

 Załącznik nr 2

 

**„MŁODA STREFA BIZNESU”
VI edycja konkursu na najlepszy projekt własnej działalności gospodarczej**

**BIZNESPLAN**

……………….……………………………

 (nazwa działalności gospodarczej)

Krosno, 2024 r.

|  |
| --- |
| **A. STRESZCZENIE** |
| 1. Krótka charakterystyka pomysłu biznesowego wraz z identyfikacją zagrożeń (ograniczeń) |  |

|  |
| --- |
| **B. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ** |
| 1. Data rozpoczęcia działalności |  |
| 2. Nazwa, przedmiot i rodzaj działalności wg PKD |  |
| 3. Forma prawna działalności gospodarczej |  |
| 4. Lokalizacja siedziby przedsiębiorstwa (adres)  |  |
| 5. Informacje o właścicielu/ach i pracownikach(*nazwa stanowiska, niezbędne kompetencje i zakres obowiązków)* |  |
| 6. Wykaz niezbędnych koncesji lub zezwoleń |  |

|  |
| --- |
| **C. ZNAJOMOŚĆ RYNKU I KONKURENCJI** |
| 1.Opis rynkua) charakterystyka rynku(*proszę określić terytorialnie rynek, na jakim będą oferowane produkty, usługi, towary)*b) klienci*(charakterystyka klientów, do których skierowane będą produkty, usługi, towary (kim są nabywcy), szacunkowa liczba potencjalnych klientów, oczekiwania i wymagania klientów)*  |  |
| 2. Analiza konkurencji  najważniejsi konkurenci (*opisać silne i słabe strony najważniejszych konkurentów w odniesieniu do jakości, ceny oraz reklamy/promocji. W punkcie tym należy zamieścić informacje dotyczące tego, czym różni się oferta proponowana od ofert konkurentów*. |  |

|  |
| --- |
| **D. PLAN MARKETINGOWY** |
| 1. Produkt/usługa:a) opis produktu/ usługib) cechy produktuc) usługi posprzedażowe*(***-** *opis planowanych do zaoferowania produktów, usług lub towarów wraz ze wskazaniem najistotniejszych cech,**- wyjaśnić na czym polega przewaga rynkowa produktu/ usługi/towarów planowanych do zaoferowania* *- czy popyt na produkt/usługę/ towary będzie odznaczał się sezonowością. Jeśli tak, to jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości)* |  |
| 2. Cenaa) strategie cenoweb) cennik usług |  |
| 3. Promocjaa)reklama, promocja sprzedaży itd.)b) koszty działań promocyjnych*(należy podać wybór metod dotarcia do klientów, opisać charakterystykę wybranych metod, należy wskazać sposób promowania prowadzonej działalności i jej produktów)* |  |
| 4. Dystrybucjaa) sposoby i kanały dystrybucji *(sposób w jaki odbywać się będzie sprzedaż produktów/usług)* |  |
|  |
| **E. ANALIZA SWOT PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI** |
| MOCNE STRONY | SŁABE STRONY |
| 1.2.… | 1.2.… |
| SZANSE | ZAGROŻENIA |
| 1.2.… | 1.2.… |
|  |
| **F. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ PRZEDSĘWZIĘCIA** |
| **1. Przewidywane wydatki** *(Należy wymienić wszystkie planowane wydatki związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej)* |
| **Lp.**  | **Nazwa wydatku** | **Opis wydatku (parametry techniczne lub jakościowe)** | **Kwota brutto w PLN** |
| **1.** |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |
| **…** |  |  |  |
| **2. Prognoza cen planowanych produktów, usług, towarów** |
| **Lp.**  | **Produkt /grupa asortymentowa** | **Jednostka miary** | **Rok I** | **Rok II** |
| **1.**  |  |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |  |
| **…** |  |  |  |  |
| Proszę uzasadnić poziom założonych cen |
| **3. Prognoza wielkości sprzedaży *(****Proszę przedstawić planowaną wielkość sprzedaży. Prognozę należy przedstawić w jednostkach naturalnych (szt., kg itp.), jeżeli nie jest to możliwe z uzasadnionych przyczyn podać wartości w PLN)* |
| **Lp.**  | **Produkt /grupa asortymentowa** | **Jednostka miary** |  **Rok I** |  **Rok II** |
| **1.** |  |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |  |
| **…** |  |  |  |  |
| Proszę uzasadnić podaną wyżej prognozę wielkości sprzedaży |  |
| **4. Prognoza przychodów ze sprzedaży *(****Proszę określić przewidywane przychody ze sprzedaży produktów, usług, towarów. Należy tego dokonać na podstawie* *danych z tabeli prognoza cen oraz prognoza wielkości sprzedaży)* |
| **Lp.**  | **Produkt /grupa asortymentowa** | **Jednostka miary** | **Rok I** | **Rok II** |
| **1.** |  |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |  |
| **…** |  |  |  |  |
| **Razem:** |  |  |

|  |
| --- |
| **G. UPROSZCZONY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT** |
| **POZYCJA** | **I Rok** | **II Rok** |
| **A. Przychody ogółem,** (od poz.1 do poz.4) **w tym:** |  |  |
| 1. Sprzedaż produktów
 |  |  |
|  2. Sprzedaż usług |  |  |
| 1. Sprzedaż towarów
 |  |  |
| 1. Inne (np. dotacje)
 |  |  |
| **B. Koszty ogółem,** (od poz. 5 do poz. 24) **w tym:** |  |  |
| 1. Amortyzacja [[1]](#footnote-1)
 |  |  |
| 1. Materiały biurowe
 |  |  |
| 1. Opakowania
 |  |  |
| 1. Materiały do produkcji/usług
 |  |  |
| 1. Opłaty za energię elektryczną
 |  |  |
| 1. Opłaty za wodę, ścieki, gaz
 |  |  |
| 1. Opłaty telekomunikacyjne (telefon, Internet)
 |  |  |
| 1. Opłaty za prowadzenie spraw księgowych
 |  |  |
| 1. Usługi doradztwa prawnego
 |  |  |
| 1. Opłaty bankowe
 |  |  |
| 1. Koszty promocji i reklamy
 |  |  |
| 1. Czynsze
 |  |  |
| 1. Paliwo
 |  |  |
| 1. Ubezpieczenia (np. samochodu, działalności)
 |  |  |
| 1. Wynagrodzenia brutto pracowników
 |  |  |
| 1. Narzuty na wynagrodzenia pracowników
 |  |  |
| 1. Podatek od nieruchomości
 |  |  |
| 1. Wartość sprzedanych towarów
 |  |  |
| 1. Pozostałe koszty
 |  |  |
| 1. ZUS właściciela[[2]](#footnote-2)
 |  |  |
| **C. Dochód brutto (A-B):** |  |  |

|  |
| --- |
| **I.PODSUMOWANIE:****- czynniki wpływające na ogólne powodzenie przedsięwzięcia,****- bariery w realizacji projektu,****- podstawowe ryzyko działalności.** |
|  |

1. Amortyzacja metodą liniową. Aby obliczyć roczny odpis amortyzacyjny należy: w wykazie stawek amortyzacyjnych (<http://www.bizmaster.pl/blog/page/Tabela-amortyzacji-wykaz-rocznych-stawek-amortyzacyjnych.aspx>) znaleźć stawkę dla amortyzowanego środka trwałego, obliczyć roczną kwotę odpisów amortyzacyjnych (stanowi ją iloczyn stawki amortyzacyjnej i wartości początkowej środka trwałego). Dla samochodów używanych stawka amortyzacyjna wynosi 40 %. [↑](#footnote-ref-1)
2. Według aktualnej stawki preferencyjnej ZUS. [↑](#footnote-ref-2)