**załącznik nr 2**

**SCHEMAT BIZNESPLANU**

**Projekt „Czas na biznes”**

Schemat ten został przygotowany w celu ułatwienia wypełnienia wniosku o przyznanie wsparcia finansowego w ramach projektu „Czas na biznes”

Jest to instrument syntetyczny i precyzyjny, który ma pomóc beneficjentom ostatecznym  
 w wypełnianiu biznes planu w taki sposób, by stał się on skutecznym dokumentem prezentującym planowaną do podjęcia inicjatywę.

Schemat ten składa się z 5 sekcji:

A. UCZESTNIK PROJEKTU

B. PROJEKT PRZEDSIĘBIORSTWA

C. ANALIZA RYNKU

D. PLAN INWESTYCJI

E. PROGNOZY FINANSOWE

|  |
| --- |
| **A. UCZESTNIK PROJEKTU** |

**CURRICULUM VITAE** **UCZESTNIKA PROJEKTU**

**Dane osobowe:**

1. Imię i nazwisko: …………….........................................................................................................
2. Adres zamieszkania:.....................................................................................................................
3. Adres korespondencyjny: ………………………………………………...…………………………….
4. Telefon (stacjonarny, komórkowy):...............................................................................................
5. Stan cywilny:.................................................................................................................................
6. Data i miejsce urodzenia: ............................................................................................................
7. Numer PESEL: ............................................................................................................................
8. Seria i numer dokumentu tożsamości: ...........................................................................  
   Rodzaj dokumentu tożsamości i wskazanie organu, który go wydał:

......................................................................................................................................................

1. Stosunek do służby wojskowej: ……………………………………………………………................

**Wykształcenie:** *(Należy przedstawić przebieg wykształcenia podając nazwę i datę ukończenia szkoły)*

**……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….**

**Kursy i szkolenia*:*** *(Należy wymienić przebyte szkolenia i kursy dokształcające. Należy przedstawić ponadto posiadane umiejętności potrzebne do wykonywania określonej działalności zawodowej. Dla każdego rodzaju szkoleń należy podać rok, uzyskane umiejętności i/lub zaświadczenie, nazwę instytucji organizatora).*

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

**Doświadczenie zawodowe: *(****Należy wskazać uzyskane doświadczenie zawodowe, podając okres zatrudnienia, przedmiot, oraz rodzaj pracodawcy)*

**…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….................**

**Znajomość języków obcych:** *(Należy wskazać poziom znajomości języków obcych)*

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

**Obsługa komputera: *(****Należy wskazać obsługiwane programy oraz stopień ich znajomości)*

*………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

|  |
| --- |
| **B. PROJEKT PRZEDSIĘBIORSTWA** |

**1. PODSTAWOWE DANE DOTYCZĄCE PRZEDSIĘBIORSTWA**

Nazwa przedsiębiorstwa:…………………………………………………………………………………………

Data rozpoczęcia działalności …………………………………………………………………………………...

Sektor działalności:………………………………………………………………………………………………..

Kod PKD:…………………………………………………………………………………………………………...

Siedziba przedsiębiorstwa (dokładny adres, telefon)…………………..……………………………………...

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

Lokalizacja działalności przedsiębiorstwa *(miejsce wykonywania działalności oraz adresy ewentualnych oddziałów)*……….………………………………………………………………………………………………  
…………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………………………………………………………….

Forma rozliczeń z urzędem skarbowym .....................................................................................................................

**2. TŁO PROJEKTU** *(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 kwartalną 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)*

*………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

|  |
| --- |
| **C. 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)*

**..............................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................**

1. **DOSTAWCY** *(Należy określić ilość dostawców, ich nazwę i lokalizację. Podać przewidywaną formę rozliczeń - gotówka, przelew)*

**…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………**

1. **ZASIĘG TERYTORIALNY** *(Należy wskazać obszar, na którym zamierza się sprzedawać swoje produkty/usługi (rynek lokalny/regionalny/krajowy/zagraniczny).*

**.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................**

1. **KONKURENCJA** *(Należy przeanalizować mocne strony i 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)*

**……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….**

1. **ANALIZA SWOT PROJEKTU**

***MOCNE STRONY*** *(czynniki wewnętrzne pozytywne) - atuty to walory organizacji, które w sposób pozytywny wyróżniają ją w otoczeniu i spośród konkurencji.*

***SŁABE STRONY*** *przedsiębiorstwa (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.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CZYNN I K I**  **WEWNĘTRZNE** | **MOCNE STRONY PRZEDSIĘBIORSTWA** | **SŁABE STRONY PRZEDSIĘBIORSTWA** |
|  |  |
| **CZYNN I K I**  **ZEWNĘTRZNE** | **SZANSE** | **ZAGROŻENIA** |
|  |  |

|  |
| --- |
| **D. PLAN INWESTYCJI** |

1. **ZESTAWIENIE NAKŁADÓW FINANSOWYCH – KALKULACJA KOSZTÓW (związanych   
   z podjęciem działalności gospodarczej)**

*Należy przedstawić plan inwestycji koniecznych do rozpoczęcia i zarządzania działalnością. 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 wymienić koszty kwalifikowalne   
w ramach wsparcia finansowego z EFS, środki własne oraz środki z innych źródeł.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Charakterystyka inwestycji**  **(jej zakres i uzasadnienie)** | **Środki finansowe ( PLN)** | | | **Planowany termin realizacji inwestycji / zakupu** |
| ***Środki własne*** | ***Środki  z EFS*** | ***Inne źródła (rodzaj  i kwota)*** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ***Razem*** | |  |  |  |  |

**2. STOPIEŃ PRZYGOTOWANIA INWESTYCJI DO REALIZACJI**

*(Należy opisać aktualny zakres dostępu do środków produkcji, tj. maszyn, urządzeń, zaplecza materiałowego, pomieszczeń, które będą wykorzystywane przy planowanej działalności)*

*…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….*

|  |
| --- |
| **E. PROGNOZY FINANSOWE** |

**PROGNOZY FINANSOWE – RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT**

*Należy opracować prognozy finansowe proponowanej działalności na pierwsze pełne dwa lata działalności*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Rachunek zysków i strat** | | | |
| **Pozycja** | **Rok**  **2017** | **Rok**  **2018** | **Rok**  **2019** |
| **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