



## **BIZNESPLAN**

**Priorytet VI „Rynek pracy otwarty dla wszystkich”**

**Działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”**

Wzór biznesplanu został przygotowany w celu ułatwienia wypełnienia wniosku o przyznanie wsparcia finansowego w ramach Działania 6.2.

Jest to instrument syntetyczny i precyzyjny, który ma pomóc beneficjentom ostatecznym w wypełnianiu biznes planu w taki sposób, by stał się on skutecznym dokumentem prezentującym inicjatywę.

Schemat ten składa się z 5 sekcji:

- A. UCZESTNIK PROJEKTU**
- B. PROJEKT PRZEDSIĘBIORSTWA**
- C. ANALIZA RYNKU**
- D. PLAN INWESTYCJI**
- E. PROGNOZY FINANSOWE**



Projekt **"ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ"**  
współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## A. UCZESTNIK PROJEKTU

### CURRICULUM VITAE UCZESTNIKA PROJEKTU

#### Dane osobowe:

1. Imię i nazwisko: .....
2. Adres zamieszkania: .....
3. Adres korespondencyjny: .....
4. Telefon (stacjonarny, komórkowy): .....
5. Stan cywilny: .....
6. Data i miejsce urodzenia: .....
7. Numer PESEL: .....
8. Numer NIP: .....
9. Seria i numer dokumentu tożsamości: .....
- Rodzaj dokumentu tożsamości i oznaczenie organu, który go wydał:  
.....
10. Stosunek do służby wojskowej: .....

#### Wykształcenie:

Należy przedstawić przebieg wykształcenia podając nazwę i datę ukończenia szkoły.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

#### Kursy i szkolenia:

Należy wymienić przebyte szkolenia i kursy doszkalcające. Należy przedstawić ponadto posiadane umiejętności potrzebne do wykonywania określonej działalności zawodowej.

Dla każdego rodzaju szkoleń należy podać rok, uzyskane umiejętności i/lub zaświadczenie, nazwę instytucji organizatora.

.....  
.....  
.....





Projekt **"ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ"**  
współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**Doświadczenie zawodowe:**

Należy wskazać uzyskane doświadczenie zawodowe, podając okres zatrudnienia, przedmiot, oraz rodzaj pracodawcy.

**Uzyskane niezbędne pozwolenia, zaświadczenia, zezwolenia, certyfikaty, odbyte kursy, szkolenia**

**Znajomość języków obcych:**

Należy wskazać poziom znajomości języków obcych. ( znajomość dobra, słaba , przeciętna)









Projekt **"ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ"**

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

.....  
.....  
.....  
-w przypadku utworzenia w wyniku realizacji przedsięwzięcia nowych miejsc pracy należy określić wymagane kwalifikacje i doświadczenie kandydatów,

**4. PRODUKTY / USŁUGI**

Należy scharakteryzować proponowane produkty / usługi, które będą przedmiotem działalności a następnie określić planowaną kwartalną wielkość sprzedaży poszczególnych produktów/usług. Ponadto należy wskazać proponowaną cenę jednostkową sprzedaży poszczególnych produktów/usług oraz sporządzić prognozę przychodów ze sprzedaży. Należy określić czy i jak proponowany produkt / usługa różni się od produktów / usług konkurencji; czy jest to nowy produkt na rynku.

**5. PROCES PRODUKCJI / ŚWIADCZENIA USŁUG**

Należy opisać proces wytwarzania proponowanych produktów / świadczenia usług, dzieląc go, o ile to możliwe, na etapy.

Należy określić przybliżone, realne koszty produkcji, świadczenia usług.





Projekt **"ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ"**  
współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## 6. DYSTRYBUCJA / PROMOCJA

Należy opisać w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż produktów lub/i usług oraz jakie będą przewidziane formy płatności. Należy wskazać rodzaj, przybliżony termin oraz szacunkowy koszt inicjatyw, które zostaną podjęte w celu zareklamowania i promocji działalności w celu zapoznania potencjalnych klientów ze swoją ofertą.

## C. ANALIZA RYNKU

### 1. ODBIORCY - KLIENCI

Należy wskazać i krótko scharakteryzować, kto będzie klientem produktów/usług; w miarę możliwości wyodrębnić grupy poszczególnych klientów. Oszacować liczbę potencjalnych klientów w każdej grupie. Określić jakie są ich oczekiwania i potrzeby względem produktów i usług. Należy również określić czy popyt na produkty / usługi będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości (przedstawić przedwstępne umowy, oświadczenia o współpracy z przyszłymi kontrahentami, odbiorcami)





Projekt **"ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ"**  
współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

#### 4. KONKURENCJA

Należy przeanalizować mocne strony i cechy, które wyróżniają produkty/usługi konkurencji, która działa na wybranym obszarze geograficznym, wskazując na aspekty, które budzą szczególne obawy odnośnie sukcesu własnej inicjatywy. Wymienić w kolejności ważności.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

#### 5. ANALIZA SWOT PROJEKTU

**MOCNE STRONY** (czynniki wewnętrzne pozytywne) - atuty to walory organizacji, które w sposób pozytywny wyróżniają ją w otoczeniu i spośród konkurencji.

**SŁABE STRONY** organizacji (wewnętrzne negatywne) - są konsekwencją ograniczeń zasobów i niedostatecznych kwalifikacji. Każda organizacja posiada aspekty funkcjonowania, które ograniczają jej sprawność, ale szybkie i obiektywne rozpoznanie oraz zdefiniowanie może łatwo ograniczyć ich negatywny wpływ.

**SZANSE** (zewewnętrzne pozytywne) - to zjawiska i tendencje w otoczeniu, które odpowiednio wykorzystane staną się impulsem do rozwoju oraz osłabią zagrożenia.

**ZAGROŻENIA** (zewewnętrzne negatywne) - to wszystkie czynniki zewnętrzne, które postrzegamy jako bariery dla rozwoju firmy, utrudnienia, dodatkowe koszty działania.





Projekt **"ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ"**  
współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

	MOCNE STRONY PRZEDSIĘBIORSTWA	SŁABE STRONY PRZEDSIĘBIORSTWA
CZYNNIKI WEWNĘTRZNE		
	SZANSE	ZAGROŻENIA
CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE		





Projekt **"ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ"**  
współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---

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.

WZŁÓR









Projekt **"ZOSTAŃ PRZEDSIĘBIORCĄ"**

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**E. PROGNOZY FINANSOWE**

**PROGNOZY FINANSOWE – RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT**

Należy opracować prognozy finansowe proponowanej działalności na pierwsze dwa lata działalności.

<b>Rachunek zysków i strat</b>			
<b>Pozycja</b>	<b>Rok 2008</b>	<b>Rok 2009</b>	<b>Rok 2010</b>
<b>A. Przychody ogółem, w tym:</b>			
Sprzedaż produktów i usług			
Sprzedaż materiałów i towarów			
Zmiana stanu produktów			
Zyski nadzwyczajne			
Pozostałe przychody			
<b>B. Koszty ogółem:</b>			
Amortyzacja			
Materiały i energia			
Wynagrodzenia i pochodne			
Zakup usług			
Koszty finansowe (np. odsetki)			
Sprzedaż towarów w cenie nabycia			
Podatki			
Pozostałe koszty			
Straty nadzwyczajne			
<b>C. Dochód (strata) brutto: A-B</b>			
<b>D. Podatek dochodowy</b>			
<b>E. Zysk netto</b>			

.....  
Miejscowość, data, podpis uczestnika projektu

**\*UWAGA**

Dokumenty przedstawiane w formie kserokopii winny być potwierdzone za zgodność z oryginałem

