Załącznik nr 3

**„Postaw na BIZNES”**

Wzór BIZNESPLANU

 **SPIS TREŚCI**

[1. IDENTYFIKACJA POMYSŁODAWC](#_Toc130553360)ów

[2. POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA](#_Toc130553361)

2.[1. Produkt](#_Toc130553362)

[2.2. Klienci i rynek](#_Toc130553363)

2.[3. Promocja](#_Toc130553364)

2.[4. Główni konkurenci](#_Toc130553365)

[3. POTENCJAŁ UCZESTNIKÓW](#_Toc130553366) KONKURSU

3.[1. Identyfikacja potencjału Uczestników Konkursu](#_Toc130553367)

[4. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA](#_Toc130553368)

4.[1. Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem pod względem ekonomiczno - finansowym](#_Toc130553369)

4.[2. Wykonalność ekonomiczno-finansowa](#_Toc130553370)

[a) Prognoza poziomu cen](#_Toc130553371)

[b) Prognoza wielkości sprzedaży](#_Toc130553372)

[c) Prognoza przychodów ze sprzedaży](#_Toc130553373)

[d) Koszty](#_Toc130553374)

4.[3. Prognoza finansowa](#_Toc130553375)

[a) Rachunek zysków i strat](#_Toc130553376)

Uczestnicy Konkursu muszą wypełnić wszystkie pola w Biznesplanie. proszę zwrócić uwagę, że jest to praca zbiorowa, dlatego dodatkowo punktowane będzie uwzględnienie przy zatrudnieniu pracowników wszystkich osób z grupy.

# **1. IDENTYFIKACJA POMYSŁODAWCY**

|  |
| --- |
| **Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa** |
| Proszę zaprezentować w skrócie przedsiębiorstwo, zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów/ świadczonych usług.  |
| **Pełna nazwa działalności** |  |
| **Rodzaj działalności** (np. handel, usługi, produkcja) |  |
| **Przedmiot i zakres działalności /zgodnie z PKD/** (należy podać główne/wiodące PKD a także pozostałe kody PKD dotyczące wymienionych w biznesplanie produktów/ usług) Dodatkowo można podać – bez opisu - zakres działalności (np. kosmetyczka – usługi mobilne, zabiegi na twarz i ciało; meble na zamówienie – usługi zakresu projektowania i wykonania zabudowy kuchennej). |  |
| **Forma prawna działalności** |  |
| **Adres siedziby/miejsca prowadzenia przedsiębiorstwa** |  |

# **2. POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA**

## 2.1. Produkt

|  |
| --- |
| **Charakterystyka produktu/usługi** |
| Należy opisać planowaną działalność gospodarczą ze wskazaniem i opisaniem przeważających produktów/usług. |  |
| Na czym polega przewaga rynkowa produktu/usługi oferowanego przez Uczestników Konkursu? 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? |  |

## 2.2. Klienci i rynek

|  |
| --- |
| **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 produktu/usługi. |
| Do kogo adresowana jest oferta? Proszę szczegółowo opisać grupę docelową, czyli klientów produktów/usług wraz z ich liczebnością i wskazaniem jaką część z nich Uczestnicy Konkursu zamierzają pozyskać. Proszę wskazać w jaki sposób zostali wybrani, czy firma nastawia się na klienta indywidualnego, a może będzie tylko kilku większych odbiorców produktów/usług. Proszę powołać się na badania/obserwacje (własne lub zewnętrzne), na podstawie których podjęto decyzję o skierowaniu produktów/usług do wybranej grupy klientów oraz dane liczbowe ze wskazaniem ich źródła i okresu, którego dotyczą. |  |
| Jakie są oczekiwania klientów w stosunku do oferowanego produktu ? Czy najistotniejsza jest dla nich niska cena, wysoka jakość czy też inne czynniki? Należy wskazać w jakim zakresie oferowany produkt/usługa spełni te oczekiwania. Należy wskazać również skąd Uczestnicy Konkursu mają wiedzę na temat oczekiwań klientów. |  |
| Ilu klientów Uczestnicy Konkursu zamierzają pozyskać po zrealizowaniu przedsięwzięcia? (Uzasadnić) |  |

|  |
| --- |
| **Rynek** |
| 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/czynniki, które wpływają na wskazany charakter branży. |  |
| Czy Uczestnicy Konkursu zamierzają w swojej działalności korzystać z dostawców/podwykonawców? Jeśli tak, to należy opisać zakres i rodzaj takiej współpracy w zakresie planowanej działalności gospodarczej. |  |

## 2.3. 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?Należy opisać i uzasadnić wybór narzędzi promocyjno-informacyjnych. |  |
| Jakie będą przewidziane formy płatności (przelew, gotówka, karta)? |  |
| Czy Uczestnicy Konkursu planują utrzymywać relacje z klientami? Jeśli tak, należy opisać w jaki sposób (np. karnety, karty lojalnościowe, zniżki dla stałych klientów itp.). |  |

## 2.4. Główni konkurenci

|  |
| --- |
| **Konkurencja** |
| Proszę o porównanie firmy Uczestników Konkursu i głównych konkurentów, z którymi będzie rywalizował. W ocenie należy uwzględnić cechy takie jak potencjał przedsiębiorstwa, wysokość cen, jakość produktów/usług, dystrybucję i promocję. Należy zarówno opisać, jak i ocenić ofertę zarówno Uczestników Konkursu, jak i konkurentów w skali punktowej od 1-10 według następujących kryteriów: * jakość,
* cena,
* marka, promocja i reklama,

gdzie: 10 to najwyższy poziom jakości, najniższa cena i najbardziej wartościowa marka/największe nakłady na reklamę i promocję, a 1 to najniższy poziom jakości, najwyższa cena i najmniejsza wartość marki i nakładów na reklamę i promocję. |
| Ogólna charakterystyka konkurencji (liczba konkurentów, ich siła i pozycja rynkowa) |  |
| **Szczegółowa analiza głównych konkurentów** |
| Nazwa i adres konkurenta | Kryteria | Ocena kryteriów w skali od 1 do 10 | Opis i uzasadnienie oceny |
| Oferta Uczestników Konkursu | jakość |  |  |
| cena |  |  |
| marka, promocja i reklama |  |  |
| Konkurent 1 (nazwa i adres) | jakość |  |  |
| cena |  |  |
| marka, promocja i reklama |  |  |
| Konkurent 2 (nazwa i adres) | jakość |  |  |
| cena |  |  |
| marka, promocja i reklama |  |  |
| **Strategia konkurencji** |
| Proszę zaprezentować strategię konkurowania, czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością, lub też Uczestnicy Konkursu mają inny pomysł na rywalizację z konkurencją. 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? |
|  |

#

# **3. POTENCJAŁ UCZESTNIKÓW KONKURSU (rzeczywista wiedza, doświadczenie, umiejętności i zasoby materialne)**

## 3.1. Identyfikacja potencjału uczestników konkursu

|  |
| --- |
| **Wykształcenie i doświadczenie zawodowe uczestników konkursu** |
| Proszę przedstawić swoje wykształcenia, doświadczenia zawodowe i dodatkowe umiejętności. |
| Imię i nazwisko  |  |
| Doświadczenie zawodowe |  |
| Znajomość języków obcych |  |
| Umiejętność obsługi komputera i korzystania z Internetu |  |
| Dodatkowe umiejętności/kursy (np. umiejętności manualne, techniczne, organizacyjne itp.) |  |
| Imię i nazwisko |  |
| Doświadczenie zawodowe |  |
| Znajomość języków obcych |  |
| Umiejętność obsługi komputera i korzystania z Internetu |  |
| Dodatkowe umiejętności/kursy (np. umiejętności manualne, techniczne, organizacyjne itp.) |  |
| Imię i nazwisko |  |
| Doświadczenie zawodowe |  |
| Znajomość języków obcych |  |
| Umiejętność obsługi komputera i korzystania z Internetu |  |
| Dodatkowe umiejętności/kursy (np. umiejętności manualne, techniczne, organizacyjne itp.) |  |

|  |
| --- |
| **Przygotowanie do realizacji Biznesplanu i wykonane działania** |
| 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. |
| **Grunty**  |
| Lokalizacja | Powierzchnia | Forma władania (*własność, użyczenie, dzierżawa*) | Szacowana wartość  |
|  |  |  |  |
| **Budynki i budowle**  |
| Lokalizacja i przeznaczenie | Powierzchnia  | Forma władania (*własność, użyczenie, dzierżawa*) | Szacowana wartość |
|  |  |  |  |
| **Maszyny i urządzenia** |
| Rodzaj *(typ, producent, model)* | Rok produkcji | Forma władania (*własność, użyczenie, dzierżawa*) | Szacowana wartość |
|  |  |  |  |
| **Środki transportu**  |
| Rodzaj *(typ, producent, model)* | Rok produkcji  | Forma władania (*własność, użyczenie, dzierżawa*) | Szacowana wartość |
|  |  |  |  |
| **Pozostałe elementy wyposażenia niebędące środkami trwałymi , w tym wartości niematerialne i prawne** *– można tu w zależności od rodzaju planowanej działalności np. oprogramowania, formy do pieczenia ciast, nożyczki fryzjerskie, narzędzia ogrodnicze, książki, instrumenty muzyczne, opony do samochodu, itp.* |
| Rodzaj  | Forma władania (*własność, użyczenie, dzierżawa*) | Szacowana wartość |
|  |  |  |

#

# **4. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA**

## 4.1. 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.). Należy przedstawić szczegółowe zestawienie towarów i/lub usług, które przewidywane są do zakupienia w ramach realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej.  |
| I. Rodzaj działania / kosztów |  Uzasadnienie konieczności poniesienia poszczególnych wydatków | Koszty brutto  |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| itd. |  |  |
|  | **RAZEM (PLN):** |  |

## 4.2. Wykonalność ekonomiczno-finansowa

|  |
| --- |
|  **Prognoza poziomu cen** |
| Produkt / usługa  | j.m. | Cena na koniec pierwszego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2024) | Cena na koniec drugiego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2025) | Cena na koniec trzeciego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2026) |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |
| Proszę uzasadnić prognozę cen.Należy wziąć pod uwagę koszty, jakie Przedsiębiorca poniesie w związku z produkcją produktów / świadczeniem usług.Należy przedstawić porównanie cen na tle konkurencji opisanej we wcześniejszej części biznesplanu |  |

|  |
| --- |
| **b) 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 / usługa | j.m. | Łączna wielkość sprzedaży na koniec pierwszego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2024) | Łączna wielkość sprzedaży na koniec drugiego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2025) | Łączna wielkość sprzedaży na koniec trzeciego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2026) |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |
| Proszę uzasadnić podaną wyżej prognozę (przedstawić założenia).Należy wziąć pod uwagę czas wykonywania poszczególnych usług/produkcji produktów, uwzględnić czas pracy zatrudnionego pracownika.Nie należy mylić mocy przerobowych (ile w danym czasie mogę wyprodukować produktów lub wykonać usług) z możliwością ich sprzedaży. |  |

|  |
| --- |
| **c) Prognoza przychodów ze sprzedaży** |
| Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów/usług oraz pozostałe przychody. Należy tego dokonać na podstawie danych z powyższych tabel (cena x prognoza wielkości sprzedaży). |
| Produkt / usługa | Łączny przychód na koniec pierwszego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2023) | Łączny przychód na koniec drugiego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2024) | Łączny przychód na koniec trzeciego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2025) |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| .... |  |  |  |
| **Ogółem** |  |  |  |

|  |
| --- |
| **d) Koszty**  |
| Należy określić koszty związane z działalnością w kolejnych latach  |
| **Wyszczególnienie** | Koszty na koniec pierwszego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2024) | Koszty na koniec drugiego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2025) | Koszty na koniec trzeciego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2026) |
| **Zakup towarów handlowych** (zakup elementów, które podlegają dalszej odsprzedaży bez dodatkowej pracy Uczestników Konkursu) |  |  |  |
| **Zakup surowców/półproduktów** (zakup elementów, z których Uczestnicy Konkursu stworzą produkty oferowane klientom – np. drewno do produkcji mebli) |  |  |  |
| **Zużycie materiałów i energii** (materiałów, opakowań, materiałów biurowych, energii elektrycznej i cieplnej, ciepłej i zimnej wody, gazu) |  |  |  |
| **Opłaty za najem lokalu** (tylko w przypadku wynajmu) |  |  |  |
| **Usługi obce** (księgowe, transportowe, budowlane, remontowe, łączności (tj. telekomunikacyjne, pocztowe itp.), poligraficzne, informatyczne, bankowe, wykonanie ekspertyz i badań, pozostałe usługi np. (pranie odzieży, utrzymanie czystości). |  |  |  |
| **Podatki i opłaty** (podatek od nieruchomości, od środków transportu, akcyzowy, opłaty skarbowe, opłaty sądowe i notarialne, opłaty za wieczyste użytkowanie gruntów, roczne opłaty licencyjne uprawniające do wykonywania działalność). |  |  |  |
| **Wynagrodzenia pracowników** (kwota wykazana na umowie o pracę) |  |  |  |
| **ZUS Przedsiębiorcy***(należy wskazać składki ZUS ponoszone w związku z prowadzoną działalnością)* |  |  |  |
| **Pozostałe koszty** (ubezpieczenia majątkowe, koszty krajowych i zagranicznych podróży służbowych, koszty reprezentacji i reklamy, wypłaty ryczałtów za używanie przez pracowników własnych samochodów dla celów służbowych) |  |  |  |
| **RAZEM** |  |  |  |

## 4.3 Prognoza finansowa

|  |
| --- |
| **Rachunek zysków i strat**  |
| Na podstawie danych z tabel „prognoza przychodów” i „koszty” należy przedstawić rachunek zysków i strat. |
| **Wyszczególnienie** | Na koniec pierwszego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2024) | Na koniec drugiego roku prowadzenia działalności (na dzień 31.12.2025) | Na koniec trzeciego roku prowadzenia działalności(na dzień 31.12.2026) |
| Przychody ze sprzedaży produktów / usług |  |  |  |
| Koszty z tyt. prowadzenia działalności |  |  |  |
| **Zysk z działalności****(tj. przychody – koszty)** |  |  |  |

Podpisy twórców Biznesplanu:

|  |  |
| --- | --- |
| ................................................................................Imię i nazwisko................................................................................Imię i nazwisko................................................................................Imię i nazwisko | ..........................................................................Data, miejscowość |