

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) | |
| Krótką charakterystyką planowanego przedsięwzięcia (należy opisać najważniejsze założenia biznesplanu: genezę pomysłu, na czym polega planowane przedsięwzięcie, w jaki sposób będzie realizowane, jakie przyniesie efekty/rezultaty) | |

PLAN MARKETINGOWY – 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) |

1

| |
|--|
| 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) |

klentach, 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:

| |
|--|
| <p>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)</p> |
| <p>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.)</p> |
| <p>Zasoby Wnioskodawcy (należy opisać posiadane przez Wnioskodawcę zasoby: rzeczowe i/lub finansowe, które zostaną przeznaczone na rzecz realizacji przedsięwzięcia)</p> |
| <p>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 zarządzania jakością itp.)</p> |

ZASOBY LUDZKIE:

| |
|---|
| <p>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)</p> |
| <p>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)</p> |

| | |
|---|--|
| Imię i nazwisko osoby, która zostanie zatrudniona lub numer pracownika (np. pracownik 1, pracownik 2) | |
| 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

| |
|--|
| <p>Ogólny opis planowanych działań w kontekście społecznym (należy przedstawić zakres planowanego działań społecznych związanych z tworzonymi miejscami pracy).</p> |
| <p>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)</p> |
| <p>Pozostałe istotne informacje dotyczące wartości społecznej przedsięwzięcia (należy wskazać inne niż powyżej informacje dotyczące wartości społecznej mogące mieć</p> |

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

(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

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. 2026 rok) | Drugi rok prowadzenia działalności (np. 2027 rok) | Trzeci rok prowadzenia działalności (np. 2028 rok) |
|--|--|---|--|
| Przychody ze sprzedaży produktów/usług | | | |
| Koszty prowadzenia działalności | | | |
| Zysk z działalności (przychody – koszty) | | | |



Wielkopolski Ośrodek
Ekonomii Społecznej

Biurowo WOES:
ul. Wrzosewa 7
62-510 Konin

63 245 58 29
biuro@spoldzielnie.org
www.woes.pl



STOWARZYSZENIE
NA RZECZ SPÓŁDZIELNI
SOCJALNYCH

Przychody – pierwsze 12 miesięcy funkcjonowania/ realizacji przedsięwzięcia
(dane powinny być spójne z tabelami z części „Prognoza sprzedaży”)

| | 1 – np. listopad | 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 | | | | | | | | | | | | | |



Fundusze Europejskie
dla Wielkopolski

Dofinansowane przez
Unię Europejską



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA
WIELKOPOLSKIEGO

| Koszty – pierwsze 12 miesięcy funkcjonowania/ realizacji przedsięwzięcia | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|-------|
| | 1 – np. listopad | 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) | | | | | | | | | | | | | |



Wielkopolski Ośrodek
Ekonomii Społecznej

Biurowo Woes:
ul. Wrzosewa 7
62-510 Konin

63 245 58 29
biuro@spoldzielnie.org
www.woes.pl



STOWARZYSZENIE
NA RZECZ SPÓŁDZIELNI
SOCJALNYCH

(miejscowość i data)

(podpis Wnioskodawcy zgodnie ze sposobem
reprezentacji określonym w KRS)



Fundusze Europejskie
dla Wielkopolski

Dofinansowane przez
Unię Europejską



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA
WIELKOPOLSKIEGO