

BIZNESPLAN

**TYTUŁ PRZEDSIĘWZIĘCIA**

|  |
| --- |
| **Informacje dotyczące autora Biznesplanu** |
| **Imię i Nazwisko/ Nazwa firmy** |  |
| **Adres do kontaktu** |  |
| **Telefon** |  |
| **Adres e-mail** |  |
| **Data sporządzenia BP / wersja nr ……** |  |
| x*Oświadczam, że jestem autorem pomysłu przedstawianego w BP* *Zgodnie z wymaganiami Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. (RODO), wyrażam zgodę na przetwarzanie przez administratora danych, Małopolską Agencję Rozwoju Regionalnego SA z siedzibą przy ul. Kordylewskiego 11, 31-542 Kraków, moich danych osobowych określonych w niniejszym Biznesplanie, na cele związane z procedowanym wejściem kapitałowym MARR SA do planowanej spółki. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że mogę w każdej chwili wycofać niniejszą zgodę drogą mailową pod adresem* *nadzor.ik@marr.pl* |
| **Podpis** |  |

SPIS TREŚCI

[1. Koncepcja planowanego przedsięwzięcia 3](#_Toc516490790)

[2. Informacje dotyczące zasobów, kwalifikacji i doświadczenia autora BP ważnych ze względu na charakter planowanego przedsięwzięcia 3](#_Toc516490791)

[2.1 Kwalifikacje i doświadczenie autora BP 3](#_Toc516490792)

[2.2 Posiadane zasoby, które mogą być / będą wykorzystane do realizacji planowanego przedsięwzięcia 4](#_Toc516490793)

[2.3 Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania 5](#_Toc516490794)

[3. Analiza marketingowa 5](#_Toc516490795)

[3.1 Charakterystyka produktu / usługi / towaru, które mają być oferowane w ramach planowanego przedsięwzięcia 5](#_Toc516490796)

[3.2 Klienci 6](#_Toc516490797)

[3.3 Rynek 6](#_Toc516490798)

[3.4 Dystrybucja i promocja 6](#_Toc516490799)

[3.5 Konkurencja 7](#_Toc516490800)

[4. Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT) 7](#_Toc516490801)

[5. Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych 8](#_Toc516490802)

[6. Zakres rzeczowo-finansowy operacji 9](#_Toc516490803)

[6.1 Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji przedsięwzięcia 9](#_Toc516490804)

[6.2 Wartość inwestycji na pierwszy rok prognozy wraz z dokładnym opisem przeznaczenia środków (opis do tabeli) 9](#_Toc516490805)

[6.3 Prognoza potrzeb inwestycyjnych na lata 2-5 inwestycji (opis do tabeli) 9](#_Toc516490806)

[7. Prognoza sprzedaży 10](#_Toc516490807)

[8. Koszty 10](#_Toc516490808)

[9. Wysokość wnioskowanego wejścia kapitałowego MARR SA (maks. 200 tys. EURO) z proponowanym transzowaniem 11](#_Toc516490809)

[10. Sprawozdania finansowe 11](#_Toc516490810)

[9.1 Prognozy finansowe (bilans, rachunek zysków i strat) na najbliższe 5 lat inwestycji w układzie: 11](#_Toc516490811)

# Koncepcja planowanego przedsięwzięcia

|  |
| --- |
| 1. Krótki opis planowanego przedsięwzięcia, w tym przedmiot i zakres wg PKD
 |
|  |
| 1. Innowacyjność przedsięwzięcia

*Należy opisać, na czym polega nowatorstwo / innowacyjność przedsięwzięcia. Na jaką skalę jest innowacyjność: przedsiębiorstwa, lokalną (jaką), regionalną, kraju, globalną? Proszę podać uzasadnienie informacji o innowacyjności przedsięwzięcia.*  |
|  |

# Informacje dotyczące zasobów, kwalifikacji i doświadczenia autora BP ważnych ze względu na charakter planowanego przedsięwzięcia

## Kwalifikacje i doświadczenie autora BP

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Opis kwalifikacji odpowiednich do przedmiotu planowanego przedsięwzięcia

(wykształcenie, certyfikaty, szkolenia itp.)  |  |
| 1. Opis wykonywanej działalności (doświadczenie) odpowiedniej do przedmiotu planowanego przedsięwzięcia (w ramach prowadzonej działalności gospodarczej lub pracy zawodowej)
 |  |

## Posiadane zasoby, które mogą być / będą wykorzystane do realizacji planowanego przedsięwzięcia

*Opis posiadanego majątku, który jest własnością autora BP lub będzie używany na podstawie np. umów najmu, dzierżawy i leasingu w ramach planowanego przedsięwzięcia*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Rodzaj majątku | Rodzaj (typ) lubLokalizacja  | Powierzchnia / kubatura /rok produkcji / stan techniczny | Tytuł prawny  | Szacowana wartość lub wartość księgowa, w tym UZASADNIENIE przyjęcia określonych wartości  |
| 1. Grunty
 |
|  |  |  |  |  |
| 1. Budynki i budowle
 |
|  |  |  |  |  |
| 1. Maszyny i urządzenia
 |
|  |  |  |  |  |
| 1. Środki transportu
 |
|  |  |  |  |  |
| 1. Wartości niematerialne i prawne

*Są to, zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 14 ustawy o rachunkowości: a. autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesji; b. prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych; c. know-how, czyli prawo do wykorzystania wiedzy w dziedzinie przemysłowej, handlowej, naukowej lub organizacyjnej; d. nabyta wartość firmy; e. koszty zakończonych prac rozwojowych* |
|  |  |  |  |  |

## Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania

|  |
| --- |
| Opis stanu przygotowań autora BP do realizacji planowanego przedsięwzięcia, przykładowo: * Opis wyposażenia i infrastruktury posiadanych pomieszczeń.
* Jeśli prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia - sposób spełnienia wymagań lub informacja, w jaki sposób wymagania zostały już spełnione.
* Opis działań podjętych w celu realizacji przedsięwzięcia np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku.
 |
|  |

# Analiza marketingowa

## Charakterystyka produktu / usługi / towaru, które mają być oferowane w ramach planowanego przedsięwzięcia

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Opis produktu / usługi / towaru oferowanego na rynku w wyniku realizacji przedsięwzięcia
 |  |
| 1. W jaki sposób oferta autora BP różnić się będzie od oferty konkurencji.

Proszę opisać, na czym polega przewaga rynkowa produktu / usługi / towaru oferowanego przez autora BP (dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem / usługą / towarem) |  |
| 1. Rynek: czy produkty / usługi / towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport.

Należy wskazać geograficzny rynek docelowy |  |
| 1. Opis oczekiwań i potrzeb klientów oraz wyjaśnienie, w jakim stopniu proponowana oferta odpowiadać będzie na te oczekiwania
 |  |
| 1. Czy popyt na produkt / usługę / towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości
 |  |

## Klienci

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Grupy klientów (segmentacja rynku)
 | 1. Cechy, które wyróżniają daną grupę (segment)
 | 1. Wyrażane potrzeby charakterystyczne dla danej grupy (segmentu) klientów
 | 1. Szacowana liczebność grupy (segmentu) odniesiona do obszaru geograficznego
 | 1. Liczba klientów przynależnych do danej grupy (segmentu), którą autor BP zamierza pozyskać (liczbowo lub procentowo)
 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Rynek

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Główni dostawcy (np. półproduktów, komponentów, materiałów, wyposażenia, urządzeń… ); należy wymienić konkretne podmioty, jeśli tylko to możliwe
 |  |
| 1. Bariery wejścia na rynek (np. wysokie nakłady, posiadanie technologii, know-how, patentów, koncesji)
 |  |
| 1. Czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący + uzasadnienie
 |  |
| 1. Czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu – w jaki sposób
 |  |

##

## Dystrybucja i promocja

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Kanały sprzedaży (w jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż)
 |  |
| 1. Kanały promocji (w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach), w tym:
* opis planowanych krótko- i długoterminowych działań promocyjnych,
* uzasadnienie skuteczności wybranych metod promocji.
 |  |

## Konkurencja

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Najważniejsi konkurenci na rynku (proszę wymienić z nazwy). Jeśli nie ma konkurencji, proszę wymienić substytuty lub dobra komplementarne
 | 1…..2. 3. |
| 1. Na jakim rynku działają konkurenci (geograficznym i /lub merytorycznym, np. rynek usług xyz)
 |  |
| 1. Silne i słabe strony oferty konkurencyjnej (w odniesieniu do konkretnych konkurentów wymienionych w pkt. 1)
 |  |
| 1. Strategiakonkurowania – jak firma będzie konkurować (np. ceną, jakością lub inaczej) + uzasadnienie, dlaczego przyjęta strategia będzie skuteczna
 |  |

# Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT)

*Analiza ma na celu ustalenie mocnych stron i obszarów o słabszej pozycji wyjściowej np. w stosunku do już istniejącej konkurencji. Analiza obejmuje również potencjalne szanse oraz zagrożenia, które mogą wpłynąć na prawidłowe funkcjonowanie firmy.*

*Mocne i słabe strony zależą głównie od czynników, na które mamy realny wpływ (czynniki* ***wewnętrzne****).*

*Szanse i zagrożenia w dużej mierze zależą od procesów zachodzących na zewnątrz firmy (czynniki* ***zewnętrzne****).*

|  |  |
| --- | --- |
| **MOCNE STRONY** | **SŁABE STRONY** |
|  |  |
| **SZANSE** | **ZAGROŻENIA** |
|  |  |
| **WNIOSKI Z ANALIZY SWOT** |
|  |

# Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych

|  |  |
| --- | --- |
| **Czynniki ryzyka mogące ograniczać działalność firmy** | **Rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane czynniki ryzyka** |
| Organizacyjne |  |  |
| Techniczne |  |  |
| Czasowe |  |  |
| Finansowe |  |  |
| Prawne |  |  |
| Inne (jakie?) |  |  |
| **Opis ewentualnej możliwości rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu jako odpowiedzi na zaistniałe czynniki ryzyka** |
|  |

# Zakres rzeczowo-finansowy operacji

## Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji przedsięwzięcia

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wyszczególnienie(rodzaj wydatku) | Uzasadnienie  | Parametry techniczne lub jakościowetowarów lub usług  | Ilość / liczba oraz jednostka miary *(np. szt., ryczałt, m, m2 itp.)* | Cenajednostkowaw PLN | Łączna wartośćw PLN |
| 1. |  |  |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |  |
| **RAZEM** |  |

|  |
| --- |
| Założenia dotyczące planowanej wielkości kosztów. Należy wskazać kryteria, na podstawie których dokonano wyboru maszyn, urządzeń, sprzętu. Uzasadnić konieczność dokonania zakupu towarów i usług o podanych parametrach technicznych i jakościowych wraz z uzasadnieniem cen zakupu. |
|  |

## Wartość inwestycji na pierwszy rok prognozy wraz z dokładnym opisem przeznaczenia środków (opis do tabeli)

## Prognoza potrzeb inwestycyjnych na lata 2-5 inwestycji (opis do tabeli)

# Organizacja

|  |
| --- |
| 1. ***Struktura organizacji – 1-szy rok operacyjny***
 |
| **Stanowisko** | **Zakres odpowiedzialności** | **Imię i nazwisko kandydata (jeśli znane)** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Uwagi** |
| 1. ***Docelowa struktura organizacyjna (prognoza w okresie 5 lat)***
 |
| **Stanowisko** | **Zakres odpowiedzialności** | **Imię i nazwisko kandydata (jeśli znane)** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Uwagi** |

# Prognoza sprzedaży

|  |
| --- |
| 1. Popyt
 |
| Należy oszacować wielkość sprzedaży towarów/wyrobów/usług wprowadzonych na skutek realizacji projektu. Miara ta pozwoli dokonać oceny spodziewanego sukcesu. Proszę podać wielkość sprzedaży (w sztukach, jednostkach, itp.) towarów /wyrobów/ usług w kolejnych okresach.  |
| ***Towar/wyrób/ usługa***  | *j.m.* | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Proszę uzasadnić, że podane powyżej wielkości są realne i wyjaśnić, kiedy osiągnięta zostanie wartość docelowa.  |  |

|  |
| --- |
| 1. Cena
 |
| Proszę opisać zaplanowaną politykę cenową oferowanych przez przedsiębiorstwo towarów, wyrobów, usług, biorąc pod uwagę, że wielkość obrotu będzie od niej uzależniona. Proszę wyjaśnić aktualnie stosowane ceny jednostkowe oraz określić poziom planowany. Należy podać informację dotyczącą wszystkich głównych towarów/wyrobów/ usług (dane dla podobnych kategorii oferty można grupować w ramach jednego towaru, wyrobu lub usługi). |
| ***Towar/wyrób/ usługa***  | *j.m.* | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Dlaczego zastosowano określone ceny? Proszę podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, itp. |  |
| Jakie są warunki płatności (podać w % przychodów) |
| Sprzedaż za gotówkę |  |
| Płatność w terminie 14 dni |  |
| Płatność w terminie 30 dni |  |
| Termin płatności dłuższy niż 30 dni |  |

|  |
| --- |
| 1. Przychody
 |
| Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych towarów /wyrobów/ usług.  |
| ***Towar/wyrób/ usługa***  | *j.m.* | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Ogółem** |  |  |  |  |  |  |

# Koszty

|  |
| --- |
| 1. Koszty
 |
| Poniżej należy określić i opisać przewidywane koszty prowadzenia działalności.  |
| ***Amortyzacja*** | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ***Zużycie materiałów i energii*** | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ***Usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków)*** | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ***Podatki i opłaty*** | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ***Wynagrodzenia i pochodne*** | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ***Pozostałe koszty*** | *Rok 1* | *Rok 2*  | *Rok 3* | *Rok 4* | *Rok 5* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Ogółem** |  |  |  |  |  |

# Wysokość wnioskowanego wejścia kapitałowego MARR SA (maks. 200 tys. EURO) z proponowanym transzowaniem

…………………………………………………………………………………………………………

# Sprawozdania finansowe

## Prognozy finansowe (bilans, rachunek zysków i strat) na najbliższe 5 lat inwestycji w układzie:

1. w układzie miesięcznym
2. oraz w układzie rocznym
3. szczegółowo rozpisane budżety kosztowe (nakłady inwestycyjne i koszty bieżące działalności)