

**ZAŁĄCZNIK NR 3 do Regulaminu**

**Poddziałanie 7.4.2 Regionalny Program Operacyjny Województwa Śląskiego na lata 2014-2020**

**BIZNESPLAN**

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

**NR WNIOSKU : …………………………………….**

**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 |  |
| 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 zobowiązań, 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 posiadać 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 przedsięwzięcia |  |
| 6. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym |  |
| 7. Źródła finansowania wkładu własnego (*gotówka, kredyt, pożyczka, inne – jakie?) – dotyczy wyłącznie sytuacji, kiedy jest wymagany wkład własny* |  |
| 8. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia  - opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia (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 / usług |  |
| 2.Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług *(krótka charakterystyka wskazująca czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenie było opłacalne)* |  |
| 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?)* |  |
| 5. Proszę wskazać zalety produktu / usługi różnicujące go od innych istniejących na rynku produktów /usług. |  |
|  | |
| **Charakterystyka rynku** | |
| 6. Kim będą nabywcy produktów i usług? Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym). |  |
| 7. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport? |  |
| 8. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług? |  |
| 9. Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości? |  |
| 10. 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 ją 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** – 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.

Realistyczna analiza ww. czynników pozwoli na wyciągnięcie wniosków, 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** | |
| 11. Proponowane sposoby wejścia na rynek *(jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług)* |  |
| 12. W jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach? Proszę opisać formę promocji / reklamy. |  |
| 13. 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

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**V. ANALIZA PRZEWIDYWANYCH EFEKTÓW EKONOMICZNYCH PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rachunek zysków i strat** | | | | | | | | | | | |
| Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane | | | | | | | | | | | |
| Pozycja | Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n) | | | | | | | | | Rok n + 1 | Rok n + 2 |
| ogółem | I kwartał | | II  kwartał | | III  Kwartał | | | IV kwartał |
| PRZYCHODY (brutto) |  | |  | |  |  | | |  |  |  |
| 1.1 z działalności handlowej |  | |  | |  |  | | |  |  |  |
| 1.2 z działalności produkcyjnej |  | |  | |  |  | | |  |  |  |
| 1.3 z działalności usługowej |  | |  | |  |  | | |  |  |  |
| 1.4 spłaty należności |  | |  | |  |  | | |  |  |  |
| 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

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**VI. KALKULACJA KOSZTÓW ZWIĄZANYCH Z PODJĘCIEM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ORAZ ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA**

Uczestnicy projektu rozliczają wydatki ponoszone w ramach dotacji na rozwój przedsiębiorczości w kwotach brutto (łącznie z podatkiem VAT) bez względu na fakt, czy są płatnikami podatku VAT czy też nie. Niemniej jednak, uczestnik projektu ubiegający się o środki na rozwój przedsiębiorczości powinien jednoznacznie określić na etapie konstruowania założeń biznesplanu, czy zamierza zarejestrować się jako płatnik podatku VAT, a następnie w momencie podpisania umowy o przyznanie jednorazowej dotacji na rozwój przedsiębiorczości, zobowiązać się do przeznaczenia całej kwoty środków uzyskanej w wyniku zwrotu zapłaconego podatku VAT na pokrycie wydatków związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. W uzasadnionych przypadkach istnieje możliwość zmiany decyzji dotyczącej statusu podatnika, po uzyskaniu zgody beneficjenta (operatora wsparcia finansowego).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **KWOTA**  **wydatków ogółem** | **W tym:** | | |
| **w ramach wnioskowanej kwoty** | **w ramach wkładu własnego (jeśli dotyczy)\*** | **w ramach innych źródeł\*** |
| **1.** | **2.** | **3.** | **4.** | **5.** |
| Środki na podjęcie działalności gospodarczej |  |  |  |  |
| **Koszty całkowite ( w PLN)** |  |  |  |  |
| **\* W przypadku wykazania wydatków w kolumnie 4 i 5 należy określić odrębnie rodzaj każdego wydatku i odpowiadającą mu kwotę (np. darowizna, kredyt, pożyczka, inne – należy je wymienić)** | | | | |

Dodatkowe wyjaśnienia : ……………………………………………………….………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………………….…………………………………………………

**Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem**

**Podpis wnioskodawcy: Data , miejscowość**

**Ocena formalna biznesplanu:**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Podpis Oficera dotacyjnego: Data , miejscowość**