Uczestnika/Uczestniczki Projektu lub użytkowane na podstawie umów dzierżawy, użyczenia lub leasingu)</p>			
Rodzaj (typ, producent, model)	Rok produkcji	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość*
<p>4. ŚRODKI TRANSPORTU (podać środki transportu stanowiące własność Uczestnika/Uczestniczki Projektu lub użytkowane na podstawie umów najmu, użyczenia lub leasingu)</p>			
Rodzaj (typ, producent, model)	Rok produkcji	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość*

5. POZOSTAŁE ŚRODKI TRWAŁE I WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE (wymienić najważniejsze, dla pozostałych podać szacunkowe wartości dla poszczególnych grup np. urządzenia czy meble)

Rodzaj	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość*

* W przypadku trudności z oszacowaniem wartości proszę podać wartość księgową.

III. POMYSŁ NA BIZNES – OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

3.1 INFORMACJE OGÓLNE O PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

1. Przewidywana nazwa działalności gospodarczej	
2. Planowana data rozpoczęcia działalności gospodarczej	
3. Forma prawna planowanej działalności	
4. Zamierzam/nie zamierzam zarejestrować się jako płatnik podatku VAT(proszę wpisać właściwe)	
5. Przedmiot i zakres planowanej działalności gospodarczej (według PKD lub EKD)	
6. Działalność podstawowa	
7. Działalność dodatkowa	
8. Rodzaj planowanej działalności gospodarczej (należy zaznaczyć tylko jeden, przeważający typ działalności gospodarczej prowadzonej w ramach proponowanego przedsięwzięcia.	
<input type="checkbox"/> PRODUKCYJNA	<input type="checkbox"/> USŁUGOWA
<input type="checkbox"/> HANDLOWA	

9. Lokalizacja działalności gospodarczej	
Miejsce prowadzenia działalności gospodarczej (adres, miejscowość, ulica, kod pocztowy)	Adres siedziby firmy (miejscowość, ulica, kod pocztowy)
10. Zaplecze organizacyjne	
11. Czy proponowany rodzaj działalności charakteryzuje się konkretnymi wymaganiami dotyczącymi miejsca jej prowadzenia? Jeśli tak proszę opisać sposób spełnienia tych wymagań.	
12. Czy Uczestnik/Uczestniczka Projektu dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności? Jeśli tak, proszę opisać wyposażenie i infrastrukturę tych pomieszczeń.	
13. W przypadku prac budowlanych i modernizacyjnych: czy posiadane jest pozwolenie na budowę? Jeżeli nie proszę określić przewidywany termin otrzymania pozwolenia.	
14. Opis planowanego przedsięwzięcia (uzasadnienie przedsięwzięcia, założenia i zakres planowanych zadań/działań)	
[Miejsce na opis]	

3.2 INNOWACYJNOŚĆ POMYSŁU

Proszę opisać, na czym polega nowatorstwo/innowacyjność pomysłu na działalność gospodarczą (pojęcie innowacji, oznacza podejmowanie działalności gospodarczej lub świadczenie nowych usług poprzez kombinacje czynników produkcji, nowe wyroby, sposoby dystrybucji dóbr i usług).

[Miejsce na opis]

3.3 MOTYWY REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA (maksymalnie 200 słów)

[Miejsce na opis]

IV. ANALIZA MARKETINGOWA

4.1 OFERTA – CHARAKTERYSTYKA PRODUKTU/USŁUGI/TOWARU

1. Proszę opisać produkt/usługi/towary, jakie będą oferowane	
2. Proszę podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji. Czy jest to nowy produkt/usługa/towar na rynku?	
3. Czy produkty/usługi/towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport? Proszę określić geograficzny rynek docelowy.	
4. Jakie są oczekiwania i potrzeby klientów? W jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania?	
5. Czy popyt na produkt/usługę/towar będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	
6. Na czym polega przewaga rynkowa produktu/usługi/towaru oferowanego przez Uczestnika/Uczestniczkę Projektu? Dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem/usługą/towarem?	

4.2 KLIENCI I RYNEK. (proszę opisać klientów, do których skierowany jest produkt/usługa/towar, w jaki sposób zostali wybrani, czy firma nastawia się na klienta masowego, a może będzie tylko kilku większych odbiorców produktów/usług/towaru. Proszę udowodnić, że w każdym wybranym przez siebie przypadku taki rynek daje najlepsze z ekonomicznego punktu widzenia możliwości zbytu).

KLIENCI

Grupy klientów	Opis charakterystyk, które je wyróżniają	Wyrażane przez nich potrzeby	Liczebność grupy odniesiona do obszaru geograficznego zainteresowania	Liczba klientów przynależnych do danej grupy, którą zamierza się zdobyć
Proszę podać powód, dla którego wybrano zwrócenie się właśnie do tych grup klientów.				
[Miejsce na opis]				

RYNEK

1. Proszę opisać głównych dostawców.	
2. Czy istnieją bariery wejścia na rynek? <i>(Czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, Know-how, patentów, koncesji?)</i>	
3. Czy rynek ma charakter rosnący (rozwojowy), stabilny czy malejący – proszę opisać krótko lokalne uwarunkowania.	
4. Proszę opisać, czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu? Jeśli tak, to w jaki sposób?	
5. Proszę opisać działania, jakie zostaną podjęte, aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności gospodarczej na rynku przez min. 12 miesięcy.	
6. Proszę ocenić szansę utrzymania planowanej działalności gospodarczej na rynku przez okres co najmniej 2 lat.	

4.3 DYSTRYBUCJA I PROMOCJA *(proszę dokonać wyboru metod dotarcia do klientów, oraz ich krótkiej charakterystyki i uzasadnić, dlaczego takie metody będą skuteczne).*

1. Proszę opisać, w jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż	
2. Proszę opisać, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach/usługach/towarach? Proszę opisać planowane krótko i długoterminowe działania promocyjne.	
3. Proszę scharakteryzować i uzasadnić skuteczność wybranych metod promocji.	

4.4 KONKURENCJA NA RYNKU

Proszę podać możliwie szczegółowe dane o głównych konkurentach, z którymi będzie Uczestnik/Uczestniczka Projektu rywalizował/a. W ocenie proszę uwzględnić cechy takie jak potencjał przedsiębiorstwa, pozycja i udział w rynku, wysokość cen, jakość produktów, dystrybucji i promocji. Proszę dokonać oceny ich produktów/usług/towarów w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu/usługi/towaru. Należy wstawić oceny w kolumnach 2, 3, 4, 5, 6 oraz wyliczyć średnią w kolumnie 7.

Nazwa	Potencjał przedsiębiorcy	Pozycja i udział w rynku	Cena	Jakość produktu/usług/towarów	Reklama/promocja/dystrybucja	Średni wynik punktowy
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
Oferta Uczestnika/Uczestniczki Projektu						
Konkurent 1 -						

Konkurent 2 -						
Konkurent 3 -						
1. Proszę opisać, na jakim rynku działają ww. konkurencje.						
2. Proszę opisać silne i/lub słabe strony konkurencyjnej oferty, potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania.						
3. Proszę podać powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję.						
4. W jaki sposób konkurenci promują swoje produkty/usługi/towary?						

Strategia konkurencji
Proszę zaprezentować strategię konkurowania, czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością, lub też ma 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?
[Miejsce na opis]

4.5 ANALIZA SILNYCH I SŁABYCH STRON DZIAŁALNOŚCI, JEJ ZAGROŻEŃ I MOŻLIWOŚCI (SWOT)

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
SZANSE	ZAGROŻENIA

WNIOSKI Z ANALIZY SWOT

V. ANALIZA WYDATKÓW INWESTYCYJNYCH

Proszę podać wszystkie przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem związane z podjęciem działalności gospodarczej, dodatkowo wskazać źródło finansowania (środki z dotacji, środki własne, pożyczka/kredyt, inne środki – wskazać jakie).

Wyszczególnienie (rodzaj wydatku)	Uzasadnienie	Parametry techniczne lub jakościowe towarów lub usług	Ilość /liczba sztuk	Cena jednostkowa w PLN (brutto)	Wartość w PLN (brutto)	Źródło finansowania
Oplaty związane z uruchomieniem działalności						
Rodzaj wydatku						
1.						
2.						
3.						
Nakłady związane z lokalem						
Rodzaj wydatku						
1.						
2.						
3.						
Nakłady związane z zakupem maszyn i urządzeń						
Rodzaj wydatku						
1.						
2.						
3.						
Nakłady związane z zakupem surowców, towarów, materiałów						
Rodzaj wydatku						
1.						
2.						
3..						
Inne koszty						
Rodzaj wydatku						
1.						
2.						
3.						

Ogółem wydatki związane z rozpoczęciem działalności		
Wnioskowana kwota dotacji		

Proszę opisać przyjęte założenia dotyczące planowanej wielkości kosztów. Należy wskazać kryteria, na podstawie których dokonano wyboru maszyn, urządzeń, sprzętu. Uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów i usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych wraz z uzasadnieniem cen zakupu.

[Miejsce na opis]

VI. IDENTYFIKACJA ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH

6.1 ANALIZA OGRANICZEŃ I ROZWIĄZAŃ ALTERNATYWNYCH

<p><i>Proszę wymienić i scharakteryzować czynniki mogące ograniczać działalność firmy zarówno w bliższej jak i dalszej przyszłości. W tabeli przedstawiono podstawowe kategorie ograniczeń, jeśli Uczestnik/Uczestniczka Projektu zauważa inne jak np. polityczne czy kulturowe, wynikające ze specyfiki działalności, można rozbudować tabelę.</i></p>			<p><i>Proszę opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane ograniczenia związane z wykonalnością przedsięwzięcia.</i></p>
Organizacyjne			
Techniczne			
Czasowe			
Finansowe			
Prawne			
Inne			

Proszę opisać propozycje rozwiązań alternatywnych w sytuacji nie otrzymania wsparcia finansowego w ramach projektu.

[Miejsce na opis]

Proszę opisać możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu.

[Miejsce na opis]

6.2 PLANOWANE ZATRUDNIENIE (W PIERWSZYCH 12 MIESIĄCACH PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI)

Proszę wymienić i opisać kluczowe dla funkcjonowania mikroprzedsiębiorstwa stanowiska, proszę podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów.

Nazwa stanowiska oraz zakres podstawowych obowiązków	Liczba zatrudnionych na umowę o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty),	Liczba zatrudnionych na umowę zlecenie i/lub pracowników sezonowych,
SUMA		

VII. TRWAŁOŚĆ EKONOMICZNO - FINANSOWA PRZEDSIĘWZIĘCIA

7.1 PROGNOZA POZIOMU CEN (proszę przedstawić planowaną wielkość cen w okresie bieżącym oraz na dwa następne lata).

Produkt/usługa/ towar	Jednostka miary	2014 r.		2015 r. (na dzień 31.12.2015 r.)	2016 r. (na dzień 31.12.2016 r.)
		Cena jednostkowa sprzedaży brutto	Średnia cena jednostkowa sprzedaży brutto konkurencji		

Proszę uzasadnić prognozę cen (przedstawić założenia przyjęte na potrzeby opracowania powyższych prognoz ceny sprzedaży własnych produktów/usług/towarów). Proszę pamiętać, że jest to cena dla min. 24 miesięcy prowadzenia działalności, więc jeśli planowane są w tym okresie jakiegokolwiek zmiany cen, powinno podać się wartość uśrednioną, w poniższym opisie zaznaczając, jak w skali roku zmieniała się będzie dana wartość. Proszę podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, marży produktu itp.

[Miejsce na opis]

7.2 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). Prognozę należy wskazać dla okresu bieżącego oraz na dwa następne lata.*

Produkt/usługa/towar	Jednostka miary	2014 r. (stan na dzień 31.12.2014r.)	2015 r. (stan na dzień 31.12.2015 r.)	2016 r. (stan na dzień 31.12.2016 r.)

Proszę uzasadnić podaną wyżej prognozę (przedstawić założenia przyjęte na potrzeby opracowania powyższych prognoz).

[Miejsce na opis]

7.3 PROGNOZA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY (poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów/usług/towarów. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli cenowej oraz odpowiednich pozycji z tabeli z planowaną ilością sprzedanych produktów/towarów/ usług).

Produkt/usług a/towar	Jednostka miary	2014 r. (stan na dzień 31.12.2014 r.)		2015 r. (stan na dzień 31.12.2015 r.)		2016 r. (stan na dzień 31.12.2016 r.)	
		Cena jednostkowa sprzedaży brutto	Przychód	Cena jednostkowa sprzedaży brutto	Przychód	Cena jednostkowa sprzedaży brutto	Przychód

7.4 RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Na podstawie danych z tabel „prognoza przychodów ze sprzedaży” i „koszty” proszę przedstawić rachunek zysków i strat dla okresu bieżącego oraz na dwa następne lata.

Wyszczególnienie	2014 r. (stan na dzień 31.12.2014r.)	2015 r. (stan na dzień 31.12.2015 r.)	2016 r. (stan na dzień 31.12.2016 r.)
A. PRZYCHODY			
1. Przychody ze sprzedaży produktów/usług/towarów			
2. Inne przychody (jakie?)			
RAZEM PRZYCHODY			
B. KOSZTY			
1. Zakup materiałów /towarów/surowców			
2. Wynagrodzenia pracowników			
3. Narzuty na wynagrodzenia			
4. Amortyzacja środków trwałych			
5. Czynsz			
6. Koszt transportu			
7. Koszt opakowań			

8. Energia elektryczna			
9. Woda, c.o., gaz			
10. Reklama			
11. Usługi obce			
12. Podatek lokalny			
13. Inne podatki			
14. Telefony			
15. Własne ubezpieczenia			
16. Odsetki od kredytów/pożyczek			
17. Pozostałe koszty (jakie?)			
RAZEM KOSZTY			
C. Dochód (strata) brutto A - B			
D. Podatek dochodowy			
E. Zysk netto: C – D			
Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:			

7.5 ŹRÓDŁA FINANSOWANIA (proszę poniżej przedstawić źródła finansowania przedsięwzięcia oraz finansowanie działalności dla okresu bieżącego oraz na dwa następne lata).

Źródło pozyskania środków	Wartość pozyskanych środków (PLN)		
	2014 r. (stan na dzień 31.12.2014 r.)	2015 r. (stan na dzień 31.12.2015 r.)	2016 r. (stan na dzień 31.12.2016 r.)
Dotacja na rozwój przedsiębiorczości w ramach PO KL			
Pożyczka/kredyt (jeśli występuje)			
Finansowanie ze strony osób trzecich (jeśli występuje)			
Inne środki (jakie?)			
Wartość pozyskanych środków ogółem			

Imię i nazwisko Uczestnika/Uczestniczki projektu

.....

(czytelny podpis)

.....

(miejscowość, data)