# WNIOSEK

## WNIOSKODAWCA/ WNIOSKODAWCZYNI

| Nazwa kategorii | Miejsce na wpisanie danych (wpisz poniżej wymagane dane) |
| --- | --- |
| Imię i Nazwisko: |  |
| Adres: |  |
| Telefon: |  |

# WNIOSEK O PRZYZNANIE ŚRODKÓW Z FUNDUSZU PRACY/PFRON

## INFORMACJE O WNIOSKOWANYCH ŚRODKACH

| Lp. | Nazwa kategorii | Miejsce na wpisanie danych (wpisz poniżej wymagane dane) |
| --- | --- | --- |
| 1. | Przeznaczenie środków: |  |
| 2. | Sposób wypłaty środków: | Przelew środków na konto |
| 3. | Sposób zabezpieczenia środków (zaznacz właściwe)  | weksel z poręczeniem wekslowym |
| blokada rachunku bankowego |
| gwarancja bankowa |
| inne |
| 3.1. | Imię i nazwisko poręczyciela/poręczycielki |  |
| 3.1.1 | Źródło dochodu  |  |
| 3.1.2 | Miesięczne wynagrodzenie w kwocie co najmniej 5.300 zł |  |
| 3.2. | Imię i nazwisko poręczyciela/poręczycielki |  |
| 3.2.1 | Źródło dochodu  |  |
| 3.2.2 | Miesięczne wynagrodzenie w kwocie co najmniej 5.300 zł |  |
| 3.3. | Imię i nazwisko poręczyciela/poręczycielki |  |
| 3.3.1 | Źródło dochodu  |  |
| 3.3.2 | Miesięczne wynagrodzenie w kwocie co najmniej 5.300 zł |  |
| 4. | Udział środków własnych: |
| 4.1. | finansowych (kwota): |  |
| 4.2. | finansowych (słownie): |  |
| 4.3. | rzeczowych: |  |

## INFORMACJE O WNIOSKODAWCY/ WNIOSKODAWCZYNI (FIRMIE)

| Lp. | Nazwa kategorii | Miejsce na wpisanie danych (wpisz poniżej wymagane dane) |
| --- | --- | --- |
| 1. Dane o planowanej firmie:
 |
| 1. | Planowana nazwa firmy:  |  |
| 2. | Adres (siedziba): |  |
| 3. | Telefon: |  |
| 4. | Data planowanego rozpoczęcia działalności: |  |
| 5. | Rodzaj planowanej działalności gospodarczej: |  |
| 6. | Symbol podklasy rodzaju działalności gospodarczej określony zgodnie z PKD |  |
| 1. Dane personalne wnioskodawcy/ wnioskodawczyni:
 |
| 7. | Imię i Nazwisko: |  |
| 8. | Adres zamieszkania: |  |
| 9. | Seria i nr dowodu osobistego: |  |
| 10. | nr PESEL: |  |
| 11. | NIP: |  |
| 12. | Ilość osób na utrzymaniu: |  |
| 13. | Wykształcenie |  |
| 14. | Posiadane kwalifikacje przydatne w prowadzeniu działalności gospodarczej: |  |
| 15. | Posiadany numer rachunku bankowego: |  |
| 16. | Czy posiadasz zobowiązania pieniężne? | Tak | Nie |
| Jeśli tak, podaj jakie oraz ich wysokość: |  |

# BIZNES PLAN

| **OPRACOWAŁ/ OPRACOWAŁA** |
| --- |
| **Imię i nazwisko** |  |
| **Data opracowania** |  |

## INFORMACJE O PRZEDSIĘBIORCY/ PRZEDSIĘBIORCZYNI

### Wykształcenie:

|  |
| --- |

### Kwalifikacje zawodowe:

|  |
| --- |

### Posiadane umiejętności przydatne w prowadzeniu działalności gospodarczej:

|  |
| --- |

### Zainteresowania:

|  |
| --- |

## INFORMACJE O PLANOWANYM PRZESIĘWZIĘCIU

### Zamierzone cele, jakie chce osiągnąć firma:

|  |
| --- |

### Forma prawna zakładanego przedsiębiorstwa:

|  |
| --- |

### Miejsce lokalizacji firmy:

|  |
| --- |

### Forma własności lokalu:

|  |
| --- |

### Powierzchnia lokalu:

|  |
| --- |

### Przewidywany termin zgłoszenia działalności we właściwym Urzędzie:

|  |
| --- |

## PROGNOZA MARKETINGOWA

### RYNEK

#### Podaj obszary, do których docierać ma produkt / usługa:

|  |
| --- |

#### Podaj liczbę potencjalnych odbiorców na Twój produkt / usługę na danym terenie:

|  |
| --- |

#### Dokonaj wstępnego oszacowania obrotu:

|  |
| --- |

### PRODUKT/USŁUGA

#### Jaki rodzaj produktów będziesz sprzedawać bądź, jakie usługi będziesz preferować?

|  |
| --- |

#### Podaj cechy oferowanego produktu/usługi:

|  |
| --- |

#### Oceń zapotrzebowanie na produkt, usługę w poszczególnych miesiącach:

| **Skala** | **I** | **II** | **III** | **IV** | **V** | **VI** | **VII** | **VIII** | **IX** | **X** | **XI** | **XII** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **10** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **9** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **8** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **7** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **6** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

#### Uzasadnij stopień zapotrzebowania na produkt/usługę, który określiłeś/łaś w powyższej tabeli.

|  |
| --- |

#### Czy sprzedaż danego produktu/usługi wymaga zezwoleń, koncesji?

|  |
| --- |

#### Podaj, czy oferowane przez Ciebie produkty są objęte terminami ważności?

|  |
| --- |

### REKLAMA I PROMOCJA

#### Jakie środki promocji zastosujesz, aby zareklamować swoje produkty/usługi?

|  |
| --- |

#### Podaj planowaną wielkość wydatków (w skali roku w zł) przeznaczonych na promocje, reklamę:

|  |
| --- |

#### Podaj, jakie zastosujesz elementy wystroju lokalu, w celu przyciągnięcia uwagi klienta?

|  |
| --- |

#### Podaj cele, które zamierzasz osiągnąć poprzez zastosowanie reklamy i promocji:

|  |
| --- |

#### Sporządź wstępny plan działań reklamowych:

|  |
| --- |

### DOSTAWCY

#### Podaj dane o potencjalnych dostawcach:

|  |
| --- |

#### Jakie będziesz preferować warunki płatności związane z dostawą?

|  |
| --- |

#### Określ sposób dokonywania przez Ciebie zaopatrzenia:

|  |
| --- |

### KONKURENCJA

#### Podaj liczbę firm wykonujących podobną działalność:

|  |
| --- |

#### Wymień największych konkurentów:

|  |
| --- |

#### Określ mocne i słabe strony produktów/usług oferowanych przez konkurentów:

| Nazwa kategorii | Miejsce na wpisanie danych (wpisz poniżej wymagane dane) |
| --- | --- |
| Mocne strony: |  |
| Słabe strony: |  |

### NABYWCY

#### Do jakich klientów skierowany jest Twój produkt/usługa?

|  |
| --- |

#### Czy nawiązałeś/łaś już kontakty z potencjalnymi klientami (jeśli tak, to jakie?)

|  |
| --- |

#### Określ sposób dostarczania przez Ciebie na rynek produktów lub usług:

|  |
| --- |

#### Jakie będziesz preferować warunki zapłaty za oferowane produkty/usługi?

|  |
| --- |

### POZIOM CEN

#### Przedstaw politykę cenową:

|  |
| --- |

#### Podaj wysokość i sposób ustalania marży, jaką będziesz stosował/ła na poszczególne produkty:

|  |
| --- |

#### Określ politykę stosowaną wobec nabywców:

|  |
| --- |

## PROGNOZA FINANSOWA

### Bilans otwarcia.

Załącznik nr 1.

### Budżet firmy.

Załącznik nr 2.

### Uproszczony rachunek zysków i strat dla celów ustalenia podatku dochodowego za okres pierwszych 12 miesięcy działalności.

Załącznik nr 3.

### Uzasadnienie wpływów:

|  |
| --- |

### Uzasadnienie wydatków:

|  |
| --- |

### Próg rentowności:

|  |
| --- |

## PLAN ORGANIZACYJNY

### Przedstaw plan i harmonogram działania w pierwszych 3 miesiącach istnienia firmy:

|  |
| --- |

### Podaj liczbę osób, jaką zamierzasz zatrudnić w swojej firmie oraz orientacyjne daty ich zatrudnienia:

|  |
| --- |

### Podaj, jak będzie wyglądał podział zadań i zakres obowiązków pracowników:

|  |
| --- |

### Wymień Twoje wymagania wobec pracowników:

|  |
| --- |

### Jaki system płac planujesz zastosować w swojej firmie?

|  |
| --- |

## **A**NALIZA SWOT

|  |  |
| --- | --- |
| **Czynniki dodatnie** | **Czynniki ujemne** |
| **Mocne strony (wymień):** | **Słabe strony (wymień):** |
| **Szanse (wymień):**  | **Zagrożenia (wymień):** |

# Wskazówki dla sporządzającego/sporządzającej biznes plan

## **Informacje o przedsiębiorcy/ przedsiębiorczyni.**

* 1. Wykształcenie np. zawodowe, średnie, wyższe. Nazwa szkoły, kierunek, rok rozpoczęcia i ukończenia szkoły.
	2. Kwalifikacje zawodowe: zawód zdobyty w szkole, staże i praktyki, kursy, szkolenia potwierdzone dokumentem, doświadczenie nabyte przez lata pracy.
	3. Umiejętności np. znajomość oprogramowania komputerowego, znajomość języków obcych, prawo jazdy.
	4. Zainteresowania np. działalność społeczna, sport, turystyka.

## **Informacje o planowanym przedsięwzięciu**.

* 1. Określ cele planowanej działalności gospodarczej na przykład procentowy udział w rynku (na przykład określonym rynkiem może być osiedle, miejscowość i tym podobne), osiągnięcie określonego zysku (na przykład 4.500 zł miesięcznie), zdobycie określonej liczby klientów].
	2. Forma prawna planowanej działalności (jednoosobowa działalność gospodarcza).
	3. Wpisz adres siedziby firmy oraz miejsce prowadzenia działalności gospodarczej.
	4. Forma własności lokalu, w którym będziesz prowadził/prowadziła działalność gospodarczą (określ czy lokal jest własny, użyczony, wynajmowany, wydzierżawiony).
	5. Powierzchnia lokalu w m2.
	6. Terminy zgłoszenia działalności we właściwych Urzędach Miasta/Gminy, Urzędzie Skarbowym, Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych (ZUS).

## **Prognoza marketingowa**.

* 1. Rynek.
		1. Określ zasięg działalności gospodarczej (np. zasięg krajowy, wojewódzki, lokalny). Scharakteryzuj obszar, na którym będziesz prowadzić działalność (np. miasto/centrum miasta, osiedle, przedmieście, wieś).
		2. Oszacuj potencjalną liczbę klientów na obszarze działania. Opisz metody obliczeń. Przykładowo może to być obserwacja lokalu o podobnej działalności (liczenie klientów w różnych porach dnia).
		3. Przeprowadź badania rynku np. porozmawiaj ze sprzedawcami na temat ich kłopotów przy prowadzeniu działalności, porozmawiaj z potencjalnymi klientami na temat ich oceny produktów i usług konkurencji (czy ich zdaniem Twój pomysł ma sens). Opisz swoje spostrzeżenia.
	2. Produkt/usługa.
		1. Wymień produkty/usługi, które będziesz oferował/oferowała na rynku.
		2. Scharakteryzuj oferowane produkty lub świadczone usługi. Porównaj oferowane produkty/usługi z ofertą konkurencji np. pod względem: asortymentu, ceny, jakości.
		3. Zaznacz krzyżykiem „X” stopień zapotrzebowania na oferowany produkt/usługę w różnych miesiącach (1-najmniejszy, 10-największy). Zwróć uwagę, jaka będzie sprzedaż poza sezonem i jak to wpływa na kondycję planowanej działalności. Uzasadnij (opisz) swój wybór.
		4. Jeżeli dotyczy to Twojej sytuacji, to opisz sposób ich uzyskania i przewidywany czas.
		5. Jeżeli dotyczy to Twojej sytuacji, to opisz planowane działania w celu zmniejszenia wielkości strat w związku z upływem terminu przydatności poszczególnych produktów. Określ rodzaj produktów, których dotyczy ten problem.
	3. Reklama i promocja.
		1. Wymień planowane środki promocji i reklamy (np. ulotki, plakaty, broszury, ogłoszenia w mediach), sposób i miejsca dystrybucji. Określ do kogo będziesz kierował/ła reklamę.
		2. Określ wysokość wydatków na poszczególne rodzaje reklamy oraz promocji wymienione w pkt 3.3.1.
		3. Opisz lokal i charakterystyczne cechy, które będą wyróżniały firmę np. znaki graficzne, kolory, specjalne meble, szyldy, neony, oświetlenie.
		4. Określ cele przyjętej w pkt 3.3. reklamy i promocji np. pozyskanie klientów z innego osiedla, wioski; pozyskanie klientów przyjezdnych; pozyskanie młodych/starszych klientów.
		5. Wylicz daty i wysokość wydatków na zrealizowanie wymienionych w pkt 3.3 1- 3.3.4 działań promocyjnych (pamiętaj, że ma to ścisły związek z budżetem).
	4. Dostawcy.
		1. Wymień potencjalnych dostawców towarów/usług. Opisz kontakty handlowe już nawiązane.
		2. Wskaż planowaną formę rozliczeń z dostawcami np. przelew, gotówka, płatność kartą kredytową. Jakie terminy płatności będą możliwe do wynegocjowania.
		3. Opisz planowane sposoby zaopatrywania w towary, materiały, surowce, rodzaj transportu, wielkość pojedynczych dostaw, częstotliwość dostaw itd.
	5. Konkurencja.
		1. Określ liczbę konkurentów działających na obszarze planowanego przedsięwzięcia. Wskaż źródło danych, sposób oszacowania tej liczby.
		2. Podaj nazwy największych firm konkurencyjnych do planowanego przedsięwzięcia działających na tym samym rynku.
		3. Scharakteryzuj produkty lub usługi świadczone przez konkurencje, ich podejście do klienta i tym podobne.
	6. Nabywcy.
		1. Określ grupę docelową, do której będziesz kierował/kierowała ofertę na przykład czy będą to klienci indywidualni czy firmy, sklepy detaliczne czy hurtownie, ludzie młodzi czy starsi, bogaci czy mniej zamożni itd.
		2. Opisz jak będzie wyglądała współpraca z klientami (podaj sposób rozliczeń, wielkość zgłaszanego przez nich zapotrzebowania itd.). Wskaż z kim nawiązałeś już kontakty w związku z planowaną działalnością.
		3. Opisz sposób sprzedaży/dystrybucji np. poprzez własny punkt, poprzez pośredników, akwizytorów, Internet. Jeżeli będzie to działalność usługowa, określ czy będzie świadczona u klienta, czy w zakładzie/biurze.
		4. Sposób i forma przewidywanych rozliczeń np. gotówka, karta płatnicza, przelew.
	7. Poziom cen.
		1. Opisz kryteria, na podstawie których ustalisz poziom cen np. ceny rynkowe, ceny najbliższych konkurentów, własne kryteria – jakie? Jakie ceny będziesz stosował/stosowała, od czego będą one uzależnione?
		2. Opisz jak będziesz ustalać marżę na poszczególne produkty i towary (preferowany sposób ustalania marży – od kosztów zakupu, np. kupuję buty za 102 zł w hurtowni i sprzedaję je z 30% marżą, czyli za 132,60 zł) **Uwaga! Punkt nie dotyczy usług**.
		3. Określ politykę rabatów, upustów i podaj zasady ich udzielania np. zależne od wielkości zamówienia, upływu terminu ważności, wobec stałego klienta, terminu zapłaty itp.

## **Analiza finansowa**.

* 1. Bilans otwarcia sporządź w dołączonym załączniku nr 1. W bilansie wpisz: po stronie aktywów – majątek przyszłej firmy; po stronie pasywów – źródła finansowania tego majątku. **W bilansie nie uwzględniaj środków uzyskanych z dotacji.**
	2. Budżet firmy za okres pierwszych 12 miesięcy działalności sporządź w dołączonym załączniku nr 2. W budżecie wpisz wszystkie wpływy i wydatki zgodnie z rodzajem prowadzonej działalności (są oznaczone specjalnymi symbolami). Podział wydatków na stałe i zmienne ma formę uproszczoną. Wydatki zmienne najlepiej określ jako procent przychodu (lub na odwrót: przychód określ jako procent wydatku zmiennego – możesz do tego użyć marży oszacowanej w pkt 3.7.2). W przypadku tych wydatków, które zmieniają się skokowo (np. wynagrodzenia) określ ich wzrost według uznania i zapisz ich wartość w poszczególnych miesiącach.
	3. Uproszczony rachunek zysków i strat dla celów ustalenia podatku dochodowego za okres pierwszych 12 miesięcy działalności sporządź w dołączonym załączniku nr 3. Zestaw przychody oraz koszty uzyskania przychodów. Ten arkusz ma na celu ustalić wysokość podatku dochodowego firmy. Pamiętaj o podstawowej zasadzie podatkowej, która mówi, że koszt musi być racjonalnie związany z przychodom (nie można np. rozliczyć podatkowo kosztów zakupu sprzętu narciarskiego, jeżeli nie mamy przychodów z działalności instruktorskiej).
	4. Przy uzasadnianiu wpływów kieruj się wszystkimi informacjami, które zostały dotąd zgromadzone: marża, liczba klientów, sezonowość sprzedaży. Jest wielce prawdopodobne, że w okresie rozruchu firmy wpływy będą mniejsze.
	5. Uzasadnij konieczność poniesionych wydatków i ich wysokości. W przypadku znacznych różnic pomiędzy wskazanymi w biznes planie kwotami, a cenami rynkowymi szczegółowo wyjaśnij występującą rozbieżność.
	6. W tym punkcie określ próg rentowności – P, na podstawie wzoru:

$$P\_{min}= \frac{Ks}{1-{1}/{m+1}}$$

gdzie:

Pmin – minimalna sprzedaż miesięczna:

Ks – miesięczne wydatki stałe,

m – marża (liczona od kosztów zakupu).

Przy obliczaniu progu rentowności weź pod uwagę marżę określoną w punkcie 3.7.2, jak również wydatki stałe z budżetu firmy (załącznik nr 2). Próg rentowności informuje, jaka powinna być minimalna sprzedaż, aby firma nie poniosła strat. **W przypadku, gdy firma prowadzi wyłącznie działalność usługową, próg rentowności równy jest wydatkom stałym.**

## Plan organizacyjny.

* 1. Opisz krok po kroku, działania od początku powstania firmy. Pamiętaj, że wiele rzeczy może nie pójść po Twojej myśli. Przygotuj i opisz plany awaryjne dla kluczowych obszarów powodzenia projektu np. jak radzić sobie z nieoczekiwanymi problemami i barierami takimi jak: nie uda się kupić na czas potrzebnej maszyny, pierwszy klient wstrzymał zapłatę itp.
	2. Podaj liczbę osób jaką zamierzasz zatrudnić w firmie oraz orientacyjne daty ich zatrudnienia.
	3. Opisz podział zadań i obowiązków kadry pracowniczej w firmie, na jakich stanowiskach będą pracowali.
	4. Możesz tutaj uwzględnić swoje preferencje dotyczące kwalifikacji pracowników, kursów, szkoleń, certyfikatów, doświadczenia zawodowego w postaci praktyk stażowych, poprzednie miejsca pracy.
	5. Opisz jaki system wynagradzania będziesz stosował w firmie. Możesz tutaj rozważyć takie formy jak: umowa o pracę, umowa zlecenie, umowa o dzieło, akord, stawka godzinowa. Napisz czy będziesz stosował płace stałe czy system premiowy.

## Analiza SWOT

Dobrze przemyśl podejście do uzupełnienia analizy SWOT. Pozwoli Ci to jeszcze raz przeanalizować cały pomysł działalności i jej szansę na sukces.

# Kryteria i punktacja do oceny przedsięwzięcia na podstawie biznes planu

1. **Pomysł (max 10 pkt)**To kryterium odnosi się do subiektywnej oceny atrakcyjności pomysłu przez specjalistę/ specjalistkę oceniającego/oceniającą wniosek. Istotną rolę odgrywa tutaj jego/jej profesjonalizm i doświadczenie.
2. **Przygotowanie zawodowe (max 20 pkt)**
To kryterium odnosi się do merytorycznego przygotowania wnioskodawcy/wnioskodawczyni do prowadzenia planowanej działalności. Istotne jest doświadczenie w podobnej działalności, posiadane kwalifikacje w postaci certyfikatów, dyplomów itp.
3. **Rozpoznanie rynku (max 30 pkt)**
To kryterium odnosi się do jakości zgromadzonych informacji na temat planowanej działalności. Podstawą oceny jest analiza marketingowa, a w szczególności: rozpoznanie konkurencji, określenie potencjalnych dostawców, określenie potencjalnych odbiorców, charakterystyka produktu, strategia cenowa itd.
4. **Przygotowanie organizacyjne (max 20 pkt)**
To kryterium odnosi się do gotowości wnioskodawcy/ wnioskodawczyni do podjęcia działalności. Podstawą oceny jest plan organizacyjny oraz analiza SWOT. Świadomość zagrożeń nie powinna być oceniana negatywnie. Świadczy ona o dojrzałości gospodarczej wnioskodawcy/wnioskodawczyni. Ważny jest natomiast sposób radzenia sobie z problemami i barierami, umiejętność wypracowania planu alternatywnego itd.
5. **Przygotowanie finansowe (max 20 pkt)**
To kryterium odnosi się do jakości planu finansowego. Pod uwagę powinny być brane rzeczywiste wymagania finansowe przedsięwzięcia, możliwości finansowania z własnych środków wnioskodawcy/wnioskodawczyni, oraz jakość sporządzenia budżetu firmy. Podstawą oceny jest analiza finansowa. Istotne jest aby budżet odzwierciedlał informacje z innych punktów wniosku: szacowaną marżę, szacowaną wielkość obrotu, sezonowość, wydatki na reklamę, zatrudnienie itd. Wszystkie pozycje budżetu powinny być uzasadnione.
6. **Skala ocen:**
* 0 - 60 ocena negatywna,
* 61 - 75 dostateczny,
* 76 - 90 dobry,
* 91 - 100 bardzo dobry.

# Arkusz oceny przedsięwzięcia na podstawie biznes planu

Imię i nazwisko:

Nazwa przedsięwzięcia:

Ocena:

| **Kryteria** | **Maksymalna liczba punktów** | **Uzyskana liczba****punktów** |
| --- | --- | --- |
| Pomysł | 10 |  |
| Przygotowanie zawodowe | 20 |  |
| Rozpoznanie rynku | 30 |  |
| Przygotowanie organizacyjne | 20 |  |
| Przygotowanie finansowe | 20 |  |
| RAZEM | **100** |  |