Centrum kompetencyjne „ENTER Jastrzębie”

Projekt finansowany ze środków Urzędu Miasta Jastrzębie-Zdrój.

# ENTEROWY BIZNESPLAN

**Dokument ten musi być wypełniony elektronicznie.**

**NR BIZNESPLANU:** …………………… (wpisuje EBI)

**I. DANE UCZESTNIKA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dane osobowe** | |
| 1. Nazwisko i imię |  |
| 2. Miejsce zamieszkania |  |
| 3. Telefon: |  |
| 4. Email: |  |
| 5. Adres do korespondencji: |  |
| 6. Wykształcenie zawód lub szkoła z kierunkiem |  |
| 7. Dodatkowe kwalifikacje (ukończone kursy, szkolenia) |  |
| 8. Informacja o aktualnej lub wcześniej prowadzonej działalności gospodarczej\*  - rodzaj działalności gospodarczej  - okres prowadzenia działalności gospodarczej  - ewentualne przyczyny rezygnacji  (\*) jeśli dotyczy |  |

**II.OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis planowanego przedsięwzięcia** | |
| 1. Nazwa firmy/projektu: |  |
| 2. Planowana data rozpoczęcia działalności/realizacji projektu |  |
| 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. Źródła finansowania (*gotówka, kredyt, pożyczka, inne – jakie?)* |  |
| 8. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia  - opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia (przedmiot i zakres działalności)  - motywy założenia przedsiębiorstwa/projektu  - krótkie uzasadnienie wyboru przedsięwzięcia |  |
| 9. 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 |  |
| 10.Posiadane środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej  - maszyny i urządzenia (należy wymienić)  - środki transportu (należy wymienić)  - inne (należy wymienić) |  |
| 11. Czy wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności? |  |
| 12. Plan zatrudnieniowy.  Czy wnioskodawca planuje zatrudnianie pracowników w pierwszym roku działalności? Jeśli tak, jaka byłaby to forma zatrudnienia? Ile osób wnioskodawca planuje zatrudnić i na jaką część etatu? Kiedy nastąpiłoby zatrudnienie? |  |

**III. PLAN MARKETINGOWY**

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis produktu / usługi oraz konkurencji** | |
| 1. Opis produktu / usługi. |  |
| 2. Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług *(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). |  |
| 3. Charakterystyka konkurencji *(czy w rejonie działania istnieją firmy lub osoby zajmujące się taką samą działalnością i czy stanowią one zagrożenie dla planowanego przedsięwzięcia).* |  |
| 4. W jaki sposób planowana działalność będzie konkurencyjna w stosunku do istniejących o podobnym profilu? *(należy podać w jaki sposób produkt różni się od produktów / usług konkurencji).* Czy jest to nowy produkt na rynku?  Wypisz zalety |  |
| 5. Czy planowana działalność jest innowacyjna? *(Czy produkty/usługi są nowością na rynku lub udoskonaleniem już istniejących dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii i nowatorskich rozwiązań?)* |  |
|  | |
| **Charakterystyka rynku** | |
| 6. Czy produkty i usługi są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport? |  |
| 7. Jakie są oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów i usług? |  |
| 8. Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości? |  |

**Analiza 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.

|  |  |
| --- | --- |
| **Dystrybucja i promocja** | |
| 9. Proponowane sposoby wejścia na rynek:  - jakie metody, narzędzia będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach?  - Proszę opisać formę promocji, propozycje kampanii reklamowych |  |

**IV. PROGNOZA PRZYCHODÓW Z PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI w wartości netto/brutto\***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Czy będziesz płatnikiem VAT?** | ** TAK** | ** NIE** |

**\*Vatowcy wskazują rozliczenia w wartości netto. Pozostali w brutto.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Produkt/ usługa | Rocznie  (I rok działalności) | | Kwartał I | | Kwartał II | | Kwartał III | | Kwartał IV | |
|  |  | Ilość | Wartość sprzedaży | Ilość | Wartość sprzedaży | Ilość | Wartość sprzedaży | Ilość | Wartość sprzedaży | Ilość | Wartość sprzedaży |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | SUMA |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Komentarz (jeśli potrzebujesz coś wyjaśnić)

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**V. ANALIZA PRZEWIDYWANYCH EFEKTÓW EKONOMICZNYCH PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rachunek zysków i strat** | | | | | | | |
| Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane | | | | | | | |
| Pozycja | Rok w którym została założona działalność gospodarcza (n) | | | | | | Rok n+1 |
| ogółem | I  kwartał | | II  kwartał | III  kwartał | IV kwartał |
| PRZYCHODY (netto/brutto\*): | | | | | | | |
| 1.1 z działalności handlowej |  | |  |  |  |  |  |
| 1.2 z działalności produkcyjnej |  | |  |  |  |  |  |
| 1.3 z działalności usługowej |  | |  |  |  |  |  |
| 1.4 inne (należy wymienić inne przychody) |  | |  |  |  |  |  |
| **1. RAZEM PRZYCHODY** |  | |  |  |  |  |  |
| Koszty (netto/brutto\*): | | | | | | | |
| 2.1 zakupy towarów/materiałów |  | |  |  |  |  |  |
| 2.2 wynagrodzenie pracowników z narzutami |  | |  |  |  |  |  |
| 2.3 czynsz +media |  | |  |  |  |  |  |
| 2.4 transport |  | |  |  |  |  |  |
| 2.5 zakupy na potrzeby firmy |  | |  |  |  |  |  |
| 2.6 reklama |  | |  |  |  |  |  |
| 2.7 inne koszty |  | |  |  |  |  |  |
| **2. RAZEM KOSZTY** |  | |  |  |  |  |  |
| **3. KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW** |  | |  |  |  |  |  |
| **4. ZUS właściciela** |  | |  |  |  |  |  |
| **5. ZYSK BRUTTO (1-3-4)** |  | |  |  |  |  |  |
| **6. PODATEK DOCHODOWY** |  | |  |  |  |  |  |
| **7. ZYSK NETTO (5-6)** |  | |  |  |  |  |  |

Komentarz ………

**VI. PLAN ZAKUPÓW NIEZBĘDNYCH DO INWESTYCJI**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **l.p** | **Nazwa kosztu** | **Uzasadnienie potrzeby** | **Koszt zakupu** |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Dodatkowe wyjaśnienia: ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Oświadczenia:

1. Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji konkursu ENTEROWY BIZNES PLAN, jego promocji i ogłoszenia wyników.
2. Oświadczam, że jestem aktualnie mieszkańcem/mieszkanką Jastrzębia-Zdroju.
3. Oświadczam, że zapoznałam/zapoznałem się z Regulaminem konkursu.

|  |  |
| --- | --- |
| …..………………………….…………………… | ……………………………………………………… |
| *MIEJSCOWOŚĆ I DATA* | *CZYTELNY PODPIS  UCZESTNIKA PROJEKTU* |