

Załącznik nr 7 do Regulaminu rekrutacji i wsparcia

BIZNESPLAN

w ramach projektu **pt. „Podnoszenie i zmiana kwalifikacji oraz aktywizacja zawodowa pracowników Grupy Kapitałowej Zespołu Elektrowni Pątnów – Adamów – Konin zorientowana na utworzenie i utrzymanie miejsc pracy. „Droga do zatrudnienia po węglu””**
nr FEWP.10.01-IZ.00-0006/23

Spis treści

DANE WNIOSKODAWCY I DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	3
KATEGORIA I - POMYSŁ NA BIZNES – ANALIZA MARKETINGOWA.....	4
1. OFERTA	4
2. CHARAKTERYSTYKA (OCENA) RYNKU	5
3. PROMOCJA, DYSTRYBUCJA	6
4. GŁÓWNI KONKURENCI	7
5. ANALIZA RYZYKA - TRUDNOŚCI I ZAGROŻENIA.....	9
KATEGORIA II. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY	9
1. KWALIFIKACJE I DOŚWIADCZENIE OSOBY WNIOSKUJĄCEJ	9
2. ZDOLNOŚCI WYTWÓRCZE	10
KATEGORIA III – PLAN INWESTYCYJNY	12
1. OPIS PLANOWANEJ INWESTYCJI	12
2. HARMONOGRAM RZECZOWO-FINANSOWY PRZEDSIĘWZIĘCIA	13
3. WYDATKI FINANSOWANE ZE WSPARCIA POMOSTOWEGO	15
KATEGORIA IV – PLAN FINANSOWY PRZEDSIĘWZIĘCIA	16
1. Prognoza poziomu cen	16
2. Prognoza wielkości sprzedaży	16
3. Prognoza przychodów (brutto)	17
4. Prognoza kosztów (brutto).....	18
5. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	20
V – PODSUMOWANIE BIZNESPLANU	21

WYTYCZNE DOTYCZĄCE WYPEŁNIENIA DOKUMENTU:

- 1) Biznesplan należy wypełnić czytelnie, bez użycia korektora, komputerowo udzielając odpowiedzi na wszystkie podane punkty.
- 2) Przedstawiane informacje w biznesplanie muszą być precyzyjne i wyczerpujące.
- 3) Jeżeli którykolwiek punkt nie dotyczy osoby wnioskującej należy to wyraźnie zaznaczyć wpisując „nie dotyczy” lub „brak”, a w niektórych przypadkach krótko uzasadnić, dlaczego.
- 4) Pozostawienie pustych pól w dokumencie może skutkować odrzuceniem wniosku o przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości.
- 5) W punktach biznesplanu nie dopuszcza się modyfikowania w jakikolwiek sposób podanych w formularzu treści, formatowania i usuwania tabel, można jedynie zależnie od ilości wpisywanego tekstu odpowiednio rozszerzać wiersze i kolumny.
- 6) Nie dopuszcza się wstawiania innych tabel czy innej grafiki do biznesplanu niż poniższe, dodatkowe tabele czy zestawienia graficzne należy złożyć jako dodatkowy załącznik do biznesplanu.
- 7) Tylko wpisywany w tabelach biznesplanu tekst (białe pola) można odpowiednio formatować tak, żeby zapewnić przejrzystość i łatwość oceny dokumentu, przy czym należy zachować krój czcionki wg wzoru biznesplanu, tj. CALIBRI.
- 8) Nie należy modyfikować numeracji stron, nagłówka i stopki dokumentu – modyfikacja może skutkować odrzuceniem wniosku.
- 9) Po wydrukowaniu wypełnionego biznesplanu wraz z wnioskiem i załącznikami należy wszystkie strony zaparafować na dole w prawym narożniku.

DANE WNIOSKODAWCY I DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Podstawowe informacje o wnioskodawcy i działalności	
<i>Należy zaprezentować w skrócie przedsiębiorstwo, zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów/ świadczonych usług.</i>	
Pełna nazwa przedsiębiorstwa <i>(planowana albo zgodna z CEIDG)</i>	
Data rozpoczęcia działalności	
Adres siedziby/stałego miejsca prowadzenia działalności/do doręczeń	Adres stałego miejsca prowadzenia działalności: Adres do doręczeń: (jeżeli inny niż adres miejsca działalności)
Wnioskodawca zamierza/nie zamierza zarejestrować się jako płatnik podatku VAT <i>Właściwe oznaczyć znakiem „X”</i>	☐ TAK ☐ NIE
Przedmiot działalności - podstawowa działalność – wiodący rodzaj przedsięwzięcia wg klasyfikacji PKD 2025 – numer podklasy (pięć znaków) i opis z zakresem oferty	Nr PKD: Podstawowy zakres wg PKD: Krótki opis planowanej działalności:
Przedmiot działalności - uzupełniająca działalność - rodzaj przedsięwzięcia wg uzupełniającej klasyfikacji PKD 2025 – numer podklasy (pięć znaków) i opis z zakresem oferty	Nr PKD: Podstawowy zakres wg PKD: Krótki opis planowanej działalności:
Czy planowana działalność gospodarcza wymaga uzyskania pozwoleń, licencji, wpisu do działalności zawodowej regulowanej – <i>Właściwe oznaczyć znakiem „X”</i>	☐ TAK ☐ NIE <i>W przypadku wybrania odpowiedzi „TAK” proszę podać n/w informacje:</i> Rodzaj pozwolenia, licencji: Podstawa prawna: Termin uzyskania: Koszt uzyskania:
Czy planowana działalność gospodarcza prowadzona będzie w sektorze Podregionalnych	☐ TAK ☐ NIE <i>Poniżej należy uzasadnić, dlaczego planowana działalność gospodarcza wpisuje się w ww. sektory/branże wraz z podaniem kodów PKD działalności.</i>

Inteligentnych Specjalizacji dla podregionu konińskiego, tj. Odnawialne Źródła Energii i nowoczesne technologie energetyczne w tym wodorowe, Turystyka, Logistyka, Produkcja zdrowej żywności? Właściwe oznaczyć znakiem „X”	Należy nadto wymienić produkty/usługi wpisujące się w dany kod PKD, a szczegółowy opis produktów/usług zawrzeć w dalszej części biznesplanu
Czy planowana działalność gospodarcza prowadzona będzie w sektorze zielonej gospodarki? Właściwe oznaczyć znakiem „X”	☐ TAK ☐ NIE Poniżej należy uzasadnić, dlaczego planowana działalność gospodarcza wpisuje się w ww. sektory/branże wraz z podaniem kodów PKD działalności. Należy nadto wymienić produkty/usługi wpisujące się w dany kod PKD, a szczegółowy opis produktów/usług zawrzeć w dalszej części biznesplanu
Poprzednia działalność gospodarcza – rodzaj działalności (branża), okres prowadzenia wg wpisu do ewidencji (KRS lub CEIDG), data rozpoczęcia i zakończenia oraz przyczyny jej likwidacji	

Kategoria I - Pomysł na biznes – analiza marketingowa

1. OFERTA

Szczegółowy opis planowanego przedsięwzięcia: Charakterystyka oferty (handel, produkcja, usługi) - oferta podstawowa i uzupełniająca w powiązaniu z podanymi nr PKD (segment, branża, profil) - należy opisać dokładnie przedmiot działalności	
Szczegółowy zakres oferty w ramach wskazanych nr PKD (podstawowy i uzupełniające) w powiązaniu z branżą w ramach działalności podstawowej i uzupełniającej, która będzie oferowana na rynku klientom (opis należy przedstawić wg grup podzielonych tematycznie). W opisie oferty należy również uwzględnić jak będzie wyglądał proces produkcyjny,	

proces świadczenia usług, proces sprzedaży. Czy planowana jest oferta rozwojowa w następnych latach lub rozszerzenie o nowe branże?	
Czy oferta będzie posiadała jakieś szczególne cechy w odniesieniu do wybranej branży i konkurencji, np.: - czym będzie wyróżniała się w stosunku do oferty konkurentów, - czy oferta ma charakter niszowy, - czy oferta ma charakter innowacyjny -inne istotne cechy oferty.	
Czy oferta lub proces sprzedaży, produkcji, świadczenia usług będą odznaczały się sezonowością?	☐ TAK ☐ NIE <i>Jeśli zaznaczono TAK, należy opisać w jaki sposób będzie niwelowany wpływ sezonowości na każdą z planowanych usług</i>

2. CHARAKTERYSTYKA (OCENA) RYNKU

KLIENCI <i>Należy opisać klientów, do których skierowana będzie oferta oraz sposób ich pozyskania. Należy wskazać w jaki sposób wybrane grupy klientów przyczynią się do najlepszych wyników ekonomicznych działalności</i>	
Rynek klientów - określenie docelowych segmentów, odbiorców, do których będzie skierowana oferta - klient indywidualny – grupa wiekowa, zawodowa, - klient instytucjonalny - obszar branżowy, ocena możliwości nawiązania współpracy - listy intencyjne, porozumienia o współpracy (<i>należy przykładowe załączyć do biznesplanu</i>).	

W jaki sposób i dlaczego została wybrana docelowa grupa klientów.	
Obszary geograficzne rynku, na które będzie skierowana oferta – segmentacja geograficzna klientów	
Preferencje i oczekiwania klientów docelowych, co dla klientów jest najważniejsze. Należy wskazać w jaki sposób oferta spełni te oczekiwania. Należy wskazać źródła wiedzy o oczekiwaniach klientów – sposoby diagnozowania potrzeb.	

DOSTAWCY

Należy opisać czy w działalności będzie występowała współpraca z dostawcami, podwykonawcami lub kooperantami?

Rynek dostawców i kooperantów - stopień zależności rozwoju firmy od dostawców, lokalizacja dostawców, zasady współpracy, rozliczeń, marka. Uzasadnienie i kryteria wyboru. Informacje o zawartych umowach intencyjnych, porozumieniach o współpracy, w tym również z siecią franczyzową lub agencyjną. <i>Opis powinien być spójny z zakresem oferty.</i>	
--	--

3. PROMOCJA, DYSTRYBUCJA

CHARAKTERYSTYKA PROMOCJI

Strategie promocji	Wybrane narzędzia promocji	Szacowany koszt roczny	Źródła finansowania w 1 roku działalności <i>np. wsparcie pomostowe, środki</i>

			własne, przychody z działalności, praca własna itp.
- <u>rodzaje planowanej reklamy</u>, dobór narzędzi marketingowych i uzasadnienie ich wyboru np.: ulotki, wizytówki, plakaty, oklejenie witryny wystawowej, oklejenie samochodu, banery, potykacz, szyld, strona www itp. - <u>planowana aktywizacja sprzedaży</u> – aktywność w mediach społecznościowych, pozycjonowanie w Internecie, zbieranie opinii, bezpośrednia dostawa do klienta, dojazd do klienta, pośredniczenie w serwisowaniu, - <u>akcje promocyjne</u>, np.: planowane rabaty, karty stałego klienta, upusty, gratisy, - <u>sposoby kształtowania wizerunku firmy</u> np.: logotyp, kolorystyka, udział w targach, bezpłatne porady, doradztwo, itp.			
KSZTAŁTOWANIE POLITYKI DYSTRYBUCJI - kanały sprzedaży, współpraca z przedstawicielami handlowymi, kooperantami, podwykonawcami, grupami zakupowymi, firmami transportowo-magazynowymi, współpraca z sieciami handlowymi, firmami kurierskimi itp.			

4. GŁÓWNI KONKURENCI

Proszę wskazać głównych konkurentów, podając ich nazwę i adres, oraz dokonać ich oceny wg podanych kryteriów. Należy podać możliwie szczegółowe dane pamiętając, że dla każdego rodzaju oferty tworzonej firmy mogą to być inni konkurenci.

Ogólna charakterystyka konkurencji - liczba konkurentów, ich pozycja rynkowa, przewaga, źródło danych o konkurentach (można dodatkowo wkleić link do informacji internetowej)

Strategia konkurencji - jaka będzie strategia budowania przewagi rynkowej nad konkurencją? Czy firma będzie konkurować ceną, jakością, czy w inny sposób? Należy wziąć pod uwagę to, jakim potencjałem dysponuje konkurencja.

SZCZEGÓŁOWA ANALIZA GŁÓWNYCH KONKURENTÓW

Uwaga! w przypadku większej ilości opisywanych konkurentów można wstawić dodatkowe wiersze w poniższej tabeli.

Nazwa i adres konkurenta	Kryteria	Opis i ocena
Konkurent 1 (nazwa i adres)	zakres i jakość oferty, dostępność oferty dla klientów, innowacyjność, certyfikaty jakości, okres działalności	
	poziom cen, stosowane rabaty	
	działania marketingowe - promocje, reklama	
Konkurent 2 (nazwa i adres)	zakres i jakość oferty, dostępność oferty dla klientów, innowacyjność, certyfikaty jakości, okres działalności	
	poziom cen, stosowane rabaty	
	działania marketingowe - promocje, reklama	
Konkurent N (nazwa i adres)	zakres i jakość oferty, dostępność oferty dla klientów, innowacyjność, certyfikaty jakości, okres działalności	
	poziom cen, stosowane rabaty	
	działania marketingowe - promocje, reklama	

5. ANALIZA RYZYKA - TRUDNOŚCI I ZAGROŻENIA

Czy są zagrożenia i trudności dla podejmowanej działalności, w jakich obszarach i z czego wynikają. Jakie zostaną podjęte działania, by zmniejszyć związane z tym ryzyko.

Należy odnieść się do wszystkich zdiagnozowanych zagrożeń i trudności, jakie mogą pojawić się przy rozpoczynaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej oraz ich wpływ na funkcjonowanie firmy.

Charakterystyka istniejących i potencjalnych zagrożeń oraz trudności		Działania i rozwiązania, jakie zostaną podjęte w celu pokonania zdiagnozowanych zagrożeń i trudności (zmniejszenia ryzyka)
Organizacyjne i prawne, w tym związane z uzyskaniem pozwoleń, uprawnień		
Techniczne		
Finansowe		
Czasowe		
Inne, jakie np.: dostęp do mediów, lokalowe, logistyczne, związane z ciągłością dostaw, ochroną środowiska itp.		

Kategoria II. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY

1. KWALIFIKACJE I DOŚWIADCZENIE OSOBY WNIOSKUJĄCEJ

Wykształcenie i ukończone lub planowane do ukończenia szkolenia zawodowe	
Wykształcenie – rodzaj, typ, specjalizacja <i>Jeżeli wykształcenie jest związane z zakresem planowanej działalności, to do biznesplanu należy dołączyć kopie świadectw lub dyplomów lub innego odpowiedniego dokumentu (nawet jeżeli kształcenie nie zostało jeszcze zakończone)</i>	

obiektów itp. dostęp dla osób z niepełnosprawnościami, ocena pod kątem możliwości reklamowych	
3. Maszyny i urządzenia	
Rodzaj - typ, ilość, producent, model, rok produkcji, stan techniczny	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa)
4. Środki transportu	
Rodzaj - typ, ilość, producent, model, rok produkcji, stan techniczny	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa)
5. Meble	
Rodzaj – typ, ilość, stan techniczny	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa)
6. Wartości niematerialne i prawne	
Rodzaj – np.: oprogramowanie, znaki towarowe, patenty	Forma władania (własność, użyczenie, licencja)
6. Pozostałe rodzaje wyposażenia i środków	
Rodzaj – np.: narzędzia, części zamienne, akcesoria, materiały, surowce, opakowania, towary handlowe, strona internetowa, domena,	Forma władania (własność, użyczenie, dzierżawa)

7. Źródła finansowania podatku od towarów i usług VAT oraz innych wydatków niekwalifikujących się do dofinansowania np. koszt zabezpieczenia umowy (np. oszczędności, pożyczka, kredyt, odprawa, inne)

Kategoria III – PLAN INWESTYCYJNY

1. OPIS PLANOWANEJ INWESTYCJI

Należy przedstawić zakres wszystkich wydatków inwestycyjnych (np. zakup maszyn, urządzeń, sprzętu komputerowego, usług, reklamy, remont lokalu, itp.), jakie będą zrealizowane w celu jej prawidłowego uruchomienia i efektywnego prowadzenia, należy odnieść się do wszystkich nakładów bez względu na źródło finansowania

Uwaga! w przypadku większej ilości opisywanych wydatków można wstawić dodatkowe wiersze w poniższej tabeli.

Kalkulacja **całkowitych kosztów** brutto (w PLN) związanych z podejmowaną działalnością gospodarczą - należy wymienić wszystkie planowane do realizacji rodzaje wydatków ze środków własnych, dotacji inwestycyjnej oraz finansowanych z innych źródeł:

Rodzaj wydatku	Dotacja inwestycyjna	Środki własne	Pozostałe środki finansowe (np.: pożyczka, kredyt, leasing)
RAZEM:			

2. HARMONOGRAM RZECZOWO-FINANSOWY PRZEDSIĘWZIĘCIA

W tabeli należy wymienić planowane do realizacji rodzaje wydatków z dotacji inwestycyjnej związane z działalnością gospodarczą, przeznaczone przede wszystkim na zakup:

- maszyn, urządzeń, narzędzi i akcesoriów, sprzętu elektronicznego, pojazdów i środków transportu, urządzeń transportowych, pawilonu handlowego lub usługowego, przyczepy gastronomicznej, komputerów (typu laptop lub stacjonarny – **jednostka systemowa kompletna w obudowie**), akcesoriów komputerowych, oprogramowania komputerowego, towaru handlowego, materiałów do produkcji lub świadczenia usług, odzieży ochronnej, strony internetowej (utworzenie i uruchomienie w Internecie), sklepu internetowego (utworzenie i uruchomienie w Internecie), zakup domeny internetowej, mebli ściśle związanych z rodzajem oferty i sposobem jej wykonywania, adaptacji i remontu pomieszczenia użytkowego przeznaczonego wyłącznie na prowadzenie działalności gospodarczej (w przypadku przeznaczenia dotacji na adaptację i remont pomieszczeń nie mogą one znajdować się w lokalu mieszkalnym i nie mogą być użytkowane przez inny podmiot).

Do biznesplanu należy załączyć wykaz rodzaju towarów handlowych, materiałów, akcesoriów, kosztorys szczegółowy adaptacji lub remontu pomieszczeń wraz z opisem aktualnego stanu technicznego, wydruki ze szczegółowym opisem parametrów technicznych i opisem funkcjonalności poszczególnych rzeczy wykazanych w harmonogramie oraz informacją o cenie.

Rzeczy używane muszą być zakupione kompletne, zdatne do użycia i sprawne technicznie. Dotacja inwestycyjna **nie jest przeznaczana na naprawę lub modernizację uszkodzonych środków transportu, maszyn, ani innych urządzeń**. Przy planowanych zakupach rzeczy używanych w ramach wnioskowanej dotacji inwestycyjnej, do biznesplanu należy załączyć wydruk co najmniej **2 różnych ofert cenowych** dla każdego takiego zakupu. Zakup taki **nie może być dokonany** od osób powiązanych z osobą wnioskującą, tj. osób z pierwszej i drugiej grupy podatkowej oraz podmiotów, których wnioskodawca jest udziałowcem, fundatorem lub członkiem.

Szczegółowe **uzasadnienie konieczności poniesienia poszczególnych wydatków** należy powiązać z zakresem oferty, sposobem wykonywania działalności, systemem obsługi klienta, rodzajem pomieszczeń, technologią produkcji lub sprzedaży lub świadczenia usług, parametrami technicznymi, parametrami technicznymi, planowaną do zakupu ilością. Należy również odnieść się do innych alternatywnych odpowiedników dostępnych na rynku **w niższych cenach o zbliżonych parametrach**.

Wnioskowane środki finansowe są środkami publicznymi. W związku z czym kalkulacja wydatków musi być oparta o metodę oszczędnościową, a wydatki muszą być konkurencyjne cenowo, uzasadnione przejrzystością i rzetelnością, powiązane z rodzajem oferty, kwoty muszą być adekwatne do założonych rezultatów ekonomicznych (**tn. jeżeli ten sam rezultat można osiągnąć przy niższym poziomie cenowym należy środki wydatkować na rzeczy w niższej cenie**), stawki cenowe muszą być realne i racjonalne (**nie mogą być zawyżane**).

W przypadku braku odpowiedniej ilości miejsca w tabeli, uzasadnienie poszczególnych wydatków wraz z dodatkowymi analizami może być przedstawione w załączniku.

HARMONOGRAM RZECZOWO-FINANSOWY PRZEDSIĘWZIĘCIA W RAMACH WNIOSKOWANEJ DOTACJI INWESTYCYJNEJ					
Okres realizacji przedsięwzięcia (wydatkowania środków), planowane wydatki wraz z uzasadnieniem konieczności ich poniesienia		3 m-ce od daty podpisania umowy na przyznanie wsparcia finansowego			
Lp.	Wydatki planowane do poniesienia w ramach dotacji inwestycyjnej (nazwa, typ, rodzaj, model, ilość, stan techniczny, nowy czy używany)	Szczegółowe uzasadnienie konieczności poniesienia poszczególnych wydatków	KWOTA NETTO (PLN)	KWOTA PODATKU VAT (PLN)	KWOTA BRUTTO (PLN)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
N..					
Wydutki razem					
Kwota wnioskowanej dotacji inwestycyjnej (kwota netto)					

3. WYDATKI FINANSOWANE ZE WSPARCIA POMOSTOWEGO

Należy wymienić bieżące wydatki niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej wraz ze wskazaniem **całkowitych kwot**, jakie będą ponoszone w okresie pierwszych **6/12/24 miesięcy*** licząc od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej. Należy wziąć pod uwagę, że wartość wydatków ze wsparcia pomostowego nie może być wyższa niż maksymalna kwota o jaką można wnioskować (*podatek VAT nie jest kosztem kwalifikowanym*).

L.p.	Rodzaj wydatku	Sposób kalkulacji wydatku wraz z uzasadnieniem konieczności jego poniesienia oraz powiązaniem z rodzajem planowanej działalności gospodarczej	KWOTA NETTO (PLN)	KWOTA PODATKU VAT (PLN)	KWOTA BRUTTO (PLN)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
N...					
Wydatki razem na 6/12/24 m-ce*					

*niepotrzebne skreślić

Kategoria IV – PLAN FINANSOWY PRZEDSIĘWZIĘCIA

1. Prognoza poziomu cen				
Należy przedstawić planowaną wielkość cen w poszczególnych latach (w PLN do dwóch miejsc po przecinku) – zakres oferty musi być spójny z ofertą opisaną w części Kategoria I pkt. 1 biznesplanu				
Oferta (grupa asortymentowa) (usługa, produkt, towar handlowy)	Jedn. Miary	Cena na koniec roku, w którym składany jest biznesplan – podać miesiąc i rok rozpoczęcia działalności	Cena na koniec roku następującego po roku, w którym jest składany biznesplan – podać rok	Cena na koniec drugiego roku po roku, w którym jest składany biznesplan – podać rok
Należy uzasadnić prognozę cen – dlaczego zastosowano właśnie takie ceny. Należy przedstawić porównanie cen na tle konkurencji uwzględniając zaplanowaną strategię konkurencji. Należy powołać się na dane liczbowe, opracowania, badania rynku. Należy wziąć pod uwagę koszty, jakie będą poniesione w związku z wytwarzaniem produktów, sprzedażą towarów, wykonywaniem usług.				
2. Prognoza wielkości sprzedaży				
Należy przedstawić planowaną wielkość sprzedaży w poszczególnych latach w jednostkach miary – zakres oferty musi być spójny z ofertą opisaną we wcześniejszych punktach biznesplanu, tj. Kategoria I pkt. 1				

Oferta (grupa asortymentowa) (usługa, produkt, towar handlowy)	Jedn. miary	Łączna wielkość sprzedaży (ilość) na koniec roku, w którym składany jest biznesplan - podać miesiąc i rok rozpoczęcia działalności	Łączna wielkość sprzedaży (ilość) na koniec roku następującego po roku, w którym jest składany biznesplan – podać rok	Łączna wielkość sprzedaży (ilość) na koniec drugiego roku po roku, w którym jest składany biznesplan – podać rok
Należy uzasadnić podaną prognozę wielkości sprzedaży (przedstawić założenia). <i>Należy wziąć możliwości produkcyjne, możliwości prowadzenia sprzedaży, świadczenia usług, sposób prowadzenia działalności, logistykę i terminy dostaw, przeprowadzoną analizę zapotrzebowania rynku klientów, nasycenie rynku konkurencją, sezonowość, ciągłość przychodów w poszczególnych rodzajach oferty. Należy wziąć pod uwagę informacje opisane we wcześniejszych punktach biznesplanu w celu zapewnienia spójności dokumentu</i>				

3. Prognoza przychodów (brutto)			
Przewidywane przychody ze sprzedaży oferty w poszczególnych latach na podstawie danych z tabeli „Prognoza poziomu cen” i tabeli „Prognoza wielkości sprzedaży” wg działania: Przychód = cena x wielkości sprzedaży (w PLN do dwóch miejsc po przecinku). – zakres oferty musi być spójny z ofertą opisaną we wcześniejszych punktach biznesplanu, tj. Kategoria I pkt. 1			
Oferta (grupa asortymentowa) (usługa, produkt, towar handlowy)	Przychody na koniec roku, w którym składany jest biznesplan - podać miesiąc i rok rozpoczęcia działalności	Przychody na koniec roku następującego po roku, w którym jest składany biznesplan - podać rok	Przychody na koniec drugiego roku po roku, w którym jest składany biznesplan - podać rok

PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI RAZEM			

4. Prognoza kosztów (brutto)			
<i>Przewidywane rodzaje kosztów oraz ich kwota do poniesienia (w PLN do dwóch miejsc po przecinku), wyłącznie związane z działalnością, w tym koszty wydatków ponoszonych ze wsparcia pomostowego zgodnie z wcześniejszymi zapisami biznesplanu, a także wniosku o dotację inwestycyjną i wsparcie pomostowe.</i>			
Wyszczególnienie	Koszty na koniec roku, w którym składany jest biznesplan - podać miesiąc i rok rozpoczęcia działalności	Koszty na koniec roku następującego po roku, w którym jest składany biznesplan - podać rok	Koszty na koniec drugiego roku po roku, w którym jest składany biznesplan - podać rok
Zakup towarów handlowych			
Zakup surowców, półproduktów, materiałów do produkcji i świadczenia usług			
Zakup materiałów nieprodukcyjnych (biurowe, opakowania, inne związane z działalnością – podać jakie			
Opłaty eksploatacyjne (energia bezpośrednia i pośrednia, ogrzewanie, gaz, woda, ścieki, inne związane z działalnością – podać jakie			
Opłaty za najem lokalu, czynsz za lokal, dzierżawa gruntów związanych z działalnością (bez opłat eksploatacyjnych, które należy wykazać powyżej)			
Koszty transportu (zakup paliwa, ładowanie, eksploatacja środków transportu, opłaty za przejazdy autostradami)			
Opłaty leasingowe			

Usługi obce (księgowe, prawne, bankowe, kurierskie, pocztowe, telekomunikacyjne, internetowe, reklamowe (w tym pozycjonowanie w Internecie, reklama w mediach społecznościowych), informatyczne (w tym hosting, administrowanie stroną internetową, sklepem internetowym), serwisowania środków transportu, parkingowe, remontowe i inne związane z działalnością – podać jakie))			
Podatki i inne opłaty obowiązkowe (podatek od nieruchomości, środków transportu, akcyzowy, opłaty skarbowe, sądowe, notarialne, opłaty za BDO, śmieci, utylizację odpadów np.: medycznych, inne związane z działalnością – podać jakie))			
Koszty całkowite zatrudnienia pracowników i zleceniobiorców (koszt wynagrodzenia brutto, składki ZUS finansowane przez pracodawcę włącznie z FGŚP, odpowiednio przez zleceniodawcę, wpłaty do PPK finansowane przez pracodawcę, odpowiednio przez zleceniodawcę)			
Inne koszty związane z zatrudnieniem pracowników i zleceniobiorców (zakup obowiązkowej odzieży ochronnej, zabezpieczeń, koszty związane z BHP)			
ZUS składki społeczne, składki na Fundusz Pracy i Fundusz Solidarnościowy (należy wskazać wyłącznie składki ZUS „za siebie”, tj. w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą)			
Amortyzacja (bez uwzględniania amortyzacji w części wynikającej z wnioskowanej dotacji inwestycyjnej)			

Ubezpieczenia osobowe i majątkowe (AC, OC, NNW, mienia, inne związane z działalnością – podać jakie)			
Inne koszty nie wymienione powyżej związane z działalnością gospodarczą (podać jakie)			
KOSZTY DZIAŁALNOŚCI RAZEM			

Należy uzasadnić wysokość każdej z wymienionych pozycji kosztów, przedstawić sposób i podstawę kalkulacji, wskazując konkretny rodzaj kosztów, uwzględniając koszty rynkowe (np. na podstawie przeprowadzonego rozeznania rynku).

W przypadku zatrudniania pracownika należy wziąć pod uwagę stawki rynkowe na danym stanowisku pracy i wymogi przepisy prawa o minimalnym wynagrodzeniu.

5. Rachunek zysków i strat

Rachunek dostarcza informacji, jak dochodowe będzie przedsięwzięcie, czy podejmowana działalność będzie rentowna. Należy przedstawić rzetelne, realne (możliwe do osiągnięcia) dane. W kalkulacji przychodów i kosztów nie należy ujmować wnioskowanej dotacji inwestycyjnej i dokonywanych w jej ramach zakupów.

Na podstawie danych z tabel: „3.Prognoza przychodów (brutto)” oraz „4.Koszty (brutto)”

Wyszczególnienie	Na koniec roku, w którym składany jest biznesplan - podać miesiąc i rok rozpoczęcia działalności	Na koniec roku następującego po roku, w którym jest składany biznesplan - podać rok	Na koniec drugiego roku po roku, w którym jest składany biznesplan - podać rok
1. PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI RAZEM			
2. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI RAZEM			
3. Dochód brutto z działalności (przychody poz. 1 – koszty poz. 2)			
4. Przychody z wsparcia pomostowego			
5. ZUS składki zdrowotne (należy wskazać wyłącznie składki ZUS „za siebie”, tj. w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą)			

6. Dochód do dyspozycji po uwzględnieniu wsparcia pomostowego oraz opłaceniu obowiązkowych składek ZUS i zdrowotnych (poz. 3 + poz. 4 – poz. 5)			
---	--	--	--

V – PODSUMOWANIE BIZNESPLANU

Należy poniżej przedstawić wnioski wynikające z przedstawionych powyżej analiz oraz ewentualnie dodatkowe uwagi dotyczące przedsięwzięcia w zakresie nie ujętym we wcześniejszych tabelach.

.....
miejsowość, data

.....
czytelny podpis Wnioskodawcy
(uczestnika/czki projektu)