|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |



**PROJEKT**

**PRZEDSIĘWZIĘCIA GOSPODARCZEGO**

(Biznes plan)

**I. Informacje ogólne**

**1. Dane o firmie:**

1.1.Nazwa: .................................................................................................................................................................................................................

1.2. Siedziba/Adres: .....................................................................................................................................................................................................

1.3.Rodzaj działalności: .........................................................................................................................................................................................

1.4.Forma prawna (działalność indywidualna, spółka cywilna, spółka z o.o., spółka akcyjna): .............................................................................................................................................................................................................................

1.5.Właściciele: .....................................................................................................................................................................................................

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

1.6.Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym: ryczałt, karta podatkowa, księga przychodów, księgi rachunkowe.

**2. Opis projektu**

**Krótki opis powstania idei projektu:**

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

**Charakterystyka właścicieli/ zarządzających firmą** ( kwalifikacje, umiejętności, doświadczenie, praktyka itp.):

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

#### Opis przedsięwzięcia

(proszę opisać planowaną działalność, na czym będzie polegała, gdzie będzie prowadzona, kto będzie odbiorcą towarów/usług)

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

#### Dane dotyczące produktów lub usług

Charakterystyka produktu lub usługi − główne cechy i zalety, walory użytkowe. Czym produkt wyróżnia się spośród produktów dostępnych na rynku i jaka jest jego przewaga nad produktami konkurencyjnymi?

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

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

**Zapewnienie jakości produktów lub usług** (w jaki sposób?):

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

**Zakres i sposób przeprowadzonego badania rynku**. Czy oferowany produkt lub usługa zapełnia istniejącą na rynku lukę i zaspokaja potrzeby nabywców? Prosimy uzasadnić.

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

#### Ocena rynku

Docelowe segmenty rynku (ich krótka charakterystyka, potrzeby jakie zaspokoi oferowany produkt/usługa):

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

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

**Odbiorcy produktów lub usług** (kto?, jacy − klient indywidualny, instytucjonalny, hurtownicy? struktura asortymentowa sprzedaży - udział %? przewidywana forma rozliczeń − gotówka, czek, przelew bankowy-struktura %,): ............................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**Dostawcy surowców, towarów** − rozproszeni, wielu, główni, dominujący; struktura %, forma rozliczeń: gotówką, czekiem, przelewem?:

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

**Posiadane umowy z dostawcami**, odbiorcami, podwykonawcami, zamówienia (jeżeli są załącz kopie umów):

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

**Zasięg rynku** (dzielnica, miasto, region, kraj, zagranica)

początkowo: ..............................................................................

docelowo: ..............................................................................

**Tendencje rozwoju rynku** (podkreśl właściwą i uzasadnij)

rosnące stabilizujące się malejące

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

**Sezonowość popytu** - wskaż, kiedy i z jakim nasileniem występuje w Twojej działalności. Jak zamierzasz przeciwdziałać jej negatywnym skutkom?

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

**Główni konkurenci na rynku**. Podaj, ilu występuje na obszarze Twojego działania, jacy są: mali, czy są to duże firmy, jak wygląda nasycenie rynku, na czym polega Twoja przewaga nad nimi, a w czym nie jesteś w stanie im zagrozić?

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

Podaj trzech głównych konkurentów:

Nazwa Silne strony Słabe strony

a. .................................................................... ......................................................... .......................................................

b. .................................................................... .......................................................... .......................................................

c. ..................................................................... .......................................................... ........................................................

**3. Plan marketingowy i podstawowe elementy marketingu stosowane na rynku przez firmę:**

Cele (co chcesz osiągnąć długofalowo i w ciągu najbliższego roku?):

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

Poprzez działania w zakresie kształtowania:

produktu................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

ceny...................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

opakowania........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

promocji..............................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

dystrybucji.........................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

**Możliwość zmiany profilu działania i dostosowania się do sytuacji rynkowej** w przypadku trudności ze zbytem produktów/usług:

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

**4. Organizacja działalności firmy**

**Lokalizacja** ( jej wpływ na działalność firmy ):

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

**Technologia produkcji, świadczenia usług** ( proszę opisać proces produkcyjny lub procedury świadczenia usług):

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

**Posiadane** **wyposażenie** (proszę podać w ujęciu ilościowym i wartościowym):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj wyposażenia** | **ilość** | **Wartość w PLN** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Wielkość i charakterystyka zatrudnienia** (z uwzględnieniem osób współpracujących, zatrudnionych na zlecenie lub o dzieło):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| stanowisko | Liczba pracowników | Forma zatrudnienia |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Harmonogram działań do momentu uzyskania pierwszej sprzedaży**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Działanie | m-c 1 | m-c 2 | m-c 3 | m-c 4 | m-c 5 | m-c 6 | m-c 7 | m-c 8 | m-c 9 | m-c 10 | m-c 11 | m-c 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Miesiąc ................................ – to 1 miesiąc kiedy podejmuję działania związane z założeniem firmy **5. Analiza finansowa**

**NAKŁADY W RAMACH PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rodzaj wydatku** | **Kwota** | Źródło finansowania |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Suma nakładów |  |  |

Wpisujemy wszystkie niezbędne nakłady uwzględniając posiadane już zasoby do uruchomienia działalności (budynki, maszyny, urządzenia, materiały, gotówka)

**Struktura finansowania nakładów** (Środki własne/ suma nakładów ) x 100% =

**Rachunek wyników**

Prosimy o przedstawienie planowanego rachunku wyników na pierwszy rok działalności w układzie miesięcznym i rocznym. Prosimy o uwzględnienie sezonowości oraz przestojów w produkcji i w sprzedaży, jak również okres urlopów.

**Założenia do symulacji przychodów i kosztów operacyjnych**

1. Szacunkowa średnia sprzedaż produktów/usług, ze wskazaniem sezonowych zmian sprzedaży, uwzględniająca założenia planu marketingowego
2. Średni zakup towaru do sprzedaży lub materiałów do świadczenia usług
3. Wynagrodzenia pracowników (liczba zatrudnionych i wysokość ich wynagrodzeń )
4. Narzuty na wynagrodzenia – ZUS pracowników ( płace brutto x 23%)
5. Opłaty czynszowe uwzględniające zmianę stawek za m. 2.
6. Koszty transportu liczone wg. przejechanych kilometrów x stawka za kilometr ryczałtowa
7. Szacowane koszty zużycia energii elektrycznej, wody, CO i gazu
8. Usługi obce niezbędne dla zapewnienia sprawnego funkcjonowania firmy (konserwacje, naprawy, pod wykonawstwo elementów)
9. Podatki lokalne zgodnie z użytkowaną na potrzeby firmy powierzchnią budynków i gruntów
10. Reklama ( zgodnie z planem marketingowym)
11. Ubezpieczenie działalności gospodarczej
12. Koszty administracyjne i telekomunikacyjne (poczta, telefon, materiały biurowe, opłaty administracyjne)
13. Leasing
14. Inne koszty (np. środki czystości, odzież ochronna, zakup drobnych elementów wyposażenia, koszty podnoszenia kwalifikacji )
15. Wartość odsetek od zaciągniętych kredytów lub pożyczek w poszczególnych miesiącach

***PRZEWIDYWANE EFEKTY EKONOMICZNE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **WYSZCZEGÓLNIENIE** | 1 m-c | 2 m-c | 3 m-c | 4 m-c | 5 m-c | 6 m-c | 7 m-c | 8 m-c | 9 m-c | 10 m-c | 11 m-c | 12 m-c | Razem |
| PRZYCHODY |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 01. z działalności handlowej |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 02. z działalności produkcyjnej |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 03. z działalności usługowej |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 04. spłaty należności |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 05. inne |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1. RAZEM PRZYCHODY (01:05)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| KOSZTY |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 01. zakupy towarów |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 02. zużycie surowców/materiałów |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 03. wynagrodzenia pracowników |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 04. narzuty na wynagrodzenia |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 05. czynsz |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 06. transport |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 07. energia, co, gaz, woda |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 08. usługi obce (np. remonty) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 09. podatki lokalne (od nieruchomości) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10. reklama |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11. ubezpieczenia majątkowe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12. koszty administracyjne i telekomunikacyjne |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13. leasing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14. inne koszty |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 15. odsetki od kredytów |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 16. amortyzacja |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2. KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW (01:16)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3. ZUS właściciela(i)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4. ZYSK BRUTTO (1-2-3)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5. PODATEK DOCHODOWY** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **6. ZYSK NETTO (4-5)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Miesiąc ................................ – to mój pierwszy miesiąc działalności