

BIZNESPLAN

1. DANE WNIOSKODAWCY	
1.1 PODSTAWOWE DANE	
Nazwisko i imiona	
PESEL	
Data i miejsce urodzenia	
Adres zamieszkania	
Telefon	
E-mail	
1.2 ŻYCIORYS ZAWODOWY WNIOSKODAWCY	
Wykształcenie	
Kursy i szkolenia	
Doświadczenie zawodowe	
Dodatkowe umiejętności	
Ocena stanu przygotowań do podjęcia działalności gospodarczej	

2. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA		
2.1 PRZEDMIOT PRZEDSIĘWZIĘCIA – KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA, PRZEDMIOT I ZAKRES		
2.2 POWÓD REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA – UZASADNIENIE/MOTYWACJA DO PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ		
2.3 DANE UZUPEŁNIAJĄCE		
1. Planowana data rozpoczęcia działalności:		
2. Rodzaj działalności:		
Handel <input type="checkbox"/>	Produkcja <input type="checkbox"/>	Usługi <input type="checkbox"/>

3. Przedmiot i zakres działalności (wg nr PKD) Działalność podstawowa nr PKD ... opis... Inna działalność nr PKD ... opis...	
4. Forma organizacyjno – prawna działalności	
5. Lokalizacja przedsięwzięcia:	Powiat:..... Gmina: :.....
6. Wysokość łącznej kwoty wnioskowanych środków na rozwój przedsiębiorczości	

3. PLAN SPRZEDAŻY I MARKETINGU	
3.1 OPIS PRODUKTU/USŁUGI	
1. Opisz produkt/usługę, która będzie stanowiła przedmiot działalności	
2. Wskaż unikalne cechy produktu/usługi oraz szczególne plusy czy zalety.	
3.2 ANALIZA RYNKU	
1. Zidentyfikuj klientów docelowych	
2. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport?	
3. Czy dokonano analizy potrzeb klientów? Jeśli tak, w jaki sposób?	
3.3 KONKURENCJA	
1. Wymień głównych konkurentów	
2. Porównaj swoje produkty/usługi do produktów/usług oferowanych przez konkurentów	

3. Charakterystyka konkurencji:

3.4 SPRZEDAŻ

1. W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?
(określ i uzasadnij wybór planowanych kanałów sprzedaży)

2. Formy sprzedaży (sprzedaż gotówkowa/ z odroczonym terminem płatności/rabaty)

3. Opisz politykę ściągania należności

3.5 PROMOCJA

1. Sposób pozyskania i dotarcia do klientów

2. Uzasadnij i opisz formy stosowanej promocji (radio, broszury, pokazy, itp.)

3.6 CENA

1. Przedstaw w formie tabelarycznej kalkulację ceny dla każdego produktu lub usługi

2. Przedstaw metodologię i uzasadnienie dla określonych cen poszczególnych produktów/usług

3.7 PROGNOZA SPRZEDAŻY

Przedstaw w formie tabelarycznej szacowaną wielkość sprzedaży. Należy podać przewidywaną wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach, itp.) produktów/usług w kolejnych okresach przy uwzględnieniu cen z pkt 3.6.1

4. PLAN INWESTYCYJNY

4.1 OPIS AKTUALNIE POSIADANYCH ZASOBÓW

Rodzaj zasobu (pomieszczenia, maszyny, urządzenia)	Opis (w tym wskazanie parametrów technicznych lub jakościowych)	Koszt (PLN)
1.		
n		

4.2 OPIS PLANOWANEJ INWESTYCJI

Przedmiot zakupu	Opis (w tym wskazanie parametrów technicznych lub jakościowych)	Źródło pokrycia zakupu (dotacja, wkład własny, inne, jakie?)	Koszt (PLN)
1.			
n			
RAZEM (PLN):			

4.3 ZAKRES INWESTYCJI

Przedmiot zakupu	liczba (jedn. miary)	Termin zakupu	Cena jednostkowa	Wartość (liczba x cena jednostkowa)
1.				
n				
RAZEM koszty rozpoczęcia działalności (PLN):				

4.4 DOSTAWCY

Wymień głównych dostawców	
---------------------------	--

4.5 ZASOBY LUDZKIE

Określ planowaną do zatrudnienia liczbę pracowników, opisz stanowiska pracy oraz niezbędne kwalifikacje	
---	--

Opisz sposób rekrutacji	
4.6 WYMOGI FORMALNO-PRAWNE	
Czy planowane przedsięwzięcie wymaga spełnienia wymogów formalnych i prawnych, np. ze względu na ochronę środowiska czy konieczność uzyskania zezwoleń lub koncesji? Jeśli tak wymień je, opisz oraz określ czy są spełnione lub kiedy będą spełnione	

5.PLAN FINANSOWY			
5.1 UPROSZCZONY BILANS			
Bilans przedstawia zasoby przedsiębiorstwa oraz źródła ich finansowania. Format wymaganego bilansu jest uproszczony. Aktywa muszą równać się pasywowom.			
<i>Aktywa</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>
MAJĄTEK TRWAŁY (A do G):			
A/ wartości niematerialne i prawne			
B/ grunty			
C/ budynki i budowle			
D/ maszyny i urządzenia			
E/ inwestycje rozpoczęte			
F/ długoterminowe papiery wartościowe			
G/ pozostały majątek trwały			
MAJĄTEK OBROTOWY (H do K):			
H/ należności i roszczenia			
I/ zapasy			

J/ środki pieniężne			
K/ pozostały majątek obrotowy			
AKTYWA RAZEM (MAJĄTEK TRWAŁY I OBROTOWY)			
Pasywa	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>
PASYWA DŁUGOTERMINOWE (L do N)			
L/ fundusze własne			
M/ zobowiązania długoterminowe (bez kredytów i pożyczek)			
N/ kredyty i pożyczki długoterminowe			
PASYWA KRÓTKOTERMINOWE (O do R)			
O/ zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów i pożyczek)			
P/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe			
R/ pozostałe pasywa			
PASYWA RAZEM (DŁUGO- I KRÓTKOTERMINOWE):			

5.2 RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

<i>Pozycja</i>	<i>Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>
PRZYCHODY (brutto)			
1.1. z działalności handlowej			
1.2. z działalności produkcyjnej			
1.3. z działalności usługowej			
1.4. spłaty należności			

1.5. inne (np. środki otrzymane w ramach Działania 6.2/Poddziałania 8.1.2)			
1. RAZEM PRZYCHODY			
KOSZTY (brutto)			
2.1 zakupy towarów			
2.2 zakupy surowców/ materiałów			
2.3 wynagrodzenie pracowników			
2.4 narzuty na wynagrodzenia			
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. RAZEM KOSZTY			
3. Zmiany stanu produktów (+/-)			
4. KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW			
5. ZYSK BRUTTO (1-4)			

6. PODATEK DOCHODOWY			
7. ZYSK NETTO (5-6)			

Podpis:
Imię i nazwisko:

Data, miejscowość