Załącznik nr 4 do Regulaminu przyznawania jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej i wsparcia pomostowego doradczego w ramach projektu „MPOWER – Praca dla młodych w MZ”

**BIZNESPLAN**

**Nazwa przedsięwzięcia:**

…………………………………….

ZAŁĄCZNIK DO WNIOSKU O PRZYZNANIE ŚRODKÓW FINANSOWYCH NA PODJĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W WSPARCIA POMOSTOWEGO DORADCZEGO

„MPOWER – Praca dla młodych w MZ”

Projekt realizowany w ramach:  
Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014 – 2020  
Priorytet I Osoby młode na rynku pracy  
Działanie 1.2 Wsparcie osób młodych pozostających bez pracy na regionalnym rynku pracy  
Poddziałanie 1.2.1 Wsparcie udzielane z Europejskiego Funduszu Społecznego

Nr projektu: POWR.01.02.01-12-0080/19

|  |  |
| --- | --- |
| NR WNIOSKU: |  |
| Data i miejsce złożenia wniosku: |  |

Spis treści

[SEKCJA A - INFORMACJE OGÓLNE 3](#_Toc46123593)

[1. DANE WNIOSKODAWCY/CÓW 3](#_Toc46123594)

[2. CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI 3](#_Toc46123595)

[SEKCJA B - MODEL BIZNESOWY 3](#_Toc46123596)

[1. DOCELOWE GRUPY KLIENTÓW 3](#_Toc46123597)

[2. PROPOZYCJA WARTOSCI 3](#_Toc46123598)

[3. KANAŁY KOMUNIKACJI I SPRZEDAŻY 4](#_Toc46123599)

[4. RELACJE Z KLIENTAMI 4](#_Toc46123600)

[5. KLUCZOWE DZIAŁANIA Z ZAKRESU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ 4](#_Toc46123601)

[6. KLUCZOWI PARTNERZY - od kogo zależy działalność naszej firmy? 5](#_Toc46123602)

[7. KLUCZOWE ZASOBY 5](#_Toc46123603)

[8. STRUMIENIE PRZYCHODÓW 5](#_Toc46123604)

[9. STRUKTURA KOSZTÓW 5](#_Toc46123605)

[10. WYNIKI I PŁYNNOŚĆ FINANSOWA 5](#_Toc46123606)

[SEKCJA C – PREMIA PUNKTOWA 6](#_Toc46123607)

[ZAŁĄCZNIKI 6](#_Toc46123608)

# SEKCJA A - INFORMACJE OGÓLNE

## DANE WNIOSKODAWCY/CÓW

|  |  |
| --- | --- |
| Imię i nazwisko Wnioskodawcy |  |
| Adres do korespondencji |  |
| Telefon i e-mail kontaktowy |  |
| Nazwa działalności |  |
| Planowana data rozpoczęcia działalności |  |
| Przedmiot i zakres działalności /zgodnie z PKD/ |  |
| Forma prawna działalności |  |
| Deklarowane miejsce rejestracji działalności gospodarczej |  |
| Termin, w którym nastąpi pełne wykorzystanie środków przyznanych uczestnikowi projektu na rozwój przedsiębiorczości: |  |

## CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI

Pytania pomocnicze:

1. Proszę opisać planowaną działalność (branża, oferta, liczba planowanych do zatrudnienia osób obszar, na którym będzie wykonywana działalność, przychody, zyski, numery PKD przedmiotu działalności, planowana data rozpoczęcia działalności)
2. Proszę scharakteryzować główne trendy rynkowe opisywanej branży/sektora (trendy technologiczne, ustawodawcze, gospodarcze, społeczne i kulturowe)
3. Proszę scharakteryzować głównych konkurentów rynkowych firmy.

|  |
| --- |
|  |

# SEKCJA B - MODEL BIZNESOWY

## DOCELOWE GRUPY KLIENTÓW

**- grupy osób i organizacji, do których chcemy dotrzeć i obsługiwać**

Pytania pomocnicze:

1. Kim są / będą nasi najważniejsi klienci? Jaki prowadzą styl życia, jakie są ich zwyczaje i sytuacja finansowa?
2. Jakie są potrzeby naszych docelowych klientów?
3. Czym się kierują podejmując decyzje o wyborze oferowanej usługi / produktu?

|  |
| --- |
|  |

## PROPOZYCJA WARTOSCI

**- zbiór oferowanych usług/produktów i ich wartość dla docelowych grup**

Pytania pomocnicze:

1. Jakie produkty / usługi będziesz oferować?
2. Jakie potrzeby docelowych grup klientów zaspakaja one?
3. Jakie problemy rozwiązują? Wykonywanie jakich zadań /czynności usprawnią?
4. Co sprawi, że klienci będą skłonni skorzystać z oferty? (podaj kluczowe cechy produktu /usługi)
5. Czy planowane są jakieś dodatkowe usługi wpływające na atrakcyjność oferty? Czy usługi te będą w cenie czy za dopłatą? (np. dostawa, raty, dodatkowe ubezpieczenie, przedłużona gwarancja, możliwość naprawy pogwarancyjnej i serwisu na wypadek awarii)
6. Jakie działania podjęto w celu zweryfikowania zapotrzebowania na określone produkty/usługi?

|  |
| --- |
|  |

## KANAŁY KOMUNIKACJI I SPRZEDAŻY

**– w jaki sposób zamierzamy się komunikować z naszymi klientami i dostarczać im nasze usługi / produkty?**

Pytania pomocnicze:

1. Za pomocą jakich kanałów i narzędzi będzie prowadzona komunikacja z poszczególnymi grupami klientów?
2. Opisz plan działań promocyjno-reklamowych, w okresie najbliższych 24 miesięcy nowo planowanego przedsięwzięcia.
3. Jak będzie odbywała się sprzedaż i dystrybucja oferowanych usług / produktów?

|  |
| --- |
|  |

## RELACJE Z KLIENTAMI

**- jakie relacje będziemy budować z naszymi klientami?**

Pytania pomocnicze:

1. Jakiego rodzaju relacji/obsługi oczekują od nas docelowe grupy klientów? (np. samoobsługa – automatyzacja procesów; dedykowany opiekun klienta; budowanie społeczności wokół produktu/usługi; współtworzenie)
2. Jak zamierzasz utrzymywać pozyskanych wcześniej klientów oraz zwiększać wartość sprzedaży realizowanej z nimi? (np. karty stałego klienta, programy lojalnościowe, zniżki, oferta usług/produktów uzupełniających)

|  |
| --- |
|  |

## KLUCZOWE DZIAŁANIA Z ZAKRESU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

**– najważniejsze działania, które należy podjąć, aby firma sprawnie działała.**

Pytania pomocnicze:

1. Jak będzie wyglądać struktura organizacyjna przedsiębiorstwa? Jak będzie zorganizowany proces zarządzania przedsiębiorstwem, finansami i płynnością firmy, pozyskiwanie klientów, działania promocyjno-reklamowe, proces produkcyjny / wykonywanie usług?
2. W jaki sposób będzie zorganizowany proces produkcji / wykonywania usług? Proszę wskazać kluczowe parametry charakteryzujące ten proces. *(np. czasochłonność pracy, ilość zaangażowanych pracowników, wydajność wykorzystywanych urządzeń/maszyn/ sprzętu)*
3. Jakie są niezbędne działania związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej i organizacją przedsiębiorstwa?
4. Jakie są niezbędne działania związane z prowadzeniem działalności w dłuższej perspektywie czasu?

|  |
| --- |
|  |

## KLUCZOWI PARTNERZY - od kogo zależy działalność naszej firmy?

Pytania pomocnicze:

1. Kim są nasi kluczowi partnerzy/dostawcy? Jakiego typu zasoby od nich pozyskujemy?
2. Czy o którymś z nich można powiedzieć, że jego brak byłby problemem dla przedsiębiorstwa, gdyż jego zastąpienie innym jest trudne lub czasochłonne?

|  |
| --- |
|  |

## KLUCZOWE ZASOBY

**– najważniejsze zasoby, niezbędne do funkcjonowania firmy, w tym nakłady początkowe planowanej inwestycji (zasoby rzeczowe, finansowe, ludzkie, know-how)**

|  |
| --- |
| 1. Szczegółowy harmonogram rzeczowo-finansowy przedsięwzięcia zawiera załącznik nr 1 (arkusz 1 w pliku MS Excel) do biznesplanu. 2. Szczegółowy opis zasobów ludzkich niezbędnych w planowanym przedsięwzięciu zawiera złącznik nr 2 (arkusz 2 w pliku MS Excel) do biznesplanu. 3. Szczegółowy opis aktualnych zasobów posiadanych przez Wnioskodawcę ubiegającego się o dotację zawiera załącznik nr 3 (arkusz 3 w pliku MS Excel) do biznesplanu. |

## STRUMIENIE PRZYCHODÓW

|  |
| --- |
| 1. Szczegółową prognozę wielkości sprzedaży w pierwszych 24 miesiącach nowego przedsięwzięcia inwestycji zawiera załącznik nr 4 (arkusz 4 w pliku MS Excel) do biznesplanu. 2. Planowane ceny poszczególnych usług/produktów zawiera załącznik nr 5 (arkusz 5 w pliku MS Excel) do biznesplanu. |

## STRUKTURA KOSZTÓW

|  |
| --- |
| Szczegółowy plan kosztów przedsiębiorstwa zawiera załącznik nr 6 (arkusz 6 w pliku MS Excel) do biznesplanu |

## WYNIKI I PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

|  |
| --- |
| Szczegółowy budżet przedsiębiorstwa zawiera załącznik nr 6 (arkusz 6 w pliku MS Excel) do biznesplanu |

# SEKCJA C – PREMIA PUNKTOWA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Premia punktowa** | | |
| **Dodatkowa premia punktowa: 5 pkt.**  Premia punktowa ze względu na fakt, iż biznesplan składa: kobieta. | TAK | NIE |

………………….………………………… ……………………….…………………….……………

**Data, miejsce Podpisy Wnioskodawcy/ców**

# ZAŁĄCZNIKI

1. Załącznik nr 1 do Biznesplanu: *Harmonogram rzeczowo-finansowy przedsięwzięcia.*
2. Załącznik nr 2 do Biznesplanu: *Zasoby ludzkie niezbędne w planowanym przedsięwzięciu.*
3. Załącznik nr 3 do Biznesplanu: *Aktualne posiadane zasoby przez grupę inicjatywną/podmiot ubiegający się o dotację.*
4. Załącznik nr 4 do Biznesplanu: *Prognoza wielkości sprzedaży w pierwszych dwunastu miesiącach nowego przedsięwzięcia.*
5. Załącznik nr 5 do Biznesplanu: *Planowane ceny usług/produktów.*
6. Załącznik nr 6 do Biznesplanu: *Roczny budżet przedsiębiorstwa społecznego.*

**Tabela oceny (wypełnia oceniający)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kategorie oceny biznesplany** | **Liczba punktów przyznana przez oceniającego** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **POMYSŁ NA BIZNES, ANALIZA MARKETINGOWA** |  | **35** |
| **POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY** |  | **15** |
| **EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIECIA** |  | **40** |
| **OPERACYJNOŚĆ I KOMPLETNOŚĆ** |  | **10** |
| **Łączna liczba punktów biznesplanu:** |  | |
| **Punkty premiujące** | **Liczba punktów przyznana przez oceniającego** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **Dodatkowa premia punktowa: 5 pkt.**  Premia punktowa ze względu na fakt, iż biznesplan składa kobieta. |  | **5** |