

BIZNESPLAN PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

I. INFORMACJE O WNIOSKODAWCY	
1. Imię i nazwisko	
2. PESEL	
3. NIP	
4. Numer telefonu	
5. Wykształcenie rodzaj, kierunek	
6. Kursy i szkolenia związane z profilem planowanej działalności (udokumentowane)	
7. Doświadczenie zawodowe związane z profilem planowanej działalności (udokumentowane)	
8. Inne kwalifikacje i umiejętności związane z profilem planowanej działalności (udokumentowane)	

II. OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA	
1. Zakres działalności dotyczy podziału na: usługi, produkcja, handel	
2. Adres głównego miejsca wykonywania działalności zgodnie z danymi wskazanymi we wpisie do CEIDG	
3. Obszar wykonywania działalności/zasięg np. na wsi lub w mieście, lub też obejmie teren województwa, regionu albo całego kraju	
4. Planowana data rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej nie później niż w okresie do 4 tygodni od dnia zawarcia umowy	

5. Symbol PKD oraz nazwa podklasy	
6. Szkolenia wymagane/niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej (jeżeli nie są wymagane wpisać „nie dotyczy”)	
7. Charakterystyka planowanego przedsięwzięcia przedmiot i zakres działalności będącej przedmiotem inicjatywy, motywy założenia działalności i krótkie uzasadnienie wyboru rodzaju i profilu działalności gospodarczej, spodziewane korzyści	
8. Stan przygotowania lokalu dotyczy lokalu przeznaczonego do prowadzenia działalności gospodarczej/siedziby firmy – charakterystyka lokalu, forma własności (np. aktu własności lokalu lub wstępna umowa użyczenia lub najmu lub zgoda właściciela na prowadzenie działalności gospodarczej w danym miejscu itp.), dostosowanie lokalu do prowadzenia działalności gospodarczej (czy wymaga przebudowy, adaptacji)	
9. Zaangażowanie własnych środków w przedsięwzięcie maszyny, urządzenia, środki transportu i inne potrzebne do uruchomienia działalności gospodarczej	

III. PLAN MARKETINGOWY	
1. Proszę opisać produkty/usługi	
2. Czy popyt na produkty/usługi będzie ulegał sezonowym zmianom jeśli tak to jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości	
3. Charakterystyka klientów opisać grupę potencjalnych odbiorców/nabywców produktów/usług	
4. Rozeznanie rynku	
4a. Potwierdzone przedwstępne umowy, oświadczenia o współpracy z ewentualnymi kontrahentami dostawcami/odbiorcami (jeżeli nie posiada wpisać „nie posiadam”)	
4b. Opis konkurencji na rynku firmy wykonujące podobną działalność w planowanym rejonie działania, najwięksi konkurenci (jeżeli nie występuje wpisać „brak”)	
5. Reklama i promocja forma reklamy/promocji, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach/usługach	

IV. ANALIZA SWOT mocne i słabe strony przedsięwzięcia oraz szanse i zagrożenia

S – MOCNE STRONY <i>(wewnętrzne czynniki np.: atuty pomysłu, własne umiejętności, doświadczenie, cechy odróżniające tę działalność od konkurencji)</i>	W – SŁABE STRONY <i>(wewnętrzne czynniki np.: ograniczenia wynikające z małych zasobów lub niedostatecznych kwalifikacji)</i>
O – SZANSE <i>(zewewnętrzne czynniki np.: zjawiska i tendencje mające wpływ na rozwój, zapotrzebowanie na rynku, kontakty)</i>	T – ZAGROŻENIA <i>(zewewnętrzne czynniki np.: bariery rozwoju firmy, zmienne warunki na rynku, trudności dla działania firmy)</i>

V. PROGNOZA EKONOMICZNA

1. Planowana forma opodatkowania planowana forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym			
2. Planowane zgłoszenie rejestracyjne w zakresie podatku od towarów i usług (VAT-R) czy wnioskodawca zamierza zarejestrować działalność jako podatnik podatku VAT	☐ TAK ☐ NIE		
3. Rentowność działalności w jakim okresie działalność będzie przynosiła zysk			
4. Potencjalne ryzyko, które może przyczynić się do upadku planowanej działalności wraz z propozycją działań zaradczych			
5. Ewentualne zatrudnienie pracownika/ów w przeciągu najbliższych 2 lat oraz stanowiska (jeżeli wnioskodawca nie planuje zatrudnienia wpisać „nie dotyczy”)			
5. Przewidywane efekty ekonomiczne prowadzenia działalności gospodarczej (w zł.)			
Lp.	Wyszczególnienie	I rok prowadzenia działalności	II rok prowadzenia działalności/narastająco/
A.	PRZYCHODY ogółem, w tym:		
1.	ze sprzedaży usług / produktów		
2.	pozostałe przychody		
B.	KOSZTY ogółem, w tym:		
1.	koszty zakupionych materiałów, towarów, usług		
2.	koszty najmu lokalu		
3.	koszty opłat eksploatacyjnych (np. woda, energia)		
4.	koszty usług obcych (np. księgowość zewn.)		
5.	koszty reklamy, promocji		
6.	koszty amortyzacji		
7.	wynagrodzenia pracowników oraz składki ZUS i inne		
8.	inne koszty (telefon, poczta itp.)		
C.	DOCHÓD BRUTTO (A - B) W ZŁ		
D.	składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne właściciela przedsięwzięcia		
E.	ZYSK BRUTTO (C - D) W ZŁ		
F.	podatek dochodowy		
G.	ZYSK NETTO (E - F) W ZŁ		

VI. PODSUMOWANIE należy zawrzeć informację na temat atrakcyjności, a przede wszystkim realności planowanego przedsięwzięcia, przedstawić wnioski z analizy SWOT

.....
(miejscowość i data)

.....
(podpis Wnioskodawcy)