



Załącznik nr 2 do Regulaminu przyznawania wsparcia finansowego na rozpoczęcie działalności gospodarczej w formie bezzwrotnej dotacji obowiązujący w projekcie: „Wsparcie przy restarcie – kompleksowy projekt aktywizacji” FEMP.06.06-IP.02-0069/23

BIZNESPLAN

„Wsparcie przy restarcie – kompleksowy projekt aktywizacji”

FEMP.06.06-IP.02-0069/23

W sytuacji, gdy dokument jest składany papierowo musi być podpisany oraz parafowany na każdej stronie przez Uczestniczkę/Uczestnika projektu.

Uczestniczka/Uczestnik projektu musi wypełnić wszystkie pola w biznesplanie.

Jeśli jakieś pytanie/polecenie jej/go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy.”

Wypełnia Realizator projektu		
Nr biznesplanu		
Numer identyfikacyjny Uczestniczki/Uczestnika projektu		
Wnioskodawca jest kobietą	TAK	NIE
Data wpływu dokumentu		

Nazwa planowanej działalności:¹

¹ Wypełnia Uczestnik/Uczestniczka projektu

I. DANE UCZESTNICZKI/UCZESTNIKA PROJEKTU

Dane osobowe	
1. Nazwisko i imię	
2. Adres zamieszkania, telefon, e-mail	
3. Adres do korespondencji	
4. Wykształcenie, zawód	
5. Pesel/NIP	
6. Informacja o wcześniej prowadzonej działalności gospodarczej*: - rodzaj działalności gospodarczej, - okres prowadzenia działalności gospodarczej, - przyczyny rezygnacji. (* jeśli dotyczy	
7. Dokumenty potwierdzające kwalifikacje zawodowe Wnioskodawcy do prowadzenia działalności gospodarczej w wybranym profilu (<i>należy dołączyć stosowne dokumenty np. certyfikaty, świadectwa, dyplomy, zaświadczenia, świadectwa pracy, listy referencyjne itp.</i>).	
8. Zaciągnięte kredyty, pożyczki oraz zobowiązania z tytułu wykupu wierzytelności: - rodzaj zobowiązań, wobec jakiego podmiotu. - wysokość zadłużenia na dzień ..., - sposób spłaty zobowiązania, - termin spłaty/wygaśnięcia zobowiązania, - sposób zabezpieczenia.	

<p>9. Poreczenia udzielone przez Wnioskodawcę:</p> <ul style="list-style-type: none"> - z jakiego tytułu, - kwota, - na rzecz, - obowiązuje do - inne zobowiązania (<i>np. weksle, alimenty, zaległości podatkowe i inne – proszę wymienić</i>). 	
--	--

II. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Opis planowanego przedsięwzięcia	
1. Planowana data rozpoczęcia działalności.	
2. Nazwa i rodzaj działalności w rozumieniu Ustawy z dnia 6 marca 2018 Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2023 r. poz. 221).	
3. Symbol podklasy rodzaju działalności określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD).	
4. Miejsce prowadzenia działalności.	
5. Forma organizacyjno-prawna planowanego przedsięwzięcia.	
6. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym.	
7. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia <ul style="list-style-type: none"> - nazwa działalności, - opis działalności będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia (przedmiot i zakres działalności), - motywy założenia przedsiębiorstwa, - uzasadnienie wyboru branży. 	

<p>8. Działania podjęte na rzecz rozpoczęcia działalności gospodarczej:</p> <ul style="list-style-type: none"> - uzyskane niezbędne pozwolenia, zaświadczenia, zezwolenia, certyfikaty (należy dołączyć stosowne dokumenty), - odbycie szkoleń, - przedwstępne umowy, oświadczenia o współpracy z przyszłymi kontrahentami (usługobiorcami, usługodawcami, dostawcami, odbiorcami), - inne. 	
<p>9. Posiadane środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej:</p> <ul style="list-style-type: none"> - maszyny i urządzenia (należy wymienić), - środki transportu (należy wymienić), - inne (należy wymienić). 	
<p>10. Czy Wnioskodawca posiada niezbędne pomieszczenia? Czy należy zwiększyć ich powierzchnię lub dostosować je do planowanej działalności?</p>	
<p>11. Wysokość łącznej kwoty wnioskowanych środków na założenie własnej działalności gospodarczej.</p>	
<p>12. Czy wnioskodawca będzie płatnikiem podatku od towarów i usług (VAT)?²</p>	
<p>12. Termin, w którym nastąpi pełne wykorzystanie środków przyznanych Uczestniczce/Uczestnikowi</p>	

² Przekreślić zapis, jeżeli projekt jest poniżej 5 mln Euro. W przypadku projektów powyżej 5 mln Euro, uczestnik projektu ma obowiązek uzupełnić to pole.

projektu na założenie własnej działalności gospodarczej.	
--	--

III. POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA

1. Opis produktu/usługi	
Opis funkcjonalny produktu/usług (podstawowe cechy, zastosowanie, forma świadczenia/sprzedazy).	
Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług (<i>krótka charakterystyka wskazująca kim będą nabywcy produktów i usług czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jego prowadzenie było opłacalne</i>). Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).	
Możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty jak i samej firmy w perspektywie 2 lat.	

2. Klienci i charakterystyka rynku	
Klienci	
Proszę opisać klientów, do których skierowany jest produkt lub usługa, w jaki sposób zostali wybrani, czy firma nastawia się na klienta masowego, a może będzie tylko kilku większych odbiorców produktów/usług. Proszę udowodnić, że w każdym wybranym przez siebie przypadku taki rynek daje najlepsze z ekonomicznego punktu widzenia możliwości zbytu.	
1. Opis produktu/usługi	
Opis funkcjonalny produktu/usług (podstawowe cechy, zastosowanie, forma świadczenia/sprzedazy).	
Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług (<i>krótka charakterystyka</i>	

<p><i>wskazująca kim będą nabywcy produktów i usług czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenia było opłacalne</i>). Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).</p>	
<p>Możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty/jak i samej firmy w perspektywie 2 lat.</p>	
<p>Do kogo adresowana jest oferta?</p>	
<p>Jakie są oczekiwania i potrzeby klientów w stosunku do oferowanego produktu? Czy najistotniejsza jest dla nich niska cena, wysoka jakość czy też inne czynniki?</p>	
<p>Ilu klientów Wnioskodawca zamierza pozyskać po zrealizowaniu przedsięwzięcia? (uzasadnić).</p>	
<p>Rynek</p>	
<p>Czy produkt /usługa będą posiadały jakieś dodatkowe cechy w odniesieniu do wybranego segmentu rynku, czy też względem konkurentów? Jeśli tak proszę opisać je dokładnie oraz udowodnić, dlaczego właśnie takie pozycjonowanie produktu/usługi może odnieść sukces.</p>	
<p>Czy istnieją bariery wejścia na rynek? Czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how i patentów, koncesji?</p>	

Czy rynek ma charakter rosnący (rozwojowy), stabilny czy malejący – proszę krótko opisać lokalne uwarunkowania.	
Czy popyt na produkt/usługę będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?	
Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek? Proszę przeprowadzić analizę SWOT.	

Analiza SWOT, czyli mocne i słabe strony przedsięwzięcia oraz szanse i zagrożenia, jakie ono stwarza. To metoda określenia słabych i silnych stron firmy oraz szans i zagrożeń przed nią stojących, gdzie „**S**” – to silne strony firmy w pozytywny sposób wyróżniające ją wśród konkurencji, „**W**” – to słabe strony działania firmy, „**O**” – to szanse rozwoju, „**T**” – to trudności i bariery dla działania i rozwoju firmy:

S-strong (mocne strony)	W-weak (słabe strony)
O-opportunity (szanse)	T-threat (zagrożenia)

Analizę prosimy przeprowadzić według poniższych wskazówek:

- 1 **Mocne strony** – wewnętrzne czynniki pozytywne - należy wymienić m. in. atuty swojego pomysłu, zalety proponowanych towarów/usług, charakterystyczne cechy, które odróżniają planowaną działalność od innych podobnych, własne umiejętności, które są niezbędne dla powodzenia przedsięwzięcia.
- 2 **Słabe strony** – wewnętrzne czynniki negatywne - należy wymienić m. in. czynniki, które stanowią o przewadze konkurencji, elementy, które powinny zostać usprawnione, błędy, których należałoby się wystrzegać w przyszłości, ograniczenia wynikające z małych zasobów lub niedostatecznych kwalifikacji.
- 3 **Szanse** – zewnętrzne czynniki pozytywne – należy wymienić m.in. zjawiska i tendencje w otoczeniu, które, gdy odpowiednio wykorzystane, staną się impulsem do rozwoju, szanse wynikające z rozwoju technologii, ze struktury rynku pracy, struktury społeczeństwa, zmian w stylu życia, wzorów społecznych, rządowej oraz samorządowej polityki gospodarczej i finansowej.
- 4 **Zagrożenia** – zewnętrzne czynniki negatywne – należy wymienić m. in. bariery rozwoju firmy wynikające np. z sytuacji makro i mikroekonomicznej, utrudnienia wynikające z przewagi konkurencji, zmiennych warunków na rynku towarów/usług, przeszkody wynikające z sytuacji politycznej i gospodarczej kraju, Europy, świata.

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.

3. Dystrybucja i promocja	
Proponowane sposoby wejścia na rynek (<i>jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług</i>).	
W jaki sposób klienci będą informowani o produktach/ usługach? Proszę opisać formę promocji/ reklamy.	
Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań w pierwszym roku prowadzenia działalności?	

Jakie będą przewidziane formy płatności (*przelew, gotówka, karta*)?

4. Główni konkurenci

Proszę o porównanie Wnioskodawcy i głównych konkurentów, z którymi będzie rywalizował.

W ocenie proszę uwzględnić cechy takie jak: potencjał przedsiębiorstwa, pozycja i udział w rynku, wysokość cen, jakość produktów dystrybucji i promocji.

Nazwa	Opis

IV. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY

1. Wykształcenie i doświadczenie zawodowe Wnioskodawcy	
Proszę przedstawić swoje wykształcenia, doświadczenia zawodowe i dodatkowe umiejętności potwierdzone odpowiednimi dokumentami poświadczającymi posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji. W przypadku spółki cywilnej należy niniejszą tabelę skopiować dla każdego ze współników.	
Wykształcenie	
Doświadczenie zawodowe	
Znajomość języków obcych	
Umiejętność obsługi komputera	
Kursy i szkolenia	
Dodatkowe umiejętności	

2. Przygotowanie do realizacji przedsięwzięcia i wykonane działania
Proszę opisać podjęte działania w celu realizacji przedsięwzięcia. (promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku)

W tabeli tej należy wyszczególnić majątek, który będzie wykorzystywany przez przedsiębiorstwo:

- należy wskazać środki użytkowane bezumownie (np. pojazdy czy lokale należące do właściciela, które zostaną wykorzystane na potrzeby działalności gospodarczej);
- należy wskazać majątek, który będzie używany w firmie na podstawie umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie zakupiony/ wynajęty/wydzierżawiony itp. w ramach dotacji), jakie działania zostały podjęte w celu ich pozyskania.

V. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA

1 Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem

Opis planowanego przedsięwzięcia		
<p>W pkt. I należy przedstawić cały zakres planowanego przedsięwzięcia (np. budowa, modernizacja budynków, zakup maszyn i urządzeń, zagospodarowanie terenu, itp.) oraz wskazać, jakie efekty ono przyniesie (np. wzrost sprzedaży, obniżka kosztów, podniesienie jakości, itp.).</p> <p>W pkt. II należy przedstawić zestawienie towarów lub usług, które są przewidywane do zakupienia w celu realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej i podaniem źródeł wyceny.</p>		
I. Uzasadnienie przedsięwzięcia:		
II. Koszty uruchomienia przedsięwzięcia	Uzasadnienie (należy wskazać minimalne parametry techniczne planowanych do zakupu towarów lub minimalny zakres usługi będącej przedmiotem zakupu)	Kwota i źródło przyjętej wartości ³
1.		
2.		
		RAZEM (PLN):

2 Źródła finansowania kosztów związanych z uruchomieniem przedsięwzięcia

Źródło finansowania kosztów	Kwota (PLN)	Komentarz
1. Bezzwrotne środki finansowe na podjęcie działalności gospodarczej		
2. Środki własne		
3. Inne źródła (np. darowizna, kredyt, pożyczka)		<i>Należy doprecyzować jakie</i>
RAZEM*:		

*kwota powinna być zgodna z Tab. 1 Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem – Razem (PLN).

³ Należy podać źródło wskazanej wysokości kosztu, np. odesłanie do strony internetowej, cennika producenta.

3 Wykonalność ekonomiczno-finansowa

PROGNOZA PRZYCHODÓW Z PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI

L. P.	Produkt / usługa	Rocznie (I rok działalności)		Rocznie (II rok działalności)		Rocznie (III rok działalności)	
		Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość sprzedaży	Ilość	Wartość Sprzedaży
1							
2							
	SUMA						
	Uzasadnienie	<i>Proszę uzasadnić przyjęte założenia sprzedaży i przewidywanych przychodów ze sprzedaży produktów/usług</i>					

Koszty

L.P.	Wyszczególnienie	Rocznie (I rok działalności)	Rocznie (II rok działalności)	Rocznie (III rok działalności)
1	Zużycie materiałów			
2	Zużycie energii			
3	Wynagrodzenia			
4	Narzuty na wynagrodzenia			
5	Usługi obce			
6	Amortyzacja, w tym jednorazowa amortyzacja			
7	Pozostałe koszty			
8	Wartość sprzedanych towarów			
	SUMA			
	Uzasadnienie:	<i>Proszę opisać założenia dla wykazanych pozycji kosztowych</i>		

4 Prognoza finansowa

Rachunek zysków i strat			
<i>Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane bazując na wskazanych wcześniej przychodach i kosztach.</i>			
Pozycja	Rocznie (I rok działalności)	Rocznie (II rok działalności)	Rocznie (III rok działalności)
Przychody ze sprzedaży produktów			
Przychody ze sprzedaży usług			
Przychody ze sprzedaży towarów			
Zużycie materiałów i energii			
Wynagrodzenia			
Narzuty na wynagrodzenia.			
Usługi obce			
Amortyzacja			
Pozostałe koszty			
Wartość sprzedanych towarów			
Zysk operacyjny na działalności			

Komentarz do ujęcia liczbowego

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

5 Harmonogram zaplanowanych działań

Proszę przedstawić plan niezbędnych do przeprowadzenia działań organizacyjnych oraz niezbędnych do zdobycia zasobów, które zapewnią uruchomienie firmy zdolnej do realizacji oferty zawartej w opisie produktu (harmonogram można modyfikować według potrzeb). Działania w tym: np. uzyskanie pozwoleń, prace adaptacyjne pomieszczeń, zakupy inwestycyjne (bez powtarzania szczegółowej listy zakupów), działania marketingowe, pozyskiwanie pracowników i podwykonawców, itp., w zależności od specyfiki działalności.

	Miesiące/ Działania	2024		2025											
		11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.															
2.															
3.															
4.															
5.															

ZAŁĄCZNIKI:

1. Potwierdzenie skorzystania z usługi szkoleniowej, co najmniej w wymiarze 80 %.
2. Oświadczenie o wysokości otrzymanej pomocy de minimis w okresie 3 minionych lat wraz z zaświadczeniami dokumentującymi jej otrzymanie / lub oświadczenie o nieotrzymaniu pomocy de minimis – Załącznik nr 1 do Biznesplanu.
3. Formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis – Załącznik nr 2 do Biznesplanu.
4. Szczegółowe zestawienie towarów i usług przewidzianych do zakupu w ramach realizacji biznesplanu wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej (w kwotach brutto, bez wyszczególniania kwoty podatku VAT).
5. Dokumenty poświadczające posiadany potencjał w zakresie wykształcenia i kwalifikacji.
6. Zbiór oświadczeń/zaświadczeń (Załącznik nr 3 do Biznesplanu):
 - oświadczenie o niezaleganiu ze składkami na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz o niezaleganiu z uiszczaniem podatków (dotyczy wyłącznie Uczestniczek/Uczestników projektu, którzy posiadali zarejestrowaną działalność gospodarczą w okresie dłuższym niż 12 miesięcy przed przystąpieniem do projektu oraz osób, które prowadziły działalność

poza terytorium Polski),

- oświadczenia o niekorzystaniu równoległe z innymi środkami publicznymi, w tym zwłaszcza środków Funduszu Pracy, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, o braku podwójnego finansowania z FST (np. z programu Śląskiego), środków oferowanych w ramach EFS+, EFRR oraz Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2021-2027 na pokrycie tych samych wydatków związanych z podjęciem i prowadzeniem działalności gospodarczej,
- zaświadczenie o niekaralności za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu w rozumieniu ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks Karny oraz korzystaniu w pełni z praw publicznych i posiadaniu pełnej zdolności do czynności prawnych,
- oświadczenie o braku zobowiązań z tytułu zajęć sądowych i administracyjnych i nietoczeniu się przeciwko Uczestniczce/Uczestnikowi projektu postępowania sądowego, egzekucyjnego lub windykacyjnego dotyczącego niespłaconych zobowiązań,
- oświadczenie potwierdzające, że działalność gospodarcza, na którą Uczestniczka/Uczestnik projektu otrzymuje środki nie była prowadzona przez członka rodziny, z wykorzystaniem zasobów materialnych (pomieszczenia, sprzęt itp.) stanowiących zaplecze dla tej działalności.
- oświadczenie, że Wnioskodawca nie podlega wykluczeniu z otrzymania wsparcia wynikającemu z nałożonych sankcji w związku z agresją Federacji Rosyjskiej na Ukrainę tj.: nie jest osobą, względem którego stosowane są środki sankcyjne, nie jest związany z osobami lub podmiotami, względem których stosowane są środki sankcyjne oraz, iż Wnioskodawca nie jest powiązany z osobą prawną, podmiotem lub organem z siedzibą w Rosji, który w ponad 50% jest własnością publiczną lub jest pod kontrolą publiczną (zgodnie z Ustawą z dnia 13 kwietnia 2022 r. o szczególnych rozwiązaniach w zakresie przeciwdziałania wspieraniu agresji na Ukrainę oraz służących ochronie bezpieczeństwa narodowego (Dz.U. 2022 poz. 835).

7. Ponadto do biznesplanu załącza się następujące dokumenty wymagane od przedsiębiorcy w przypadku zarejestrowania działalności przed złożeniem biznesplanu:

- a) wydruk z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej lub dokument poświadczający wpis do Krajowego Rejestru Sądowego lub dokument potwierdzający prowadzenie działalności na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalności adwokackiej, komorniczej), wydany nie wcześniej niż 1 miesiąc przed dniem złożenia biznesplanu,
- b) dokument potwierdzający status wspólników spółki założonej w ramach

projektu np. kopia umowy spółki (jeśli dotyczy).

**Wiarygodność powyższych danych potwierdzam własnoręcznym
podpisem:**

.....
Data, miejscowość Podpis Wnioskodawcy - Uczestniczki/Uczestnika projektu