



Załącznik 3 Regulaminu przyznawania wsparcia

**Biznes plan  
dla Uczestników projektu w ramach**

**Działania 6.2**

**„Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”  
Priorytetu VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich  
Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013**

**ubiegających się o wsparcie w zakresie rozwoju przedsiębiorczości  
w ramach projektu „Czterdzieści Tysięcy Możliwości Na Podkarpaciu”**

Tytuł projektu/nazwa firmy:

.....



## Spis treści

<b>IDENTYFIKACJA WNIOSKODAWCY.....</b>	<b>3</b>
<b>KATEGORIA I - POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA.....</b>	<b>4</b>
1. PRODUKT.....	4
2. KLIENCI I RYNEK.....	4
3. PROMOCJA.....	5
4. GŁÓWNI KONKURENCI.....	5
5. ANALIZA OGRANICZEŃ.....	6
<b>KATEGORIA II. POTENCJAŁ I WYKSZTAŁCENIE UCZESTNIKA/-CZKI PROJEKTU.....</b>	<b>6</b>
1. IDENTYFIKACJA POTENCJAŁU WNIOSKODAWCY.....	6
<b>KATEGORIA III – ZNAJOMOŚĆ RYNKU I KONKURENCJI.....</b>	<b>8</b>
1. ANALIZA RYNKU.....	8
<b>2. Analiza SWOT.....</b>	<b>9</b>
<b>KATEGORIA IV – WYKONALNOŚĆ, OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA.....</b>	<b>9</b>
1. PRZEWIDYWANE WYDATKI WRAZ Z UZASADNIENIEM POD WZGLĘDEM EKONOMICZNO – FINANSOWYM.....	9
Opis planowanego przedsięwzięcia.....	9
2. WYKONALNOŚĆ EKONOMICZNO-FINANSOWA.....	11
Prognoza poziomu cen.....	11
Prognoza wielkości sprzedaży.....	11
Prognoza przychodów ze sprzedaży.....	11
Koszty.....	11
3. PROGNOZA FINANSOWA.....	12
Bilans /prognoza/.....	12
Rachunek zysków i strat.....	13
<b>KATEGORIA V – ROZWIĄZANIA ALTERNATYWNE.....</b>	<b>14</b>
<b>KATEGORIA VI – OPERATYWNOŚĆ I KOMPLETNOŚĆ.....</b>	<b>14</b>
<b>PODSUMOWANIE.....</b>	<b>14</b>





Wnioskodawca musi wypełnić wszystkie pola w biznes planie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, musi wpisać „nie dotyczy”, a w tabelach finansowych „0”. Pozostawienie pustych pól w dokumencie skutkować będzie odrzuceniem wniosku o przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości.

### Identyfikacja wnioskodawcy

Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa	
Proszę zaprezentować w skrócie przedsiębiorstwo, zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów/ świadczonych usług.	
Nazwa działalności	
Planowana data rozpoczęcia działalności	
Przedmiot i zakres działalności /zgodnie z PKD/	
Forma prawna działalności	
Deklarowane miejsce wykonywania działalności gospodarczej	
Wnioskodawca zamierza/nie zamierza zarejestrować się jako płatnik podatku VAT*.	
Wysokość łącznej kwoty wnioskowanych środków na rozwój przedsiębiorczości:	
Termin, w którym nastąpi pełne wykorzystanie środków przyznanych uczestnikowi projektu na rozwój przedsiębiorczości:	

\*Proszę wpisać właściwe



**Kategoria I - Pomysł na biznes – analiza marketingowa**

<b>1. Produkt</b>	
<b>Charakterystyka produktu/usługi</b>	
Charakterystyka produktu/usługi	
Na czym polega przewaga rynkowa produktu oferowanego przez wnioskodawcę? Dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem/usługą?	
Czy produkt/usługa będzie odznaczał się sezonowością? Jeśli tak, to jak będziesz starał się równoważyć jej niekorzystny wpływ?	
<b>2. Klienci i rynek</b>	
<b>Klienci</b>	
Proszę opisać klientów, do których skierowany jest produkt lub usługa, w jaki sposób zostali wybrani, czy firma nastawia się na klienta masowego, a może będzie tylko kilku większych odbiorców produktów/usług. Proszę udowodnić, że w każdym wybranym przez siebie przypadku taki rynek daje najlepsze z ekonomicznego punktu widzenia możliwości zbytu.	
Do kogo adresowana jest oferta? (Prosimy o możliwie precyzyjne określenie w oparciu o czytelne kryteria)	
Jakie są oczekiwania klientów w stosunku do oferowanego produktu? Czy najistotniejsza jest dla nich niska cena, wysoka jakość czy też inne czynniki?	
Ilu klientów Wnioskodawca zamierza pozyskać po zrealizowaniu przedsięwzięcia? (Uzasadnić)	
<b>Rynek</b>	
Czy produkt /usługa będą posiadały jakieś dodatkowe cechy w odniesieniu do wybranego segmentu rynku, czy też względem konkurentów? Jeśli tak	



proszę opisać je dokładnie oraz udowodnić, dlaczego właśnie takie pozycjonowanie produktu/usługi może odnieść sukces.	
Czy istnieją bariery wejścia na rynek? Czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, Know-how i patentów, koncesji?	
Czy rynek ma charakter rosnący (rozwojowy), stabilny czy malejący – proszę krótko opisać lokalne uwarunkowania.	

### 3. Promocja

#### Charakterystyka promocji

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

Przy użyciu, jakich narzędzi klienci będą informowani o produktach/usługach?

Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań, w ujęciu rocznym?  
(Wartości w okresie zgodnym z prognozą finansową).

### 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, czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością, lub też zarządzający mają 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?



## 5. Analiza ograniczeń

### Analiza ograniczeń i rozwiązań alternatywnych

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

<b>Organizacyjne</b>		
<b>Techniczne</b>		
<b>Czasowe</b>		
<b>Finansowe</b>		
<b>Prawne</b>		
<b>Inne</b>		

## Kategoria II. Potencjał i wykształcenie Uczestnika/-czki projektu

### 1. Identyfikacja potencjału wnioskodawcy

#### Wykształcenie i doświadczenie zawodowe wnioskodawcy

Proszę przedstawić swoje wykształcenia, doświadczenia zawodowe i dodatkowe umiejętności.

<b>Wykształcenie</b>	
<b>Doświadczenie zawodowe</b>	
<b>Znajomość języków obcych</b>	
<b>Umiejętność obsługi komputera</b>	
<b>Kursy i szkolenia</b>	



<b>Dodatkowe umiejętności</b>	
-------------------------------	--

<b>Personel</b>			
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 zatrudnienia personelu

<b>Przygotowanie do realizacji projektu i wykonane działania</b>			
Proszę opisać podjęte działania w celu realizacji przedsięwzięcia (promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku).			
W tabeli tej należy wyszczególnić majątek, który będzie stanowił własność przedsiębiorstwa, 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).			
Grunty (podać grunty, które będą stanowiły własność przedsiębiorstwa lub będą użytkowane na podstawie umów dzierżawy lub użyczenia)			
Lokalizacja	Powierzchnia	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa)	Szacowana wartość*
Budynki i budowle (podać budynki, które będą stanowiły własność przedsiębiorstwa lub będą użytkowane na podstawie umów najmu, użyczenia lub leasingu)			
Lokalizacja i przeznaczenie	Powierzchnia	Forma władania (własność, użyczenie, najem, leasing)	Szacowana wartość*
Maszyny i urządzenia (podać urządzenia, które będą stanowiły własność przedsiębiorstwa lub będą użytkowane na podstawie umów dzierżawy, użyczenia lub leasingu)			
Rodzaj (typ, producent, model)	Rok produkcji	Forma władania (własność, użyczenie,	Szacowana wartość*



		dzierżawa, leasing)	
Środki transportu (podać środki transportu, które będą stanowić własność przedsiębiorstwa lub będą użytkowane na podstawie umów najmu, użyczenia lub leasingu)			
Rodzaj (typ, producent, model)	Rok produkcji	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość*
Pozostałe środki trwałe i wartości niematerialne i prawne (wymienić najważniejsze, dla pozostałych podać szacunkowe wartości dla poszczególnych grup np. narzędzia czy meble)			
Rodzaj		Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa, leasing)	Szacowana wartość*
Środki użytkowane bezumownie – można tu wymienić środki użytkowane na potrzeby działalności gospodarczej np. pojazdy czy lokale należące do właścicieli.			

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

### Kategoria III – Znajomość rynku i konkurencji

#### 1. Analiza rynku

Należy scharakteryzować segment rynku, w którym funkcjonowało będzie przedsiębiorstwo - obowiązujące trendy, potencjał rozwojowy, czy rynek ma charakter rosnący stabilny czy malejący, a także opisać krótko lokalne uwarunkowania.	
<b>Znajomość sektora</b>	
<b>Dostawcy</b> Należy opisać głównych dostawców przedsiębiorstwa	
<b>Nabywcy</b> Proszę scharakteryzować potencjalnych nabywców/grupy nabywców produktów lub	





usług oraz ich szacunkową wielkość.	
<b>Konkurencja</b> Należy przeanalizować mocne strony i cechy, które wyróżniają produkty/usługi konkurencji, działającej na wybranym obszarze geograficznym, wskazując na aspekty, które budzą szczególne obawy odnośnie sukcesu własnej inicjatywy.	

## 2. Analiza SWOT

Należy wymienić mocne i słabe strony przedsięwzięcia, opisać w jaki sposób mogą pomagać lub przeszkadzać w odniesieniu sukcesu. Ponadto należy doprecyzować, jakie czynniki mogą, odpowiednio hamować lub sprzyjać sukcesowi zaplanowanej działalności gospodarczej.

Czynniki pozytywne	Czynniki negatywne	
MOCNE STRONY	SŁABE STRONY	
		<b>Czynniki wewnętrzne</b>
SZANSE	ZAGROŻENIA	
		<b>Czynniki zewnętrzne (otoczenie)</b>

### Kategoria IV – Wykonalność, opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia

#### 1. Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem pod względem ekonomiczno – finansowym

##### Opis planowanego przedsięwzięcia

Należy przedstawić zakres planowanego przedsięwzięcia (np. budowa, modernizacja budynków, zakup maszyn i urządzeń, zagospodarowanie terenu, itp.) oraz wskazać, jakie efekty ono przyniesie (np. wzrost sprzedaży, obniżka kosztów, podniesienie jakości, itp.). W pkt. I-II należy odnieść się do całokształtu działań, wskazując na udział w nim kosztów kwalifikowanych a w III jedynie do kosztów kwalifikowanych (planowanych do poniesienia w ramach dotacji). W pkt. III należy przedstawić szczegółowe zestawienie towarów lub usług, które przewidywane są do zakupu w ramach realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej.



I. Uzasadnienie przedsięwzięcia:		
II. Zakres przedsięwzięcia (wymienić planowane działania wraz z uzasadnieniem, wskazując <u>wszystkie</u> planowane nakłady):		
III. Rodzaj działania / kosztów*	Uzasadnienie	Koszty z VAT (PLN)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
<b>RAZEM (PLN):</b>		

\* Punkt III podlega monitorowaniu przez Beneficjenta



## 2. Wykonalność ekonomiczno-finansowa

### Prognoza poziomu cen

Proszę przedstawić planowaną wielkość cen w poszczególnych latach

Produkt / grupa asortymentowa	j.m.	Obecnie <sup>1</sup>	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ....)	Kolejny rok (na dzień 31 grudnia ....)
1.				
2.				
...				
Proszę uzasadnić prognozę cen				

### 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	j.m.	Obecnie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ....)	Kolejny rok (na dzień 31 grudnia ....)
1.				
2.				
...				
Proszę uzasadnić podaną wyżej prognozę (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 Cena jednostkowa (zł/szt., kg, itp.)	Obecnie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ....)	Kolejny rok (na dzień 31 grudnia ....)
1			
2			
....			
Ogółem			

### Koszty

Należy określić koszty związane z działalnością w kolejnych latach.

Wyszczególnienie	Obecnie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ....)	Kolejny rok (na dzień 31 grudnia ....)
Zużycie materiałów			
Zużycie energii			
Wynagrodzenia			

<sup>1</sup> Dzień złożenia Biznes planu.



Narzuty na wynagrodzenia.			
Usługi obce			
Amortyzacja			
Pozostałe koszty			
Wartość sprzedanych towarów			
<b>RAZEM</b>			
łącznie wartość środków trwałych amortyzowanych jednorazowo w okresie realizacji projektu:			
Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:			

### 3. Prognoza finansowa

#### Bilans /prognoza/

Bilans przedstawia zasoby przedsiębiorstwa oraz źródła ich finansowania.

Aktywa muszą równać się pasywowom.

<i>Aktywa</i>	<i>Na dzień...</i>	<i>Rok po zakończeniu realizacji projektu (31 grudnia)</i>
<b>AKTYWA TRWAŁE (A do H):</b>		
A/ wartości niematerialne i prawne		
B/ grunty		
C/ budynki i budowle		
D/ maszyny i urządzenia		
E/ środki transportu		
F/ inwestycje rozpoczęte		
G/ pozostały majątek trwały		
H/ długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		
<b>AKTYWA OBROTOWE (I do M):</b>		
I/ zapasy		
J/ należności		
K/ środki pieniężne		
L/ pozostały majątek obrotowy		
M/ krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		
<b>AKTYWA RAZEM</b>		
<i>Pasywa</i>	<i>Na dzień...</i>	<i>Rok po zakończeniu realizacji projektu (31 grudnia)</i>
<b>KAPITAŁY WŁASNE (N do P)</b>		
N/ kapitał własny		
O/ zyski/straty z lat ubiegłych		
P/ wynik finansowy roku obrotowego		
<b>ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA (R do Y)</b>		
R/ Rezerwy na zobowiązania		
S/ Kredyty i pożyczki długoterminowe		



T/ Pozostałe zobowiązania długoterminowe		
U/ zobowiązania z tytułu dostaw i usług		
W/pozostałe zobowiązania krótkoterminowe		
X/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe		
Y/ rozliczenia międzyokresowe i PPO		
<b>PASYWA RAZEM</b>		

#### Rachunek zysków i strat

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

Wyszczególnienie	Obecnie	Rok realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ....)	Rok po realizacji inwestycji (na dzień 31 grudnia ....)
Przychody ze sprzedaży produktów/usług			
Przychody ze sprzedaży towarów			
Pozostałe przychody (dotacja)			
Zużycie materiałów i energii			
Wynagrodzenia			
Narzuty na wynagrodzenia.			
Usługi obce			
Amortyzacja			
Pozostałe koszty			
Wartość sprzedanych towarów			
<b>Zysk projektu</b>			

#### Źródła finansowania

Proszę poniżej przedstawić źródła finansowania przedsięwzięcia oraz finansowanie działalności w pierwszych 2 latach funkcjonowania.



**Kategoria V – Rozwiązania alternatywne**

Propozycje rozwiązań alternatywnych w kontekście zidentyfikowanych ograniczeń związanych z wykonalnością przedsięwzięcia	
<b>Rozwiązania alternatywne</b>	

**Kategoria VI – Operatywność i kompletność**

Należy w sposób dokładny i przejrzysty opisać planowane przedsięwzięcie	
<b>Przejrzystość, prostota, zrozumiałość założeń</b>	
<b>Całościowość opisu przedsięwzięcia</b>	

**Podsumowanie**

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

**Podpisy w imieniu wnioskodawcy:**

**Imię i nazwisko**

**Data, miejscowość**

.....

.....

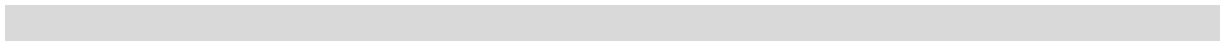


**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Wojewódzki Urząd Pracy  
w Rzeszowie

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Czterdzieści Tysięcy Możliwości**  
Na Podkarpaciu

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej  
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

 *im. Hetmana Jana*  
**FUNDACJA TARNOWSKIEGO**