

Załącznik nr 2 do Regulaminu Przyznawania Dotacji Na Utworzenie Miejsc Pracy

BIZNESPLAN

DLA POMYSŁU NA PRZEDSIĘBIORSTWO SPOŁECZNE

Oś Priorytetowa 9 Włączenie społeczne
Działanie 9.3. Rozwój ekonomii społecznej w regionie
Poddziałanie 9.3.1. Wsparcie sektora ekonomii społecznej – projekty konkursowe

Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020

CZĘŚĆ I. DANE WNIOSKODAWCY

I.1 PODSTAWOWE DANE

Dane Grupy Inicjatywnej/PS/PES <i>Nazwa, adres, nr telefonu, fax, adres e-mail</i>	
--	--

1.2 DANE DODATKOWE

Ilość planowanych do utworzenia miejsc pracy dla osób wymienionych w § 1 ust. 4 regulaminu.		
Lp.	Imiona i Nazwisko	Planowane stanowisko
1		
2		
3		
4		
5		

CZĘŚĆ II. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

BIZNESPLAN

Dokument ten musi być podpisany oraz parafowany na każdej stronie przez Wnioskodawcę.

1) CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Opis planowanego przedsięwzięcia (max. 2500 znaków)	
1. Data rozpoczęcia działalności	
2. Miejsce prowadzenia działalności	
3. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia - opis działalności (przedmiot i zakres) - opis produktów / usług - charakterystyka potencjalnych odbiorców produktów lub usług oraz sposoby dotarcia do odbiorców - charakterystyka rynku i konkurencji - opis możliwej wariantowości przedsięwzięcia - innowacyjność	
4. Charakterystyka działalności reintegracyjnej	
5. Posiadane środki finansowe/techniczne/ potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej (w tym lokal)	
6. Posiadane zaplecze kadrowe, które będą brać udział w prowadzeniu PS, poza osobami na które Wnioskodawca ubiega się o dotację.	

CZĘŚĆ III. PLAN MARKETINGOWY

III.1. Opis produktu/usługi

Proszę opisać produkt/usługę. (max. 1000 znaków)	
1. Proszę opisać produkt/usługę.	
2. Proszę zdefiniować rynek dla oferowanego produktu/usługi.	
3. Proszę opisać w jaki sposób produkt/usługa różni się od oferowanych przez konkurentów.	

III.2. Charakterystyka rynku (max. 2500 znaków)

Rynek	
Proszę wypełnić poniższą tabelę podając, gdzie i w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż	
1. Kim są nabywcy produktów i usług, do kogo produkt będzie adresowany?	
2. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług?	
3. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy lub eksport? Proszę określić geograficzny rynek docelowy.	
4. Czy popyt na produkt/ usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	
5. Proszę ocenić potencjalne ryzyko związane z wejściem na dany rynek	

III.3. Konkurencja na rynku (max. 1000 znaków)

Proszę wskazać głównych konkurentów i opisać ich przewidywaną reakcję na pojawienie się nowego konkurenta i wprowadzenie produktu/usługi na rynek.				
1. Proszę podać możliwie szczegółowe dane o głównych konkurentach. Proszę dokonać oceny ich produktów/usług w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu. Należy wstawić oceny w kolumnach 2-4 oraz wyliczyć średnią wartość w kolumnie 5.				
1. Nazwa	2. Jakość	3. Cena	4. Reklama / promocja	5. Średni wynik punktowy
Oferta wnioskodawcy				
Konkurent 1				
Konkurent N				
2. Proszę opisać potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania				
3. Proszę ocenić możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu (należy uwzględnić możliwości kadrowe oraz sytuację na rynku)				

III.4. Dystrybucja i promocja (max. 1000 znaków)

Dystrybucja i promocja Proszę opisać w jaki sposób będzie odbywać się dystrybucja produktów i usług, za pomocą jakich działań promocyjno-reklamowych klienci będą informowani o produktach i usługach.

III.5. Cena (max. 500 znaków)

Cena

Proszę opisać w jaki sposób będzie kształtowana polityka cenowa, biorąc pod uwagę, że wielkość obrotu będzie od niej uzależniona.

Proszę wyjaśnić planowany poziom cen poszczególnych produktów/usług.

Jeśli cena będzie zmienna w poszczególnych okresach (miesiącach) należy to szczegółowo opisać.

III.6. Prognoza sprzedaży (max. 500 znaków)

Prognoza sprzedaży

Proszę oszacować wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach) w ujęciu miesięcznym.

Jeśli wielkość sprzedaży będzie zmienna w poszczególnych okresach (miesiącach) należy to szczegółowo opisać.

III.7. Analiza SWOT (max. 500 znaków)

Analiza SWOT – proszę opisać bieżącą sytuację przedsiębiorstwa dokonując analizy mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń dla jego funkcjonowania

Mocne strony to przykładowo: znacząca pozycja na rynku; wystarczające zasoby; duża zdolność konkutowania; dobra opinia wśród klientów; zdolność do korzystania z efektu doświadczeń; przemyślane strategie funkcjonalne(marketingowa, finansowa, produkcyjna, dotycząca zasobów ludzkich oraz badawczo-rozwojowa); dysponowanie unikalną technologią; nowoczesnym i wydajnym parkiem maszynowym; nowoczesnym zapleczem budowlanym; dysponowanie przewagą kosztową; zdolnością do innowacji produktowych; doświadczoną kadrą kierowniczą itp.

Słabe strony to przykładowo: brak jasno wytyczonej strategii; słaba pozycja konkurencyjna; brak środków na rozwój; niska rentowność działalności; brak liderów wśród kadry kierowniczej; brak kluczowych umiejętności; zapóźnienie techniczne i technologiczne; zły wizerunek firmy; słaby poziom marketingu; koszt jednostkowy wyższy od głównych konkurentów; przestarzały park maszynowy, biurowy i produkcyjny, niewykorzystane moce produkcyjne, duża fluktuacja kadr itp.

Szanse to przykładowo: pojawienie się nowych grup klientów; wejście na nowe rynki; możliwość poszerzenia asortymentu; możliwość dywersyfikacji wyrobów; możliwość podjęcia produkcji wyrobów komplementarnych; integracja pozioma bądź pionowa; ograniczona rywalizacja w sektorze; szybszy wzrost rynku; korzystne zmiany podatkowe bądź prawne itp.

Zagrożenia to przykładowo: możliwość pojawienia się lub pojawienie się nowych konkurentów; wzrost sprzedaży substytutów naszych produktów; wolniejszy wzrost rynku; niekorzystne rozwiązania systemowe(prawne i polityczne); wzrost obciążeń podatkowych; podatność firmy na regresję i wahania koniunktury; wzrost siły przetargowej nabywców lub dostawców; zmiana potrzeb i gustów nabywców; niekorzystne zmiany demograficzne, niska dostępność wykwalifikowanej siły roboczej itp.

Czynniki wewnętrzne	
Silne strony	Słabe strony
Czynniki zewnętrzne	
Szanse	Zagrożenia

CZĘŚĆ IV. PLAN INWESTYCYJNY

IV.1. Opis planowanej inwestycji

Należy przedstawić zakres planowanej inwestycji (np. zakup maszyn i urządzeń itp.). W pkt. 1-2 należy odnieść się do całości działań a w 3 jedynie do kosztów kwalifikowalnych.		
1. Uzasadnienie inwestycji		
2. Zakres inwestycji (wymienić planowane działania wraz z uzasadnieniem, wskazując wszystkie planowane nakłady):		
Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty (PLN)
1.		
n.		
RAZEM (PLN):		
3. Wymienić jedynie koszty kwalifikowalne w ramach działań do zrealizowania		
Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty (PLN)
1.		
n.		
RAZEM (PLN):		

IV.2. Opis planowanego wydatkowania wsparcia pomostowego (jeśli dotyczy zgodnie z regulaminem)

Należy przedstawić zakres planowanych wydatków		
1. Uzasadnienie wydatków		
2. Wymienić jedynie koszty kwalifikowalne w ramach działań do zrealizowania		
Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty (PLN)
1.		
n.		
RAZEM (PLN):		

IV.3. Aktualne posiadane zasoby

Proszę określić aktualnie posiadane (nie wymienione w tabeli IV.1.) zasoby niezbędne do prowadzenia działalności – np. maszyny, urządzenia, pomieszczenia			
1. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować do planowanej działalności?			
2. Proszę opisać w/w pomieszczenia (wielkość powierzchni, lokalizacja, warunki itp.)			
3. Proszę określić zasoby techniczne	Rodzaj maszyny / urządzenia	Rok produkcji	Szacunkowa wartość

IV.4. Informacja o planowanej inwestycji

1. Jak będzie wyglądał proces techniczny produkcji lub oferowania usług w przypadku planowanej inwestycji.	
2. Proszę podać specyfikację techniczną lub jakościową planowanych do zakupu towarów lub usług oraz uzasadnić, że jest ona adekwatna do wymagań przedsięwzięcia.	

IV.5. Wysokość łącznej kwoty wnioskowanych środków

	KWOTA wydatków ogółem	W tym:	
		w ramach wnioskowanej kwoty	w ramach środków własnych i innych źródeł
Środki na podjęcie działalności gospodarczej (dotacja)			
Środki na prowadzenie działalności gospodarczej (wsparcie pomostowe)			

Podatek od towarów i usług (VAT) jest wydatkiem kwalifikującym się do objęcia wsparciem, jeśli zgodnie z odrębnymi przepisami krajowymi Beneficjentowi pomocy nie przysługuje prawo jego późniejszego zwrotu lub odliczania od należnego podatku od towarów i usług.

CZĘŚĆ V. SYTUACJA FINANSOWA

V.1. Uproszczony bilans

Bilans ma obejmować stan na koniec roku w którym podj pełny rok (n) oraz prospekcję na kolejne 2 lata, bądź odpowiednio dłużej tak aby objąć pełen rok bilansowy po zakończeniu operacji. W tym ostatnim przypadku należy dodać odpowiednią liczbę kolumn			
WYSZCZEGÓLNIENIE	r. (n)	r. (n+1)	r. (n+2)
I. Majątek trwały			
1. Grunty własne			
2. Budynki i budowle			
3. Maszyny i urządzenia			
4. Środki transportu			
5. Inne składniki			
II. Majątek obrotowy			
1. Zapasy			
- materiały			
- produkty gotowe			
- produkcja niezakończona			
- inne			
2. Należności			
3. Środki pieniężne:			
- w kasie			
- na rachunku bankowym			
4. Rozliczenia międzyokresowe czynne			
RAZEM AKTYWA (I+II)			
Kapitał stały			
1. Kapitał własny			
w tym wynik finansowy			
2. Rezerwy			
3. Kredyty i pożyczki długoterminowe			
II. Zobowiązania krótkoterminowe			
1. Kredyty i pożyczki krótkoterminowe			
2. Zobowiązania z tyt. dostaw i usług			
3. Inne zobowiązania			
4. Rozliczenia międzyokresowe bierne			
RAZEM PASYWA (I+II)			

V.2. Planowane przychody

L.P.	Produkt / usługa	Kwartał I		Kwartał II		Kwartał III		Kwartał IV		Kwartał V	
		Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży
	SUMA										
	Uzasadnienie zmian										

Komentarz do ujęcia liczbowego

.....

.....

.....

V.3. Planowane koszty

POZYCJA / KWARTAŁ	Kwartał I	Kwartał II	Kwartał III	Kwartał IV	Kwartał V
A. Koszty działalności operacyjnej					
I. Amortyzacja					
II. Zużycie materiałów i energii					
- energia elektryczna					
- paliwo					
- surowce					
- materiały biurowe					
III. Usługi obce					
- rozmowy telefoniczne					
- najem					
- usługi księgowe					

IV. Podatki i opłaty					
V. Wynagrodzenia					
VI. Ubezpieczenia społeczne					
VII. Pozostałe koszty rodzajowe					
- reklama					
- ubezpieczenie					
- podróże służbowe					

V.4. Rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat ma obejmować rok podjęcia działalności gospodarczej (n) oraz perspektywę na kolejne 2 lata.			
Wyszczególnienie	r. (n)	r. (n+1)	r. (n+2)
A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi			
I. Przychody ze sprzedaży produktów			
II. Zmiana stanu produktów			
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby			
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów			
B. Koszty działalności operacyjnej			
I. Amortyzacja			
II. Zużycie materiałów i energii			
III. Usługi obce			
IV. Podatki i opłaty			
V. Wynagrodzenia			
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia			
VII. Pozostałe koszty			
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów			
C. Zysk (dochód) ze sprzedaży (A-B)			
D. Pozostałe przychody operacyjne			
E. Pozostałe koszty operacyjne			
F. Zysk (dochód) z działalności operacyjnej (C+D-E)			

Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym podpisem

Podpis wnioskodawcy:

Data , miejscowość