



Minimalny zakres biznes planu

I. Pomysł na biznes

1. Informacje ogólne o Uczestniku Projektu

- w tym: przewidywana nazwa działalności; planowana data rozpoczęcia działalności; przedmiot i zakres działalności; forma prawna działalności; lokalizacja planowanej działalności.

2. Innowacyjność rynkowa pomysłu

- charakterystyka pomysłu wraz z identyfikacją jego ograniczeń.

II. Potencjał i wykształcenie Uczestnika Projektu

1. Opis doświadczenia i kwalifikacji związanych z planowaną działalnością

2. Czy Uczestnik Projektu planuje zatrudnienie pracownika/ów

III. Znajomość rynku i konkurencji

1. Opis produktu i jego pozycja na rynku

2. Identyfikacja segmentu rynku, do którego skierowana jest inicjatywa uczestnika projektu

- w tym: kim są nabywcy produktów, szacunkowa liczba potencjalnych klientów i ich oczekiwania liczba, zasięg terytorialny rynku, czy popyt na produkt będzie podlegał sezonowym zmianom, jeśli tak – jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości.

3. Dystrybucja i promocja

- należy podać wybór metod dotarcia do klientów, opisać charakterystykę wybranych metod, należy wskazać sposób promowania prowadzonej działalności i jej produktów.

4. Konkurencja na rynku

- kim są główni konkurenci, na jakim rynku działają, czym się różni proponowana oferta od oferty konkurencji, porównanie oferty konkurencji ze swoją w odniesieniu do jakości, ceny reklamy/ promocji.

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

IV. Identyfikacja rozwiązań alternatywnych.

Propozycje rozwiązań alternatywnych w kontekście zidentyfikowanych ograniczeń związanych z wykonalnością przedsięwzięcia

V. Opłacalność i efektywność przedsięwzięcia

1. Przewidywane wydatki

- opis poszczególnych wydatków związanych z planowaną działalnością wraz z uzasadnieniem: konieczności ich poniesienia oraz ceny; krótki opis techniczny wydatków;
- dodatkowo należy wypełnić załącznik: harmonogram rzeczowo-finansowy wydatkowania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości.

2. Trwałość ekonomiczno-finansowa w okresie co najmniej 2 lat od daty rozpoczęcia prowadzenia działalności

- cena sprzedaży produktów;
- prognoza sprzedaży;
- prognoza przychodów ze sprzedaży;
- koszty;
- źródła finansowania.