



Fundusze Europejskie
dla Małopolski



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



MAŁOPOLSKA

Załącznik nr 1

WZÓR BIZNESPLANU

W sytuacji gdy dokument jest składany papierowo musi być podpisany oraz parafowany na każdej stronie przez Uczestnika projektu.

Uczestnik projektu musi wypełnić wszystkie pola w biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”

Tytuł projektu

NR BIZNESPLANU

I. DANE UCZESTNIKA

Dane osobowe	
1. Nazwisko i imię	
2. Adres zamieszka, telefon, e-mail	
3. Adres do korespondencji	
4. Wykształcenie zawod	
5. PESEL/NIP	
6. Informacja o wcześniej prowadzonej działalności gospodarczej:* - rodzaj działalności gospodarczej, - okres prowadzenia działalności gospodarczej, - przyczyny rezygnacji. (*) jeśli dotyczy	
7. 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.).	
8. Zaciągnięte kredyty, pożyczki oraz zobowiązania z tytułu wykupu wierzytelności: - rodzaj zobowiązań, wobec jakiego podmiotu wysokość zadłużenia na dzień, - sposób spłaty zobowiązania, - termin spłaty/wygaśnięcia zobowiązania, - sposób zabezpieczenia.	
9. Poręczenia udzielone przez Wnioskodawcę: - z jakiego tytułu, - kwota, - na rzecz, - obowiązuje do, - inne zobowiązania (np. weksle, alimenty, zaległości podatkowe i inne - proszę wymienić).	

II.OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Opis planowanego przedsięwzięcia	
1. Planowana data rozpoczęcia działalności	
2. Nazwa i rodzaj działalności w rozumieniu Ustawy z dnia 6 marca 2018 Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2023 r. poz. 221).	
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. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia: - nazwa działalności, - opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia (przedmiot i zakres działalności), - motywy założenia przedsiębiorstwa, - uzasadnienie wyboru branży.	
8. 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.	
9. Posiadane środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej: - maszyny i urządzenia (należy wymienić), - środki transportu (należy wymienić), - inne (należy wymienić).	
10. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności?	
11. Wysokość łącznej kwoty wnioskowanych środków na założenie własnej działalności gospodarczej	

12. Czy wnioskodawca będzie płatnikiem podatku od towarów i usług (VAT) ¹	
13. Termin, w którym nastąpi pełne wykorzystanie środków przyznanych uczestnikowi projektu na założenie własnej działalności gospodarczej	

III. Pomysł na biznes - analiza marketingowa

1. Opis produktu/usługi	
Opis funkcjonalny produktu / usług (podstawowe cechy, zastosowanie, forma świadczenia/ sprzedaży).	
Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług (krótka charakterystyka wskazująca kim będą nabywcy produktów i usług czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenie było opłacalne). Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).	
Możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty, jak i samej firmy w perspektywie 2 lat.	
Do kogo adresowana jest oferta?	
Jakie są oczekiwania i potrzeby 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)	
2. Klienci i charakterystyka rynku	
<p>Klienci 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.</p>	

¹ Przekreślić zapis, jeżeli projekt jest poniżej 5 mln Euro. W przypadku projektów powyżej 5 mln Euro, uczestnik projektu ma obowiązek uzupełnić to pole.

3. Rynek

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.

Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?

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.

4. Dystrybucja i promocja

Proponowane sposoby wejścia na rynek (jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług).

W jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach? Proszę opisać formę promocji / reklamy?

Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań w pierwszym roku prowadzenia działalności?

Jakie będą przewidziane formy płatności (przelew, gotówka, karta)?

5. Główni konkurenci

Proszę o porównanie Wnioskodawcy i głównych konkurentów, z którymi będziesz rywalizował. W ocenie proszę uwzględnić cechy takie jak potencjał przedsiębiorstwa, pozycja i udział w rynku, wysokość cen, jakość produktów dystrybucji i promocji.

Nazwa	Opis

6. Strategia konkurencji

Proszę zaprezentować i uzasadnić skuteczność strategii konkurowania, czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością, lub też Wnioskodawca ma inny pomysł na zdystansowanie konkurencji. Dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna? Proszę wskazać, jakim potencjałem dysponuje konkurencja i czy Wnioskodawca spodziewa się podjęcia przez konkurencję działań, które mogą mieć istotny wpływ na funkcjonowanie jego firmy?

IV. Potencjał wnioskodawcy

1. Wykształcenie i doświadczenie zawodowe wnioskodawcy

Proszę przedstawić swoje wykształcenia, doświadczenia zawodowe i dodatkowe umiejętności potwierdzone odpowiednimi dokumentami poświadczającymi posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji.

W przypadku spółki cywilnej należy niniejszą tabelę skopiować dla każdego ze współników.

Wykształcenie	
Doświadczenie zawodowe	
Znajomość języków obcych	
Umiejętność obsługi komputera	
Kursy i szkolenia	
Dodatkowe umiejętności	

2. Przygotowanie do realizacji przedsięwzięcia i wykonane działania

Proszę opisać podjęte działania w celu realizacji przedsięwzięcia (promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku).

W tabeli tej należy wyszczególnić majątek, który będzie wykorzystywany przez przedsiębiorstwo:

- należy wskazać środki użytkowane bezumownie (np. pojazdy czy lokale należące do właścicieli, które zostaną wykorzystane na potrzeby działalności gospodarczej),
- należy wskazać majątek, który będzie używany w firmie na podstawie umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie zakupiony/ wynajęty/ wdzierżawiony itp. w ramach dotacji), jakie działania zostały podjęte w celu ich pozyskania.

V. Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia

1. Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem

Opis planowanego przedsięwzięcia		
<p>W pkt. I należy przedstawić cały 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.).</p> <p>W pkt. II należy przedstawić zestawienie towarów lub usług, które są przewidywane są do zakupienia w celu realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej i podaniem źródeł wyceny.</p>		
I. Uzasadnienie przedsięwzięcia		
II. Koszty uruchomienia przedsięwzięcia	Uzasadnienie²	Kwota i źródło przyjętej wartości³
1.		
2.		
RAZEM (PLN):		

² Należy wskazać minimalne parametry techniczne planowanych do zakupu towarów lub minimalny zakres usługi będącej przedmiotem zakupu)

³ Należy podać źródło wskazanej wysokości kosztu, np. odesłanie do strony internetowej, cennika producenta.

2. Źródła finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia

Źródło finansowania kosztów	Kwota (PLN)	Komentarz
1. Bezzwrotne środki finansowe na podjęcie działalności gospodarczej		
2. Środki własne		
3. Inne źródła (np. darowizna, kredyt, pożyczka)		
RAZEM⁴ (PLN):		

3. Wykonalność ekonomiczno-finansowa

Prognoza przychodów z planowanej działalności

Lp.	Produkt/ usługa	Rocznie w I roku działalności		Rocznie w II roku działalności		Rocznie w III roku działalności	
		Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży
1.							
2.							
SUMA:							

Uzasadnienie

Proszę uzasadnić przyjęte założenia sprzedaży i przewidywanych przychodów ze sprzedaży produktów/usług.

⁴ Kwota powinna być zgodna z Tab. 1 Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem - Razem (PLN)

Prognoza kosztów z planowanej działalności

Lp.	Kategoria kosztów	Rocznie w I roku działalności	Rocznie w II roku działalności	Rocznie w III roku działalności
1.	Zużycie materiałów			
2.	Zużycie energii			
3.	Wynagrodzenia			
4.	Narzuty na wynagrodzenia			
5.	Usługi obce			
6.	Amortyzacja, w tym jednorazowa amortyzacja			
7.	Pozostałe koszty			
8.	Wartość sprzedanych towarów			
SUMA:				
Uzasadnienie⁵:				

⁵ Proszę opisać założenia dla wykazanych pozycji kosztowych

4. Prognoza finansowa

Rachunek zysków i strat				
Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane bazując na wskazanych wcześniej przychodach i kosztach				
Lp.	Pozycja	Rocznie w I roku działalności	Rocznie w II roku działalności	Rocznie w III roku działalności
1.	Przychody ze sprzedaży produktów			
2.	Przychody ze sprzedaży usług			
3.	Przychody ze sprzedaży towarów			
4.	Zużycie materiałów i energii			
5.	Wynagrodzenia			
6.	Narzuty na wynagrodzenia			
7.	Usługi obce			
8.	Amortyzacja			
9.	Pozostałe koszty			
10.	Wartość sprzedanych towarów			
	Zysk operacyjny:			
Komentarz do ujęcia liczbowego:				

ZAŁĄCZNIKI:

- a) potwierdzenie skorzystania z usługi szkoleniowej, co najmniej w wymiarze 80%,
- b) oświadczenie o wysokości otrzymanej pomocy de minimis w bieżącym roku podatkowym i okresie poprzedzających go 2 lat podatkowych wraz z zaświadczeniami dokumentującymi jej otrzymanie / lub oświadczenie o nieotrzymaniu pomocy de minimis,
- c) formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis,
- d) szczegółowe zestawienie towarów i usług przewidzianych do zakupu w ramach realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej (w kwotach brutto, bez wyszczególniania kwoty podatku VAT),
- e) dokumenty poświadczające posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji,
- f) zbiór oświadczeń/ zaświadczeń:
 - oświadczenie o niezaleganiu ze składkami na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz o niezaleganiu z uiszczaniem podatków (dotyczy wyłącznie UP, którzy posiadali zarejestrowaną działalność gospodarczą w okresie dłuższym niż 12 miesięcy przed przystąpieniem do projektu oraz osób, które prowadziły działalność poza terytorium Polski),
 - oświadczenia o niekorzystaniu równolegle z innymi środkami publicznymi, w tym zwłaszcza środków Funduszu Pracy, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, o braku podwójnego finansowania z FST (np. z programu Śląskiego), środków oferowanych w ramach EFS+, EFRR oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2021-2027 na pokrycie tych samych wydatków związanych z podjęciem i prowadzeniem działalności gospodarczej,
 - zaświadczenie o niekaralności za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu w rozumieniu ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks Karny oraz korzystaniu w pełni z praw publicznych i posiadaniu pełnej zdolności do czynności prawnych,
 - oświadczenie o braku zobowiązań z tytułu zajęć sądowych i administracyjnych i nietoczeniu się przeciwko UP postępowania sądowego, egzekucyjnego lub windykacyjnego dotyczącego niespłaconych zobowiązań,
 - oświadczenie potwierdzające, że działalność gospodarcza, na którą uczestnik projektu otrzymuje środki nie była prowadzona wcześniej przez członka rodziny,

z wykorzystaniem zasobów materialnych (pomieszczenia, sprzęt itp.)
stanowiących zaplecze dla tej działalności.

Ponadto do biznesplanu załącza się następujące dokumenty wymagane od przedsiębiorcy w przypadku zarejestrowania działalności przed złożeniem biznesplanu:

g) wydruk z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej lub dokument poświadczający wpis do Krajowego Rejestru Sądowego lub dokument potwierdzający prowadzenie działalności na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalności adwokackiej, komorniczej), wydany nie wcześniej niż 1 miesiąc przed dniem złożenia biznesplanu,

h) dokument potwierdzający status wspólników spółki założonej w ramach projektu np. kopia umowy spółki (jeśli dotyczy).

Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem:

.....
miejsowość, data

.....
podpis wnioskodawcy - uczestnika projektu