

WZÓR BIZNESPLANU

„Firma 50+ - wsparcie przedsiębiorczości osób powyżej 50 r.ż. z obszaru województwa łódzkiego”

Regionalny Program Operacyjny Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020
Oś priorytetowa VIII „Zatrudnienie”
Działanie VIII.3 „Wsparcie przedsiębiorczości”
Poddziałanie VIII.3.1 "Wsparcie przedsiębiorczości w formach bezwrotnych"

NUMER BIZNESPLANU (wypełnia przyjmujący)

DATA ZŁOŻENIA BIZNESPLANU (wypełnia przyjmujący)

Niniejszy dokument opisuje schemat biznesplanu składanego przez osobę ubiegającą się o przyznanie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej. Schemat składa się z 7 sekcji:

- A. Dane uczestnika.
- B. Wniosek.
- C. Życiorys uczestnika.
- D. Projekt przedsiębiorstwa.
- E. Analiza rynku.
- F. Plan inwestycji.
- G. Prognozy finansowe.

A. DANE UCZESTNIKA

1. Dane osobowe:

Imię:

Nazwisko:

PESEL:

Stan cywilny:

Data urodzenia:

Numer i rodzaj dokumentu tożsamości:

2. Adres zamieszkania:

Ulica:

Numer domu:

Numer lokalu:

Miejscowość:

Kod pocztowy:

Dane kontaktowe:

telefon:

adres e-mail:

3. Adres do korespondencji (jeżeli inny niż adres zamieszkania):

Ulica:

Numer domu:

Numer lokalu:

Miejscowość:

Kod pocztowy:

B. WNIOSEK

Wniosek o udzielenie wsparcia finansowego na uruchomienie działalności gospodarczej w ramach projektu pod nazwą *Firma 50+ - wsparcie przedsiębiorczości osób powyżej 50 r.ż. z obszaru województwa łódzkiego.*

Wnoszę o przyznanie:

- jednorazowej dotacji na uruchomienie działalności gospodarczej w kwocie zł,
- finansowego wsparcia pomostowego w wysokości zł miesięcznie przez okres miesięcy wypłacanej od do

C. ŻYCIORYS UCZESTNIKA

1. Wykształcenie:

Należy przedstawić przebieg wykształcenia podając nazwę, datę ukończenia szkoły i uzyskane wykształcenie.

LP	Nazwa szkoły	Data ukończenia	Uzyskane wykształcenie

2. Umiejętności:

Należy wymienić przebyte szkolenia i kursy doształcające. Dla każdego rodzaju szkoleń należy podać rok, uzyskane umiejętności i/lub zaświadczenie, nazwę instytucji organizatora. Należy przedstawić posiadane umiejętności potrzebne do wykonywania danej działalności gospodarczej. Należy wskazać poziom znajomości języków obcych lub obsługi komputera ze wskazaniem konkretnych programów jeżeli ma to znaczenie dla planowanej działalności gospodarczej.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Doświadczenie zawodowe:

Należy wskazać uzyskane doświadczenie zawodowe, podając okres zatrudnienia, pracodawcę, stanowisko oraz zakres wykonywanych zadań.

LP	Okres zatrudnienia	Pracodawca, stanowisko i zakres zadań

D. PROJEKT PRZEDSIĘBIORSTWA

1. Podstawowe dane dotyczące przedsiębiorstwa

Nazwa przedsiębiorstwa

.....

.....

Data rozpoczęcia działalności

.....

.....

Kody PKD

.....

.....

Siedziba przedsiębiorstwa (dokładny adres, telefon)

.....

.....

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

.....

.....

Forma rozliczeń z urzędem skarbowym

.....

.....

2. Tło przedsięwzięcia

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 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.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

E. 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 liczbę 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 oraz wskazać 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

MOCNE STRONY (czynniki wewnętrzne pozytywne) – 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
C Z Y N N I K I W E W N Ę T R Z N E		
	SZANSE	ZAGROŻENIA



C Z Y N N I K I Z E W N Ę T R Z N E		
--	--	--

F. PLAN INWESTYCJI

1. Inwestycje

Należy przedstawić zakres inwestycji i wydatków koniecznych do rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej. 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 opisać zakres kosztów jakie będą ponoszone w początkowym okresie prowadzenia działalności gospodarczej. Należy opisać aktualny zakres dostępu do środków produkcji, tj. maszyn, urządzeń, zaplecza materiałowego, pomieszczeń, które będą wykorzystywane przy planowanej działalności.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

G. PROGNOZY FINANSOWE

1. Rachunek zysków i strat

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

Pozycja	Rok 2017	Rok 2018
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, data, podpis uczestnika projektu