



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego

Załącznik nr 2 do Regulaminu udzielania wsparcia finansowego na utworzenie i utrzymanie miejsca pracy w przedsiębiorstwie społecznym bądź podmiotach ekonomii społecznej, w związku z przekształceniem w przedsiębiorstwa społeczne

BIZNES PLAN

**dla przedsięwzięcia gospodarczego
na utworzenie i utrzymanie miejsca pracy
w przedsiębiorstwie społecznym bądź podmiotach ekonomii społecznej,
w związku z przekształceniem w przedsiębiorstwa społeczne**



SEKCJA A INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY

A-1 Dane wnioskodawcy

Podaj następujące dane

1. Pełna nazwa wnioskodawcy	
2. NIP (istniejące przedsiębiorstwo społeczne lub podmiot ekonomii społecznej)	
3. REGON(istniejące przedsiębiorstwo społeczne lub podmiot ekonomii społecznej)	
4. Adres siedziby (w przypadku nowego przedsiębiorstwa społecznego – planowany)	
5. Osoba uprawniona do kontaktu (dane teleadresowe)	

SEKCJA B CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘWZIĘCIA

B-1 Opis planowanego przedsięwzięcia

1. Przedmiot i zakres planowanego przedsięwzięcia
Opisz na czym polega planowane przedsięwzięcie?

2. Wykonalność planowanego przedsięwzięcia
Opisz zasadność planowanego przedsięwzięcia oraz sposób jego realizacji

Wykonalność organizacyjno – prawna

Wykonalność - zasoby ludzkie



Wykonalność – zaplecze techniczno-technologiczne

Wykonalność ekonomiczno – finansowa

3. Cel przedsięwzięcia

Opisz jaka jest misja i wizja, cele długookresowe (4-5 lat), cele taktyczne (2-3 lat) oraz cele operacyjne (na najbliższy rok)

Misja i wizja

Cele długookresowe (4-5 lat)

<i>Cel</i>	<i>Termin</i>	<i>Miara osiągnięcia celu</i>

Cele taktyczne (2-3 lat)

<i>Cel</i>	<i>Termin</i>	<i>Miara osiągnięcia celu</i>

Cele operacyjne (na najbliższy rok)

<i>Cel</i>	<i>Termin</i>	<i>Miara osiągnięcia celu</i>



4. Wartość społeczna przedsięwzięcia		
Ogólny opis planowanych działań w kontekście społecznym <i>(przedstaw zakres planowanych działań społecznych związanych z tworzonymi miejscami pracy)</i>		
Reintegracja zawodowa i społeczna <i>(wskaz i opisz planowane do podjęcia działania związane z reintegracją zawodową i społeczną pracowników, ze szczególnym uwzględnieniem pracowników nowo zatrudnionych)</i>		
Pozostałe istotne informacje dotyczące wartości społecznej przedsięwzięcia <i>(wskaz inne niż powyżej informacje dotyczące wartości społecznej mogące mieć znaczenie przy ocenie, np. współpraca z podmiotami reintegracyjnymi, działania w społeczności lokalnej, świadczenie usług społecznych)</i>		
B-2 Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa		
1. Data rozpoczęcia działalności <i>(w przypadku nowych podmiotów planowana)</i>		
2. Udziałowcy oraz % udziałów <i>Określ charakter jego własności i podać informację o ewentualnych udziałowcach przedsiębiorstwa.</i>		
3. Kapitał (fundusz) podstawowy		



4. Rodzaj działalności <i>(handel, produkcja, usługi)</i>		
5. Forma organizacyjno-prawna		
6. Uzasadnienie wyboru formy organizacyjno-prawnej		
8. Status płatnika VAT		
B-3 Charakterystyka działalności gospodarczej		
Podaj kod PKD (cztery cyfry) dla prowadzonej/planowanej działalności		
1. Działalność	Krótką charakterystyką (przedmiot i zakres)	Udział % w ogólnej wartości planowanych przychodów ze sprzedaży
B-4 Przygotowanie do realizacji planowanego przedsięwzięcia gospodarczego		
Opisz podjęte działania w celu realizacji przedsięwzięcia. <i>(promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku na terenie planowanego przedsięwzięcia)</i>		
SEKCJA C PLAN MARKETINGOWY		
C-1 Opis produktu/usługi i pozycja na rynku		



Opisz produkty/usługi jakie zostaną wprowadzone na rynek w ramach planowanej działalności gospodarczej oraz w jaki sposób różnią się one od już dostępnych na rynku.

1. Opisz produkty/usługi oraz określ dla nich zasięg terytorialny tj. gdzie będziesz prowadził sprzedaż.

2. Opisz planowaną pozycję produktów na rynku.

3. Podaj, w jaki sposób produkt różni się od produktów/usług konkurencji. Czy jest to nowy produkt na rynku?

C-2 Klienci i rynek

Wypełnij poniższą tabelę opisując klientów, zgłaszane przez nich potrzeby i oczekiwania, podając źródła swojej wiedzy.

1. Kim są nabywcy produktów/ usług? Podaj grupy z podziałem na grupy strategiczne i uzupełniające

<i>Grupa klientów</i>	<i>Charakterystyka grupy klientów i uzasadnienie jej wyboru</i>

2. Liczebność grupy odniesiona do zasięgu terytorialnego rynku określonego w pkt. C-1.1.

Podaj szacunkową liczbę potencjalnych klientów.

<i>Grupa klientów</i>	<i>Liczebność grupy potencjalnych klientów</i>	<i>Źródło weryfikacji danych</i>

3. Szacunkowa roczna liczba rzeczywistych klientów, którą zamierzasz zdobyć.



<i>Grupa klientów</i>	<i>Liczebność grupy rzeczywistych klientów</i>	<i>Źródło weryfikacji danych</i>
4. Oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów/usług		
<i>Grupa klientów</i>	<i>Oczekiwania i potrzeby</i>	<i>Źródło weryfikacji oczekiwań i potrzeb</i>
5. Czy popyt na produkt/ usługi będzie ulegał sezonowym zmianom? Uzasadnij brak sezonowych zmian lub przyczyny zmiennego zapotrzebowania na produkty/usługi.		
6. Jak będą minimalizowane skutki sezonowości? (jeżeli dotyczy)		
7. Jakie istnieją bariery wejścia na rynek? Czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii i koncesji? Opisz je.		
8. Czy istnieje możliwość pozyskania nowych rynków zbytu? Opisz je.		
C-3 Konkurencja na rynku		
1. Proszę wskazać głównych konkurentów na rynku. Podaj możliwie szczegółowe dane o głównych konkurentach w odniesieniu do kryteriów oceny konkurentów, tj. jakości, cen i reklamy		



Nazwa konkurenta:
Opis:

Nazwa konkurenta:
Opis:

Nazwa konkurenta:
Opis:

Nazwa konkurenta:
Opis:

2. Dokonaj oceny ich produktów/ usług w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnych produktów/usług. Wstaw oceny w kolumnach 2, 3, 4 oraz wylicz średnią w kolumnie 5.

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama/promocja	Średni wynik punktowy (średnia arytmetyczna ocen z jakości, ceny i reklamy)
Oferta wnioskodawcy				
Konkurent 1				
Konkurent 2				
Konkurent 3				
Konkurent 4				

Uzasadnij powyższe oceny

Jakość

Cena



Reklama/promocja

3. Opisz potencjalne działania swoich konkurentów na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenia produktu (usługi) na rynek?
Czy dokonają oni obniżenia cen swoich produktów (usług), czy uruchomią dodatkową akcję promocyjną, a może zachowają się w jeszcze inny sposób? Jaka będzie wtedy reakcja Wnioskodawcy?

C-4 Dystrybucja i promocja

Opisz, w jaki sposób będziesz prowadził sprzedaż i promocję.

1. W jaki sposób odbywa się sprzedaż?

Opisz metody/kanały dotarcia do klientów oraz proces sprzedaży.

2. W jaki sposób klienci są oraz będą informowani o produktach/usługach?

Opisz formę promocji/reklamy. Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań w ujęciu rocznym?

C-5 Analiza SWOT planowanego przedsięwzięcia

UWARUNKOWANIA WEWNĘTRZNE



Mocne strony	Słabe strony
UWARUNKOWANIA ZEWNĘTRZNE	
Szanse	Zagrożenia
Wnioski z analizy SWOT	
C-6 Analiza ograniczeń i rozwiązań alternatywnych	
Wymienić i scharakteryzuj czynniki mogące ograniczać działalność firmy zarówno w bliższej jak i dalszej przyszłości. W tabeli przedstawiono podstawowe kategorie ograniczeń, jeśli projektodawca zauważy inne jak np. polityczne czy kulturowe, wynikające ze specyfiki działalności, można rozbudować tabelę.	Opisz rozwiązania będące odpowiedzią na zdiagnozowane ograniczenia
Organizacyjne	



Techniczne	
Czasowe	
Finansowe	
Prawne	
Inne	
SEKCJA D POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY	
D-1 Personel wnioskodawcy	
<i>Scharakteryzuj poziom i strukturę zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Uzasadnij jakie osoby będą zatrudniane.</i>	
1. Osoby zatrudnione w pełnym wymiarze czasu pracy:	
2. Pozostałe osoby:	
3. Ogółem w przeliczeniu na pełne etaty:	
4. Opisz nowo tworzone stanowiska pracy (opis stanowiska, zakres czynności na każdym stanowisku oraz sposób rekrutacji, forma zatrudnienia). Jaki jest związek pomiędzy istotą inwestycji oraz tymi stanowiskami pracy?	
4.1 Nazwa stanowiska 1:	



Opis stanowiska 1:

4.2 Nazwa stanowiska 2:

Opis stanowiska 2:

4.3 Nazwa stanowiska 3:

Opis stanowiska 3:

D-2 Kadra kierownicza

Przedstaw doświadczenie i umiejętności, które posiada kadra kierownicza wnioskodawcy.

Osoba odpowiedzialna za zarząd

Imię i nazwisko, wiek, stanowisko wykształcenie

Doświadczenie zawodowe

Osoba odpowiedzialna za finanse

Imię i nazwisko, wiek, stanowisko wykształcenie

Doświadczenie zawodowe

Osoba odpowiedzialna za sprzedaż

Imię i nazwisko, wiek, stanowisko wykształcenie

Doświadczenie zawodowe

SEKCJA E PLAN INWESTYCYJNY

E-1 Potrzeby inwestycyjne

Scharakteryzuj potrzeby inwestycyjne oraz wyjaśnij, z czego one wynikają i jaka jest



<i>ich zasadność ekonomiczno-finansowa</i>	
1. Jakie są potrzeby wnioskodawcy? Jaki jest ich uzasadnienie ze względu na planowane cele?	
Nakłady inwestycyjne oraz ich wartość	Charakterystyka nakładu inwestycyjnego oraz uzasadnienie planowanego wydatku ze wskazaniem źródła jego sfinansowania, np. środki własne, kredyt, pożyczka, dotacja, inne (jakie?)
Łączne nakłady inwestycyjne	
2. Czy dzięki realizacji zgłoszonego projektu inwestycyjnego wszystkie bieżące potrzeby zostaną zaspokojone? Jeśli nie to, dlaczego wybrałeś właśnie taki a nie inny zakres inwestycji?	
3. Czy planowany rodzaj działalności charakteryzuje się konkretnymi wymaganiami dotyczącymi miejsca jej prowadzenia? Jeśli tak opisz sposób spełnienia tych wymagań.	
4. Scharakteryzuj krótko zakres przedsięwzięcia. W tym miejscu nie trzeba określać parametrów technicznych inwestycji (np. maszyn i urządzeń), ale należy pogrupować zakres przedmiotowy przedsięwzięcia ze względu na etapy działań (np.	



budowa/remont pomieszczeń, wyposażenie w maszyny służące do ..., rekrutacja, uzyskanie pozwolenia..... itp.).

Działania	Opis działań oraz koszt ich realizacji	Okres realizacji (od...do...)
4.1 Realizacja nakładów inwestycyjnych		
4.2 Rekrutacja i szkolenie pracowników		
4.3 Działania promocyjne		
4.4 Zakup materiałów eksploatacyjnych		
4.5 Nawiązanie relacji z klientami		
4.6 Działalność operacyjna		
Łączne koszty działań		

E-2 Aktualne zdolności wytwórcze

1. Czy dysponujesz już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności? Jeśli tak, opisz wyposażenie i infrastrukturę tych pomieszczeń.

--

2. Czy należy zwiększyć powierzchnię posiadanych pomieszczeń lub zmienić lokalizację?

Wskaż, w jaki sposób zamierzasz to osiągnąć i w jakim terminie.

--

3. W przypadku prac budowlanych i modernizacyjnych: czy posiadasz pozwolenie na budowę?

Jeżeli nie, określ przewidywany termin otrzymania pozwolenia.



4. Określ zasoby techniczne, którymi dysponujesz na potrzeby przedsięwzięcia (maszyny i urządzenia, środki transportu, wartości niematerialne i prawne, etc.), a także formę i okres dysponowania (własność, użyczenie, najem, dzierżawa, leasing).			
Rodzaj zasobu technicznego	Rok produkcji	Forma i okres dysponowania	Szacunkowa wartość [zł]
SEKCJA F PLAN FINANSOWY			
F-1 Prognoza sprzedaży w pierwszych 3 latach działalności			
1. Podaj wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach naturalnych, itp.) produktów/ usług/ towarów w kolejnych latach działalności. Podaj informację dotyczącą wszystkich głównych produktów/usług/towarów (dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego produktu lub usługi lub grupy towarowej).			
<i>Produkt/usługa/towar</i>	<i>I rok 202.</i>	<i>II rok 202.</i>	<i>III rok 202.</i>
2. Uzasadnij, że podane powyżej wielkości są realne i wyjaśnij, kiedy osiągnięta zostanie wartość docelowa. Opisz przyjęte założenia i ich zasadność na kolejne lata prognozy przedstawione w modelu finansowym.			



--

F-2 Prognoza cen w 3 pierwszych latach działalności

1. Określ poziom planowanych cen produktów/ usług/ towarów w kolejnych latach działalności.

Należy uwzględnić wszystkie pozycje ofert wymienione w tabeli F-1.1.

<i>Produkt/usługa/towar</i>	<i>I rok 202.</i>	<i>II rok 202.</i>	<i>III rok 202.</i>

2. Uzasadnij, że podane powyżej wielkości są realne i przedstawij metodologię ich oszacowania.

Podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, cen konkurencji, jakości, zmian w kosztach, metod kalkulacji ceny np. w oparciu o koszty, itp.

Opisz przyjęte założenia i ich zasadność na kolejne lata prognozy przedstawione w modelu finansowym



--

F-3 Prognoza przychodów w pierwszych 3 latach działalności

1. Określ przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów/usług/towarów. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli F-1 oraz F-2 ($F3 = F-1 \times F-2$) Uwzględnij wszystkie pozycje ofert wymienione w tabeli F-1.1.

<i>Produkt/usługa/towar</i>	<i>I rok 202.</i>	<i>II rok 202.</i>	<i>III rok 202.</i>

2. Jakie są warunki płatności (podać w % przychodów)

Sprzedaż za gotówkę	
Płatność w terminie 7 dni	
Płatność w terminie 14 dni	
Płatność w terminie 30 dni	
Termin płatności dłuższy niż 30 dni	

F-4 Prognoza kosztów w pierwszych 3 latach działalności

1. Określ poziom planowanych kosztów działalności w kolejnych latach działalności.

<i>Koszty działalności</i>	<i>I rok 202.</i>	<i>II rok 202.</i>	<i>III rok 202.</i>
1.1 Amortyzacja			



1.2 Zużycie materiałów i energii			
1.3 Usługi obce			
1.4 Podatki i opłaty			
1.5 Wynagrodzenia			
1.6 Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia			
1.7 Pozostałe koszty rodzajowe			
1.8 Wartość sprzedanych towarów			
RAZEM KOSZTY			
<p>2. Uzasadnij, że podane powyżej wielkości są realne i przedstaw metodologię ich oszacowania. <i>Podaj uzasadnienie odnoszące się do przyjętej metody kalkulacji, przepisów, planowanych zobowiązań, etc.</i> <i>Opisz przyjęte założenia i ich zasadność na kolejne lata prognozy przedstawione w modelu finansowym</i></p>			
Amortyzacja			
Zużycie materiałów i energii			
Usługi obce			



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego

Podatki i opłaty
Wynagrodzenia
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia
Pozostałe koszty rodzajowe
Wartość sprzedanych towarów



F-5 Prognoza rachunku zysków i strat w pierwszych 3 latach działalności

1. Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Przedstaw rzetelne dane. Jeżeli wypełniane są pozycje pozostałe przychody / koszty w uwagach opisz co kryje się pod tymi pozycjami.

<i>Wyszczególnienie</i>	<i>I rok 202.</i>	<i>II rok 202.</i>	<i>III rok 202.</i>
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym: - od jednostek powiązanych			
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług			
2. Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie – wartość ujemna)			
3. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki			
4. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów			
B. Koszty działalności operacyjnej:			
1. Amortyzacja			
2. Zużycie materiałów i energii			
3 Usługi obce			
4 Podatki i opłaty			
5 Wynagrodzenia			
6 Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia			
7. Pozostałe koszty rodzajowe			
8. Wartość sprzedanych towarów i materiałów			
C. ZYSK/STRATA BRUTTO (A-B)			
D. POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE			
1. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych			
2. Dotacje			
3. Inne przychody operacyjne			



E. POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE			
1. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych			
2. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych			
3. Inne koszty operacyjne			
F. ZYSK/STRATA Z DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNEJ (C+D-E)			
G. PRZYCHODY FINANSOWE			
H. KOSZTY FINANSOWE			
I. ZYSK/STRATA BRUTTO (F+G-H)			
J. Podatek dochodowy			
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)			
L. ZYSK/STRATA netto			
2. Założenia do prognozy rachunku zysków i strat w pierwszych 3 latach działalności. Opisz przyjęte założenia i ich zasadność na kolejne lata prognozy przedstawione w modelu finansowym			
F-6 Prognoza przepływów finansowych w pierwszych 3 latach działalności			
1. Rachunek ten dostarcza informacji, o nadwyżkach finansowych osiągniętych w poszczególnych latach. Przedstaw rzetelne dane. Jeżeli wypełniane są pozycje pozostałe wpływy / wydatki w uwagach opisz co kryje się pod tymi pozycjami.			
<i>Wyszczególnienie</i>	<i>I rok 202.</i>	<i>II rok 202.</i>	<i>III rok 202.</i>
A. Wpływy			
1. Wpływy netto ze sprzedaży produktów i usług			
2. Dotacje			
3. Kredyty i pożyczki			



4. Pozostałe wpływy z działalności finansowej			
4. Pozostałe wpływy inwestycyjne			
B. Wydatki:			
1. Zużycie materiałów i energii			
2. Spłata kredytów i pożyczek			
3. Odsetki			
4. Zakup środków trwałych i wyposażenia			
5 Wynagrodzenia			
6 Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia			
7. Usługi obce			
8. Podatki i opłaty			
9. Wartość zakupionych towarów i materiałów			
10. Pozostałe wydatki			
11. Wydatki inwestycyjne			
C. Stan środków finansowych na koniec okresu			
2. Założenia do prognozy przepływów finansowych w pierwszych 3 latach działalności. Opisz przyjęte założenia i ich zasadność na kolejne lata prognozy przedstawione w modelu finansowym			
F-7 Źródła finansowania działalności Przedstaw źródła finansowania przedsięwzięcia oraz finansowanie działalności w poszczególnych latach funkcjonowania.			



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego

1. Wkład własny:
2. Dotacja na utworzenie miejsc pracy:
3. Dotacja na utrzymanie miejsc pracy:.
4. Przychody ze sprzedaży usług.



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego