***Załącznik nr 2 do Regulaminu***

**BIZNESPLAN**

**(UTWORZENIE I UTRZYMANIE MIEJSCA PRACY**

**W PRZEDSIĘBIORSTWIE SPOŁECZNYM)**

**OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nazwa Wnioskodawcy** |  |
| **Nazwa przedsięwzięcia** |  |
| **Planowana data rozpoczęcia** |  |
| **Liczba miejsc pracy planowanych do utworzenia** |  |
| **Rodzaj działalności** (np. handel, usługi, produkcja) |  |
| **Przedmiot i zakres działalności** (zgodnie  z kodami PKD) |  |
| **Krótka charakterystyka planowanego przedsięwzięcia** (należy opisaćnajważniejsze założenia biznesplanu: genezę pomysłu, na czym polega planowane przedsięwzięcie, w jaki sposób będzie realizowane, jakie przyniesie efekty/rezultaty) |  |

**PLAN MARKETRINGOWY – PRODUKTY/ USŁUGI:**

|  |
| --- |
| **Opis produktów/ usług**  (należy przedstawić charakterystykę produktów/usług planowanych do wprowadzenia na rynek/ zakres rozszerzenia dotychczasowej działalności) |
|  |
| **Zasięg terytorialny**  (należy przedstawić, na jakim terenie dostępne będą produkty/usługi wraz z uzasadnieniem dla przyjętych założeń) |
|  |
| **Przewaga konkurencyjna**  (należy przedstawić, na czym polega przewaga rynkowa produktów/usług oferowanych przez wnioskodawcę) |
|  |
| **Sezonowość**  (należy opisać, czy popyt na produkty/usługi będzie ulegał sezonowym zmianom oraz w jaki sposób będą minimalizowane skutki sezonowości) |
|  |
| **Pozostałe istotne informacje dotyczące produktów/ usług**  (należy wskazać inne niż powyżej informacje dotyczące cech produktów/usług, np. innowacyjność, zgodność z zasadami dostępności, wymiar społeczny itp.) |
|  |

**PLAN MARKETINGOWY – KLIENCI:**

|  |
| --- |
| **Kim są nabywcy produktów/ usług**  (należy wskazać kluczowe grupy klientów wraz z ich charakterystyką, opisem potrzeb i oczekiwań oraz uzasadnieniem wyboru) |
|  |
| **Liczba potencjalnych klientów na rynku**  (należy wskazać w podziale na kluczowe grupy, na terenie, na jakim dostępne będą produkty/ usługi wraz ze wskazaniem źródeł danych) |
|  |
| **Szacunkowa liczba rzeczywistych klientów planowanych do pozyskania**  (należy wskazać w podziale na kluczowe grupy na terenie na jakim dostępne będą produkty/usługi wraz z uzasadnieniem przyjętych założeń) |
|  |
| **Pozostałe istotne informacje dotyczące klientów**  (należy wskazać inne niż powyżej informacje dotyczące klientów, np. informacje o już pozyskanych klientach, zawartych porozumieniach itp.) |
|  |

**PLAN MARKETINGOWY – KONKURENCJA:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ogólna charakterystyka konkurencji**  (należy ogólnie opisać konkurencję ze wskazaniem liczba konkurentów, ich siły i pozycji rynkowej) | | | |
|  | | | |
| **Szczegółowa analiza głównych konkurentów**  (należy porównać Wnioskodawcę i jego ofertę z głównymi konkurentami z uwzględnieniem cech, potencjału, wysokości cen, jakości produktów/usług, dystrybucji i promocji) | | | |
|  | **Kryteria** | **Ocena (w skali 1 – 10)** | **Opis i uzasadnienie przyjętych ocen** |
| **Oferta Wnioskodawcy** | **jakość** |  |  |
| **cena** |  |  |
| **marka, promocja i reklama** |  |  |
| **Konkurent 1**  **(nazwa i adres)** | **jakość** |  |  |
| **cena** |  |  |
| **marka, promocja i reklama** |  |  |
| **Konkurent 2**  **(nazwa i adres)** | **jakość** |  |  |
| **cena** |  |  |
| **marka, promocja i reklama** |  |  |
| **Konkurent 3**  **(nazwa i adres) itd.** | **jakość** |  |  |
| **cena** |  |  |
| **marka, promocja i reklama** |  |  |
| **Pozostałe istotne informacje dotyczące konkurencji**  (należy wskazać inne niż powyżej informacje dotyczące konkurencji, np. przyjęte strategie konkurencji, ew. reakcję konkurencji na ofertę wnioskodawcy, ew. formy radzenia sobie  z działaniami konkurencji, możliwość współpracy) | | | |
|  | | | |

**PLAN MARKETINGOWY – DYSTRYBUCJA I PROMOCJA:**

|  |
| --- |
| **Dystrybucja produktów/ usług**  (należy wskazać metody/kanały dotarcia do poszczególnych grup klientów, opisać proces sprzedaży itp.) |
|  |
| **Promocja i reklama**  (należy wskazać zaplanowane formy promocji reklamy wraz z uzasadnieniem tych formy. Przyjęte założenia winny odnosić się do poszczególnych grup klientów i/lub poszczególnych produktów/ usług) |
|  |
| **Pozostałe istotne informacje dotyczące dystrybucji, promocji i reklamy**  (należy wskazać inne niż powyżej informacje dotyczące dystrybucji, promocji i reklamy, np. zaplanowane działania w obszarze PR, elementy CSR itp.) |
|  |

**PROGNOZA SPRZEDAŻY:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Prognoza poziomu cen (należy przedstawić planowany poziom cen w poszczególnych latach wraz z uzasadnieniem dla przyjętych wartości – dotyczy usług/produktów opisanych w cz. Plan marketingowy – produkty/ usługi): | | | | |
| **Produkt/ usługa** | **j.m.** | **Cena w pierwszym roku prowadzenia działalności** | **Cena w drugim roku prowadzenia działalności** | **Cena w trzecim roku prowadzenia działalności** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |
| 5. |  |  |  |  |
| **Uzasadnienie przyjętych wartości** (w szczególności w odniesieniu do cen konkurencji oraz możliwości rynku na którym oferowane będą produkty/usługi) |  | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Prognoza wielkości sprzedaży (należy przedstawić planowaną wielkość sprzedaży w poszczególnych latach wraz z uzasadnieniem dla przyjętych wartości). Prognozę należy przedstawić w jednostkach naturalnych (szt., kg itp.), jeżeli nie jest to możliwe z uzasadnionych przyczyn podać wartości w zł. | | | | |
| **Produkt/ usługa** | **j.m.** | **Wielkość sprzedaży w pierwszym roku prowadzenia działalności** | **Wielkość sprzedaży w drugim roku prowadzenia działalności** | **Wielkość sprzedaży w trzecim roku prowadzenia działalności** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |
| 5. |  |  |  |  |
| **Uzasadnienie przyjętych wartości** (w szczególności w odniesieniu czasu wykonywania poszczególnych produktów/ usług, wielkości zatrudnienia, mocy przerobowych i możliwości rynku) | |  | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Prognoza przychodów ze sprzedaży (należy przedstawić przewidywane przychody ze sprzedaży produktów/usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z powyższych tabel (prognoza poziomu cen x prognoza wielkości sprzedaży)) | | | |
| **Produkt/ usługa** | **Przychody w pierwszym roku prowadzenia działalności** | **Przychody w drugim roku prowadzenia działalności** | **Przychody w trzecim roku prowadzenia działalności** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |
| **Łącznie** |  |  |  |

**CHARAKTERYSTYKA I POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY:**

|  |
| --- |
| **Ogólny opis dotychczasowej działalności Wnioskodawcy**  (należy opisać dotychczas podejmowane przez Wnioskodawcę działania, doświadczenie, współpracę w środowisku lokalnym. W wypadku, gdy Wnioskodawcą jest nowy podmiot – doświadczenie inicjatorów/założycieli przedsięwzięcia) |
|  |
| **Opis działań dotychczas podjętych przez Wnioskodawcę**  (należy opisać dotychczas podjęte działania na rzecz realizacji przedsięwzięcia, np. pozyskanie lokalu, pozyskanie sprzętu/ wyposażenia, zawarcie porozumień z podwykonawcami i/lub potencjalnymi klientami itp.) |
|  |
| **Zasoby Wnioskodawcy**  (należy opisać posiadane przez Wnioskodawcę zasoby: rzeczowe i/lub finansowe, które zostaną przeznaczone na rzecz realizacji przedsięwzięcia) |
|  |
| **Pozostałe istotne informacje dotyczące Wnioskodawcy**  (należy wskazać inne niż powyżej informacje dotyczące Wnioskodawcy mogące mieć znaczenie przy ocenie jego potencjału, np. posiadane certyfikaty, nagrody, wdrożone systemy zarzadzania jakością itp.) |
|  |

**ZASOBY LUDZKIE:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Zasoby ludzkie Wnioskodawcy**  (należy opisać posiadane przez Wnioskodawcę zasoby kadrowe zaangażowane do realizacji przedsięwzięcia. Należy też wskazać liczbę miejsc pracy na dzień składania biznesplanu tj. osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę) | |
|  | |
| **Opis tworzonych miejsc pracy**  (należy opisać planowane do utworzenia w ramach przedsięwzięcia miejsca pracy. Należy każde miejsce pracy opisać oddzielnie – tabelę należy powielić dla każdej planowanej do zatrudnienia osoby) | |
| **Imię i nazwisko osoby, która zostanie zatrudniona** |  |
| **Nazwa stanowiska** |  |
| **Opis stanowiska** |  |
| **Wymiar czasu pracy** |  |
| **Charakterystyka osoby, która zostanie zatrudniana (np. doświadczenie zawodowe, wykształcenie, itp.)** |  |
| **Informacja o spełnianiu kryteriów do zatrudnienia w PES/PS** (zgodnie z art. 2 pkt 6 ustawy z dnia 5.08.2022 o ekonomii społecznej) |  |
| **Inne istotne informacje** (uzasadnienie dla tworzonego stanowiska w kontekście całości przedsięwzięcia) |  |

**WARTOŚĆ SPOŁECZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |
| --- |
| **Ogólny opis planowanych działań w kontekście społecznym**  (należy przedstawić zakres planowanego działań społecznych związanych z tworzonymi miejscami pracy ). |
|  |
| **Reintegracja zawodowa i społeczna**  (należy wskazać i opisać planowane do podjęcia działania związane z reintegracją zawodową i społeczną pracowników, ze szczególnym uwzględnieniem pracowników nowo zatrudnionych) |
|  |
| **Pozostałe istotne informacje dotyczące wartości społecznej przedsięwzięcia**  (należy wskazać inne niż powyżej informacje dotyczące wartości społecznej mogące mieć znaczenie przy ocenie, np. współpraca z podmiotami reintegracyjnymi, działania w społeczności lokalnej, świadczenie usług społecznych) |
|  |

**OPIS PLANOWANEJ INWESTYCJI:**

|  |
| --- |
| **Ogólny opis planowanych nakładów na utworzenie miejsca pracy**  (należy przedstawić zakres planowanego przedsięwzięcia, np. remont, zakup maszyn i urządzeń, zakup wartości materialnych i prawnych, zakup środków obrotowych itp. wraz z uzasadnieniem) |
|  |
| **Nakłady na utworzenie miejsca pracy (31 229,00 PLN na jedno miejsce pracy)**  (należy wskazać i opisać poszczególne nakłady inwestycyjne/zakupy związane z planowanymi do utworzenia miejsc pracy. Opis powinien w szczególności odnosić się do cech funkcjonalnych planowanych zakupów, ich cech jakościowych oraz użyteczności z punktu widzenia charakterystyki całości przedsięwzięcia oraz tworzonych miejsc pracy) |
|  |
| **Pozostałe istotne informacje dotyczące planowanych nakładów w ramach stawki jednostkowej**  **oraz opis planowanych wydatków na utrzymanie miejsc pracy**  **(32 400,00 PLN – w przypadku utrzymania miejsca pracy na pełen etat przez 12 miesięcy;**  **24 300,00 PLN – w przypadku utrzymania miejsca pracy na ¾ etatu przez 12 miesięcy;**  **16 200,00 PLN – w przypadku utrzymania miejsca pracy na ½ etatu)** |
|  |

**PROGNOZA FINANSOWA:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Rachunek zysków i strat – ogólny (należy przedstawić ogólny rachunek zysków i strat na podstawie danych z tabel „Prognoza sprzedaży” i przyjętych założeń kosztowych zawartych w tabelach poniżej) | | | |
| **Wyszczególnienie** | **Pierwszy rok prowadzenia działalności** (np. 2024 rok) | **Drugi rok prowadzenia działalności** (np. 2025 rok**)** | **Trzeci rok prowadzenia działalności** (np. 2026 rok) |
| **Przychody ze sprzedaży produktów/usług** |  |  |  |
| **Koszty prowadzenia działalności** |  |  |  |
| **Zysk z działalności**  (przychody – koszty) |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Przychody – pierwsze 12 miesięcy funkcjonowania/ realizacji przedsięwzięcia**  (dane powinny być spójne z tabelami z części „Prognoza sprzedaży”) | | | | | | | | | | | | | |
|  | **1 – np. kwiecień** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Razem** |
| **1. Przychody ze sprzedaży** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. Przychody ze sprzedaży towarów/ usług |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2. Przychody ze sprzedaży towarów/ usług |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2. Pozostałe przychody operacyjne** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. Dotacje |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. Pozostałe przychody operacyjne |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3. Przychody finansowe** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4. Przychody ogółem** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Koszty – pierwsze 12 miesięcy funkcjonowania/ realizacji przedsięwzięcia** | | | | | | | | | | | | | |
|  | **1 – np. kwiecień** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Razem** |
| **1. Koszty działalności operacyjnej** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 Amortyzacja |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2 Zużycie materiałów i energii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - materiały podstawowe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - energia elektryczna |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - paliwo, gaz |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - surowce |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - woda |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3 Usługi obce |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - rozmowy telefoniczne/ internet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - najem/dzierżawa |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - usługi księgowe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - usługi komunalne |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - pozostałe usługi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4 Podatki i opłaty |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.5 Wynagrodzenia |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.6 Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.7 Pozostałe koszty rodzajowe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - reklama |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - ubezpieczenia majątkowe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - inne, np. delegacje |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.8. Wartość sprzedanych towarów i materiałów |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2. Pozostałe koszty operacyjne** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3. Koszty finansowe** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4. Koszty ogółem** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Uzasadnienie do przyjętych założeń kosztów**  (należy uzasadnić przyjęte wielkości. Ponadto należy wskazać prognozowane koszty w dwóch kolejnych latach działalności | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rachunek wyników - pierwsze 12 miesięcy funkcjonowania/ realizacji przedsięwzięcia** | | | | | | | | | | | | | |
|  | **1 – np. kwiecień** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Razem** |
| 1. Przychody netto ze sprzedaży |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Koszty działalności gospodarczej |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Zysk (strata) ze sprzedaży ( 1-2) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Pozostałe przychody operacyjne |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Pozostałe koszty operacyjne |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Zysk (strata) z działalności operacyjnej(3+4-5) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. Przychody finansowe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. Koszty finansowe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. Zysk (strata) brutto (6+7-8) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10. Podatek dochodowy |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K. Zysk (strata) netto (9-10) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

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

(miejscowość i data) (podpis Wnioskodawcy

zgodnie ze sposobem reprezentacji określonym w KRS )