

**OŚWIADCZENIE O ZAMIARZE PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ
- po ukończeniu szkolenia**

Imię i nazwisko

zamieszkała/ty.....

PESEL

Oświadczam, że zamierzam odbyć szkolenie/a w zakresie:

.....
.....

(nazwa szkolenia)

Które jest/są mi niezbędne do podjęcia planowanej działalności gospodarczej w zakresie:

.....

Zobowiązuję się do podjęcia działalności gospodarczej z własnych środków finansowych niezwłocznie po zakończeniu szkolenia, nie później jednak niż do czterech tygodni od jego zakończenia, na okres co najmniej 6 miesięcy.

Do ww. oświadczenia dołączam **opis planowanego przedsięwzięcia** wraz ze wskazaniem działań podjętych celem uruchomienia działalności i planowanego terminu rozpoczęcia tej działalności.

.....
(data i czytelny podpis wnioskodawcy)

OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

(Osoby deklaruujące otwarcie własnej działalności gospodarczej opisują planowane przedsięwzięcie wg poniżej zawartych wytycznych)

I. STRESZCZENIE

Krótki, zwięzły i rzeczowy opis planowanego przedsięwzięcia:

- Opis specyfiki firmy oraz jej mocnych stron:

- Opis produktu lub usługi planowanego przedsięwzięcia – cechy wyróżniające:

- Plan wdrożenia produktu:

- Przewidywane koszty i potrzeby finansowe:

- Możliwości rozwojowe i prognozy finansowe.

II. INFORMACJE O PRZEDSIĘBIORSTWIE

Informacja o charakterze przedsięwzięcia:

- Nazwa przedsiębiorstwa – z podaniem lokalizacji:

- Data i miejsce rozpoczęcia działalności:

- Typ przedsięwzięcia (handel, budownictwo, produkcja, usługi, hurt – dystrybucja, itp.):

III. PRODUKTY (USŁUGI) WYTWARZANE PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO

Wyczerpujący opis produktu lub usługi, zawierający:

- Charakterystyczne cechy produktu (usługi), wyróżniające go spośród produktów dostępnych na rynku:

- Zalety produktu (usługi) w odniesieniu do wyrobów konkurencyjnych:

- Zgodność produktu z obowiązującymi normami i przepisami (standardami itp.):

- Faza, w jakiej znajduje się produkt (usługa):

IV. RYNEK I KONKURENCJA

Informacja na temat potencjalnych nabywców, rynku zbytu, obecnej i przyszłej konkurencji:

Charakterystyka rynku, na który przeznaczony jest produkt (gdzie ma trafić produkt):

- Obecni i potencjalni klienci:

- Konkurencja (najważniejsi konkurenci oraz mocne i słabe strony na jej tle):

V. MARKETING I SPRZEDAŻ

Szacowana wielkość sprzedaży i udział w rynku:

- Sposób poinformowania klientów o swoich produktach lub usługach, reklama produktu:

VI. PROCES PRODUKCJI

Omówienie sposobu, miejsca i wykonawcy wytwarzanego produktu lub usługi:

- Niezbędne maszyny, urządzenia lub sprzęt do wytwarzania planowanego produktu/usługi:

- Początkowa zdolność produkcyjna/usługowa i możliwość jej zwiększenia:

- Materiały stosowane do produkcji i ich koszt.

VII. ZARZĄDZANIE

- Planowane zasoby ludzkie do wytworzenia planowanego produktu (liczba zatrudnionych pracowników, planowane zapotrzebowanie na pracowników):

.....
(data i czytelny podpis wnioskodawcy)