



---

Załącznik nr 12 do Regulaminu rekrutacji uczestników i udzielania wsparcia na utworzenie miejsc pracy w przedsiębiorstwach społecznych w projektach dofinansowanych w ramach działania 7.4 RPO WZ 2014-2020

# BIZNES PLAN



## Spis treści

SEKCJA A	INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY	3
A-1	Dane przedsiębiorstwa społecznego	3
SEKCJA B	CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘWZIĘCIA	4
B-1	Opis planowanego przedsięwzięcia – przedsiębiorstwa	4
B-2	Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa społecznego	4
B-3	Charakterystyka działalności gospodarczej	5
SEKCJA C	PLAN MARKETINGOWY	6
C-1	Opis produktu/usługi i pozycja na rynku	6
C-2	Rynek	6
C-3	Konkurencja na rynku	7
C-4	Cena	9
C-5	Dystrybucja i promocja	9
C-6	Analiza SWOT planowanego przedsięwzięcia	10
C-7	Analiza ograniczeń i rozwiązań alternatywnych	11
SEKCJA D	ZASOBY LUDZKIE	12
D-1	Personel przedsiębiorstwa społecznego	12
D-2	Kadra kierownicza przedsiębiorstwa społecznego	13
SEKCJA E	PLAN INWESTYCYJNY	14
E-1	Opis planowanej inwestycji	14
E-2	Harmonogram działań związany z realizacją przedsięwzięcia	15
E-3	Aktualne zdolności wytwórcze	16
SEKCJA F	PLAN FINANSOWY	17
F-1	Uproszczony bilans	18
F-2	Rachunek zysków i strat	20
F-3	Przychody w pierwszych 12 miesiącach funkcjonowania przedsiębiorstwa	22
F-4	Koszty w pierwszych 12 miesiącach funkcjonowania przedsiębiorstwa	23
F-5	Rachunek wyników na pierwsze 12 miesięcy funkcjonowania przedsiębiorstwa	25
F-6	Plan zatrudnienia	26
F-7	Załącznik - Harmonogram rzeczowo-finansowy	27





## SEKCJA A INFORMACJE OGÓLNE O WNIOSKODAWCY

<b>A-1 Dane przedsiębiorstwa społecznego</b>	
<i>Proszę podać następujące dane</i>	
1. Pełna nazwa przedsiębiorstwa społecznego	
2. NIP (dotyczy istniejącego PS/PES)	
3. REGON (dotyczy istniejącego PS/PES)	
4. Adres siedziby (w przypadku nowego przedsiębiorstwa - planowany)	
5. Osoba uprawniona do kontaktu	
6. Dane kontaktowe /telefon, adres poczty elektronicznej/	



## SEKCJA B CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘWZIĘCIA

### B-1 Opis planowanego przedsięwzięcia – przedsiębiorstwa

**1. Przedmiot i zakres planowanego przedsięwzięcia**

*Proszę opisać na czym polega planowane przedsięwzięcie? Proszę opisać zasadność planowanego przedsięwzięcia oraz sposób jego realizacji.*

**2. Cel przedsięwzięcia**

*Proszę wskazać, cele rozwojowe przedsiębiorstwa społecznego (strategiczne i operacyjne).*

### B-2 Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa społecznego

**1. Data rozpoczęcia działalności gospodarczej (rzeczywista lub planowana)**

**2. Założyciele**

*Proszę podać informacje o założycielach/członkach/udziałowców przedsiębiorstwa społecznego.*

**3. Obszar na jakim działać będzie**

**przedsiębiorstwo społeczne**

*/gmina, miasto, powiat, województwo/*





<p><b>4. Kapitał (fundusz) podstawowy</b> Podać wysokość wkładu własnego/założycielskiego lub posiadane już kapitały, fundusze w przypadku istniejącego podmiotu</p>	
<p><b>5. Rodzaj działalności</b> (handel, produkcja, usługi)</p>	
<p><b>6. Status prawny nieruchomości, w której zlokalizowane będzie przedsiębiorstwo społeczne</b> <i>/określić formę władania nieruchomością; jeśli dzierżawa to na jaki okres (od...do...) i jakie są ograniczenia (okres wypowiedzenia)/</i></p>	
<p><b>7. Forma organizacyjno-prawna</b></p>	
<p><b>8. Uzasadnienie wyboru formy organizacyjno-prawnej</b></p>	

<p><b>B-3 Charakterystyka działalności gospodarczej</b></p>		
<p><i>Proszę podać kod PKD (cztery cyfry) dla prowadzonej/planowanej działalności</i></p>		
<p><b>1. Działalność</b></p>	<p><b>Krótką charakterystyka (przedmiot i zakres)</b></p>	<p><b>Udział % w ogólnej wartości planowanych przychodów ze sprzedaży</b></p>



## SEKCJA C PLAN MARKETINGOWY

### C-1 Opis produktu/usługi i pozycja na rynku

Proszę opisać produkty/usługi jakie zostaną wprowadzone na rynek w ramach planowanej działalności gospodarczej oraz w jaki sposób różnią się one od już dostępnych na rynku.

1. Proszę opisać produkty/usługi oraz określić dla nich zasięg terytorialny gdzie będzie prowadzona sprzedaż.

2. Proszę podać, w jaki sposób produkt różni się od produktów/usług konkurencji. Czy jest to nowy produkt na rynku?

### C-2 Rynek

Proszę wypełnić poniższą tabelę podając, gdzie i w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż.

1. Kim są nabywcy produktów/ usług?

Grupa klientów	Charakterystyka grupy klientów i uzasadnienie jej wyboru

2. Liczebność grupy odniesiona zasięgu terytorialnego rynku określonego w pkt. C-1.1.  
Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów.

Grupa klientów	Liczebność grupy potencjalnych klientów	Źródło weryfikacji danych



<b>3. Oczekiwania i potrzeby nabywców odnośnie produktów/usług</b>		
<i>Grupa klientów</i>	<i>Oczekiwania i potrzeby</i>	<i>Źródło weryfikacji oczekiwań i potrzeb</i>
<b>4. Czy popyt na produkt/ usługi będzie ulegał sezonowym zmianom? Proszę uzasadnić brak sezonowych zmian lub przyczyny zmiennego zapotrzebowania na produkty/usługi.</b>		
<b>5. Jak będą minimalizowane skutki sezonowości? (jeżeli dotyczy)</b>		

### C-3 Konkurencja na rynku

1. Proszę wskazać głównych konkurentów na rynku. Proszę podać możliwie szczegółowe dane o głównych konkurentach w odniesieniu do kryteriów oceny konkurentów, tj. jakości, cen i reklamy

Nazwa konkurenta:  
Opis:

Nazwa konkurenta:  
Opis:



Nazwa konkurenta:  
Opis:

Nazwa konkurenta:  
Opis:

2. Proszę dokonać oceny ich produktów/ usług w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnych produktów/usług. Należy wstawić oceny w kolumnach 2, 3, 4 oraz wyliczyć średnią w kolumnie 5.

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama/promocja	Średni wynik punktowy (średnia arytmetyczna ocen z jakości, ceny i reklamy)
Oferta wnioskodawcy				
Konkurent 1				
Konkurent 2				
Konkurent 3				
Konkurent N				

Proszę uzasadnić powyższe oceny

**Jakość**

**Cena**

**Reklama/promocja**





3. Proszę opisać potencjalne działania swoich konkurentów na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenia produktu (usługi) na rynek?  
Czy dokonają oni obniżenia cen swoich produktów (usług), czy uruchomią dodatkową akcję promocyjną, a może zachowają się w jeszcze inny sposób? Jaka będzie wtedy reakcja Wnioskodawcy?

#### **C-4 Cena**

*Proszę opisać, w jaki sposób będą ustalone ceny?*

- 1. Proszę podać cenę za jeden produkt/usługę.**

- 2. W jaki sposób będą ustalone ceny produktów/usług?**

*Proszę opisać jakie rodzaje kosztów zostaną uwzględnione przy ustalaniu cen oraz jaka jest zakładana wysokość marży.*

#### **C-5 Dystrybucja i promocja**

*Proszę opisać, w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja.*

- 1. W jaki sposób odbywa się sprzedaż?**

*Proszę opisać metody/kanały dotarcia do klientów. Proszę opisać proces sprzedaży.*

- 2. W jaki sposób klienci są oraz będą informowani o produktach/usługach?**

*Proszę opisać formę promocji/reklamy.*



**C-6 Analiza SWOT planowanego przedsięwzięcia**

**UWARUNKOWANIA WEWNĘTRZNE**

**Mocne strony**

**Słabe strony**


**UWARUNKOWANIA ZEWNĘTRZNE**

**Szanse**

**Zagrożenia**


**Wnioski z analizy SWOT**



### C-7 Analiza ograniczeń i rozwiązań alternatywnych

Proszę wymienić i scharakteryzować czynniki mogące ograniczać działalność firmy zarówno w bliższej jak i dalszej przyszłości.

W tabeli przedstawiono podstawowe kategorie ograniczeń, jeśli projektodawca zauważy inne jak np. polityczne czy kulturowe, wynikające ze specyfiki działalności, można rozbudować tabelę.

Proszę opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zdiagnozowane ograniczenia

#### Organizacyjne

--	--

--	--

#### Techniczne

--	--

--	--

#### Czasowe

--	--

--	--

#### Finansowe

--	--

--	--

#### Prawne

--	--

--	--

#### Inne

--	--

--	--



## SEKCJA D ZASOBY LUDZKIE

### D-1 Personel przedsiębiorstwa społecznego

*Proszę scharakteryzować poziom i strukturę zatrudnienia w przedsiębiorstwie – dotyczy podmiotu istniejącego  
Należy uzasadnić jakie osoby będą zatrudniane.*

Proszę opisać strukturę przedsiębiorstwa społecznego w związku z planowanym przedsięwzięciem:

1. Stanowisko
2. Planowana liczba osób zajmujących dane stanowisko
3. Zakres obowiązków na danym stanowisku
4. Zakres odpowiedzialności na danym stanowisku
5. Zakres uprawnień na danym stanowisku
6. Imię i nazwisko osoby, która będzie piastować dane stanowisko
7. Kompetencje (wiedza, umiejętności) osoby, która będzie piastować dane stanowisko
8. Doświadczenie zawodowe osoby, która będzie piastować dane stanowisko
9. Inne istotne informacje – certyfikaty, uprawnienia itp.

#### 4.1 Nazwa stanowiska 1:

Opis stanowiska 1

#### 4.2 Nazwa stanowiska 2:

Opis stanowiska 2:

#### 4.3 Nazwa stanowiska N: S



Opis stanowiska N:

**D-2 Kadra kierownicza przedsiębiorstwa społecznego**

Proszę przedstawić doświadczenie i umiejętności, które posiada kadra kierownicza wnioskodawcy.

Imię i nazwisko, wiek, stanowisko wykształcenie

Doświadczenie zawodowe

Imię i nazwisko, wiek, stanowisko wykształcenie

Doświadczenie zawodowe

Imię i nazwisko, wiek, stanowisko wykształcenie

Doświadczenie zawodowe



## SEKCJA E PLAN INWESTYCYJNY

### E-1 Opis planowanej inwestycji

Należy przedstawić zakres planowanej inwestycji (np. zakup maszyn i urządzeń, itp.). W pkt. 1-2 należy odnieść się do całokształtu działań a w 3 jedynie do kosztów kwalifikowanych.

1. Uzasadnienie inwestycji:		
2. Zakres inwestycji - Wymienić jedynie <u>koszty kwalifikowalne</u> z planowanych nakładów w ramach działań do zrealizowania		
Rodzaj działania/kosztów	Uzasadnienie	Koszty (PLN)
2.1.		
2.n.		
<b>RAZEM (PLN):</b>		
3. Zakres inwestycji - Wymienić wszystkie pozostałe nakłady inwestycyjne w ramach działań do zrealizowania sfinansowane z innych źródeł		
Rodzaj działania / kosztów	Uzasadnienie	Koszty (PLN)
3.1.		
3.n.		
<b>RAZEM (PLN):</b>		
4. Nakłady inwestycyjne łącznie <i>Suma pkt. 2 i pkt.3 z tabeli E-1</i>		



<b>RAZEM (PLN):</b>	
---------------------	--

### E-2 Harmonogram działań związany z realizacją przedsięwzięcia

Wymienić poniżej działania jakie zostaną podjęte aby uruchomić planowaną działalność (np. przygotowanie inwestycji, zapytania ofertowe, zakupy środków trwałych, uzyskanie pozwoleń i koncesji, pozyskanie innych źródeł finansowania, remonty, zawarcie umów, pozyskanie klientów). Należy oszacować koszty związane z działaniami.

Opis działań	Koszt realizacji	Okres realizacji (od...do...)
1.1		
1.2		
1.3		
1.4		
1.5		
1.n		



### E-3 Aktualne zdolności wytwórcze

1. Czy wnioskodawca dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności? Jeśli tak, proszę opisać wyposażenie i infrastrukturę tych pomieszczeń. Proszę podać tytuł prawny do lokalu.

2. Czy należy zwiększyć powierzchnię posiadanych pomieszczeń lub zmienić lokalizację?  
Proszę wskazać, w jaki sposób wnioskodawca zamierza to osiągnąć i w jakim terminie.

3. Proszę określić zasoby techniczne, którymi Wnioskodawca dysponuje na potrzeby przedsięwzięcia (maszyny i urządzenia, środki transportu, wartości niematerialne i prawne, etc.), a także formę i okres dysponowania (własność, użyczenie, najem, dzierżawa, leasing).

Rodzaj zasobu technicznego	Rok produkcji	Szacunkowa wartość [zł]
3.1		
3.2		
3.3		
3.n		





## SEKCJA F PLAN FINANSOWY

**Przed wypełnieniem sprawozdań finansowych zapoznaj się z instrukcją i stosuj ją do wszystkich tabel:**

- Wypełniając tabele prosimy zwrócić uwagę na rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej (usługi, handel, produkcja). W przypadku spółdzielni prowadzących 3 rodzaje działalności (usługi, handel i produkcję) BO zobowiązany jest do wypełniania tabel z rozbiciem na wymienione 3 grupy.
- Kwoty w analizie finansowej powinny być **podane jako liczby całkowite, bez odstępów, kropek, skrótów walutowych tj. w następujący sposób kwotę trzydzieści pięć tysięcy złotych należy zapisać w następujący sposób 35000**
- prosimy o wpisywanie we wszystkich polach liczb w jednakowym formacie, ponieważ będą one wykorzystane do analizy.
- sytuacja finansowa wnioskodawcy oraz jej prognoza muszą być sporządzone w cenach stałych w PLN.
- Podając wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach) prosimy o podanie metodologii prognozy sprzedaży z podziałem na wiodące obszary działalności gospodarczej. Przykład wyliczenia (usługi fryzjerskie - strzyżenie męskie): Fryzjer strzyże maksymalnie 3 klientów na godzinę, pracując 8 h dziennie przez 20 dni w miesiącu maksymalna miesięczna wielkość sprzedaży wyniesie 480 klientów w miesiącu. Należy wpisać realną wielkość sprzedaży - oznacza to, że w pierwszym roku działalności maksymalna liczba klientów to np. 192 osoby (wynika to z określenia wskaźnika na poziomie 40% jako wielkości realnej względem maksymalnej wielkości sprzedaży uwzględniając brak renomy czy inne bariery i przeszkody w celu osiągnięcia maksymalnej wielkości sprzedaży).



## F-1 Uproszczony bilans

Bilans przedstawia zasoby przedsiębiorstwa oraz źródła ich finansowania. Format wymaganego bilansu jest uproszczony. Aktywa muszą równać się pasywowom

Aktywa	Rok n (rozpoczęcia działalności)	Rok n + 1	Rok n + 2
MAJĄTEK TRWAŁY (A do G):			
A/ wartości niematerialne i prawne			
B/ grunty			
C/ budynki i budowle			
D/ maszyny i urządzenia			
E/ inwestycje rozpoczęte			
F/ długoterminowe papiery wartościowe			
G/ pozostały majątek trwały			
MAJĄTEK OBROTOWY (H do K):			
H/ należności i roszczenia			
I/ zapasy			
J/ środki pieniężne			



K/ pozostały majątek obrotowy			
<b>AKTYWA RAZEM (MAJĄTEK TRWAŁY I OBROTOWY)</b>			
Pasywa	<i>Rok n (rozpoczęcia działalności)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>
<i>PASYWA DŁUGOTERMINOWE (L do N)</i>			
L/ fundusze własne			
M/ zobowiązania długoterminowe (bez kredytów i pożyczek)			
N/ kredyty i pożyczki długoterminowe			
<i>PASYWA KRÓTKOTERMINOWE (O do R)</i>			
O/ zobowiązania krótkoterminowe (bez kredytów i pożyczek)			
P/ kredyty i pożyczki krótkoterminowe			
R/ pozostałe pasywa			
<b>PASYWA RAZEM (DŁUGO I KRÓTKOTERMINOWE):</b>			



## F-2 Rachunek zysków i strat

Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane.

<i>Pozycja</i>	<i>Rok n (rozpoczęcia działalności)</i>	<i>Rok n + 1</i>	<i>Rok n + 2</i>
<b>1. Przychody ze sprzedaży</b>			
1.1. Przychody ze sprzedaży usług			
1.2 Przychody ze sprzedaży materiałów i towarów			
<b>2. Koszty działalności operacyjnej</b>			
2.1 Amortyzacja			
2.2 Zużycie materiałów i energii			
2.3 Usługi obce			
2.4 Podatki i opłaty			
2.5 Wynagrodzenia			
2.6 Pochodne od wynagrodzeń			
2.7 Pozostałe koszty rodzajowe			
2.8 Wartość sprzedanych towarów i materiałów			



<b>3. Zysk (strata) ze sprzedaży (1-2)</b>			
<b>4. Pozostałe przychody operacyjne</b>			
4.1 Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych			
4.2 Dotacje			
4.3 Inne przychody operacyjne			
<b>5. Pozostałe koszty operacyjne</b>			
5.1 Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych			
5.2 Aktualizacja wartości aktywów			
5.3 Inne koszty operacyjne			
<b>6. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (4+5-6)</b>			
<b>7. Przychody finansowe</b>			
<b>9. Koszty finansowe</b>			
<b>10. Zysk (strata) brutto z działalności gospodarczej (6+7-8)</b>			
<b>11. Podatek dochodowy</b>			
<b>12. ZYSK NETTO (10-11)</b>			



### F-3 Przychody w pierwszych 12 miesiącach funkcjonowania przedsiębiorstwa

POZYCJA/MIESIĄC	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Razem
<b>1. Przychody ze sprzedaży</b>													
1.1. Przychody ze sprzedaży usług													
1.2. Przychody ze sprzedaży materiałów i towarów													
<b>2. Pozostałe przychody operacyjne</b>													
1.1. Dotacje													
1.2. Pozostałe przychody operacyjne													
<b>3. Przychody finansowe</b>													
<b>4. Przychody ogółem</b>													



#### F-4 Koszty w pierwszych 12 miesiącach funkcjonowania przedsiębiorstwa

POZYCJA/MIESIĄC	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Razem
<b>1. Koszty działalności operacyjnej</b>													
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													
- delegacje													
1.8. Wartość													



sprzedanych towarów i materiałów														
<b>2. Pozostałe koszty operacyjne</b>														
<b>3. Koszty finansowe</b>														
<b>4. Koszty ogółem</b>														





### F-5 Rachunek wyników na pierwsze 12 miesięcy funkcjonowania przedsiębiorstwa

POZYCJA/MIESIĄC	1	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)													



## F-6 Plan zatrudnienia

Lp.	Zatrudnienie	201...	Rok 201... w podziale na miesiące												201...
			I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
1	Liczba osób zatrudnionych														
2	Liczba nowoutworzonych miejsc pracy														
3	<b>Ilość osób zatrudnionych RAZEM (1+2+3)</b>														



---

**F-7 Załącznik - Harmonogram rzeczowo-finansowy**