Załącznik nr 3

**BIZNESPLAN CZ. MERYTORYCZNA**

|  |  |
| --- | --- |
| Tytuł projektu: |  |
| Nazwa firmy: |  |
| Imię i nazwisko autora/autorów: |  |
| Szkoła (w przypadku uczestników kategorii teoretycznej) |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Opis działalności: | | | | | |
| *Proszę krótko opisać, czym firma będzie się zajmować i jakiej branży będzie dotyczyć działalność.* | | | | | |
| 2. Opis produktów lub usług firmy: | | | | | |
| *Co firma oferuje (produkty, usługi), aby zaspokoić potrzeby swoich klientów?*  *Czym charakteryzują się oferowane produkty/usługi? Na czym polega ich atrakcyjność dla klienta?* | | | | | |
| 3. Innowacyjność | | | | | |
| Co świadczy o innowacyjności produktu/usługi i jak to zostało zweryfikowane? |  | | | | |
| Jaka jest skala innowacyjności produktu/ usługi?  *(lokalna, krajowa, europejska, światowa)* |  | | | | |
| Czy firma współpracuje lub zamierza współpracować z uczelnią wyższą lub jednostką badawczo-rozwojową – jaką? W jakim zakresie? |  | | | | |
| 4. Klienci i rynek | | | | | |
| Kim są/będą klienci firmy?  Jakie mają potrzeby i w jaki sposób produkty/usługi firmy odpowiadają na to zapotrzebowanie?  Jaka jest szacowana liczba potencjalnych klientów? |  | | | | |
| Skąd wiadomo, że klienci potrzebują produktu/usługi firmy?  Jak to zostało zweryfikowane? |  | | | | |
| Jeśli firma ma już klientów – proszę podać konkretne przykłady |  | | | | |
| 5. Konkurenci | | | | | |
| Kto stanowi największą konkurencję i dlaczego?  Wymień konkretne firmy. |  | | | | |
| Co sprawia, że produkty/usługi firmy są lepsze od konkurencyjnych? |  | | | | |
| W czym konkurencja jest lepsza (jakie są mocne strony konkurencji)? |  | | | | |
| 6. Sprzedaż i marketing | | | | | |
| Jak są/ będą sprzedawane produkty/usługi firmy - kanały dystrybucji (np. sprzedaż internetowa, sklep stacjonarny)? |  | | | | |
| W jaki sposób firma zdobywa/zdobędzie klientów?  Na czym polega/będzie polegać promocja?  Jakie konkretne narzędzia są/zostaną zastosowane? |  | | | | |
| 7. Kluczowe zasoby: | | | | | |
| Jaki jest wiek, wykształcenie i umiejętności kluczowej kadry, w tym właściciela/i? |  | | | | |
| Jakie jest doświadczenie – wcześniejsze zatrudnienie i osiągnięcia kluczowej kadry, w tym właściciela/i? |  | | | | |
| Jakie zatrudnienie jest/ będzie w firmie? | Na dziś | Za rok | Za 2 lata | Za 3 lata | |
| Liczba etatów |  |  |  |  | |
| Zatrudnienie na umowę zlecenia / dzieło |  |  |  |  | |
| Jaką kluczową infrastrukturą/ wyposażeniem dysponuje/ będzie dysponować firma? Jakie ma potrzeby w zakresie infrastruktury? |  | | | | |
| Jakie są/ będą źródła finansowania działalności firmy? |  | | | | |
| Czy firma współpracuje/ będzie współpracować z innymi podmiotami? Jakimi? |  | | | | |
| Czego dotyczy współpraca? |  | | | | |
| 8. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym – proszę wybrać: | | | | | |
| zasady ogólne – opodatkowanie według skali podatkowej 12% i 32% |  | | | | |
| podatek liniowy – czyli opodatkowanie według stawki 19% |  | | | | |
| ryczałt ewidencjonowany – stawka 2% 3%, 5,5%, 8,5%, 10%, 12%, 12,5%, 14%, 15%, 17% (w zależności od wykonywanej działalności gospodarczej) |  | | | | |
| karta podatkowa |  | | | | |
| spółki kapitałowe - podatek dochodowy od osób prawnych CIT – 9%, 19% |  | | | | |
| 9. Podatek VAT | | | | | |
| Firma jest podatnikiem VAT | | | | |  |
| Firma nie jest podatnikiem VAT | | | | |  |
| *Jeśli firma jest podatnikiem VAT wartości w części finansowej podaje w wartościach netto, jeśli nie – w wartościach brutto* | | | | | |
| 10. Dodatkowe informacje i uzupełnienia, w tym dotyczące części finansowej | | | | | |
| *Proszę opisać sposób obliczania najważniejszych pozycji z części finansowej tak, aby oceniający wiedzieli co składa się na poszczególne kwoty np. usługi obce = 12 m-cy x … zł za obsługę biura rachunkowego + … zł koszty promocji + … zł itp.* | | | | | |