Załącznik nr 3a do Regulaminu przyznawania środków finansowych na utworzenie miejsc pracy w przedsiębiorstwie społecznym oraz udzielania wsparcia pomostowego finansowego i merytorycznego.

**BIZNESPLAN DLA NOWOPOWSTAŁYCH PS**

**Dotyczy pomysłu:**

…………………………………….

ZAŁĄCZNIK DO WNIOSKU O PRZYZNANIE ŚRODKÓW FINANSOWYCH

Projekt współfinansowany jest ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020 w ramach 9 Osi Priorytetowej Region spójny społecznie,
Działanie 9.3 Wsparcie ekonomii społecznej

**Projekt:** MOWES 2 – Małopolski Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej – Małopolska Zachodnia

**współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego**

**Nr projektu:** RPMP.09.03.00-12-0002/19

|  |  |
| --- | --- |
| NR WNIOSKU: |  |
| Data i miejsce złożenia wniosku: |  |

1. ***INFORMACJE OGÓLNE***
2. **DANE WNIOSKODAWCY**
3. Nazwa przedsiębiorstwa społecznego (aktualna/planowana)
4. Adres siedziby (aktualny/planowany)
5. Numer NIP i KRS, data rejestracji (jeśli podmiot jest zarejestrowany)
6. Imię i Nazwisko, telefon i adres email - osoby wyznaczonej do kontaktu ze strony wnioskodawcy.

|  |
| --- |
|  |

1. **CHARAKTERYSTYKA PROWADZONEJ/PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI**

Pytania pomocnicze:

1. Proszę krótko opisać planowaną działalność (branża, oferta, liczba planowanych do zatrudnienia osób obszar, na którym będzie wykonywana działalność, przychody, zyski, numery PKD przedmiotu działalności, planowana data rozpoczęcia działalności)
2. Proszę scharakteryzować główne trendy rynkowe opisywanej branży/sektora (trendy technologiczne, ustawodawcze, gospodarcze, społeczne i kulturowe)
3. Proszę scharakteryzować głównych konkurentów rynkowych firmy.

|  |
| --- |
|  |

1. **MODEL BIZNESOWY**
2. **DOCELOWE GRUPY KLIENTÓW**

**- grupy osób i organizacji, do których chcemy dotrzeć i obsługiwać**

Pytania pomocnicze:

1. Kim są / będą nasi najważniejsi klienci? Jaki prowadzą styl życia, jakie są ich zwyczaje i sytuacja finansowa?
2. Jakie są potrzeby naszych docelowych klientów?
3. Czym się kierują podejmując decyzje o wyborze oferowanej usługi / produktu?

|  |
| --- |
|   |

1. **PROPOZYCJA WARTOSCI**

**- zbiór oferowanych usług/produktów i ich wartość dla docelowych grup**

Pytania pomocnicze:

1. Jakie produkty / usługi będziemy oferować?
2. Jakie potrzeby docelowych grup klientów zaspakaja one?
3. Jakie problemy rozwiązują? Wykonywanie jakich zadań /czynności usprawnią?
4. Co sprawi, że klienci będą skłonni skorzystać z naszej oferty? (podaj kluczowe cechy produktu /usługi)
5. Czy planowane są jakieś dodatkowe usługi wpływające na atrakcyjność oferty? Czy usługi te będą w cenie czy za dopłatą? (np. dostawa, raty, dodatkowe ubezpieczenie, przedłużona gwarancja, możliwość naprawy pogwarancyjnej i serwisu na wypadek awarii)
6. Jakie działania podjęto w celu zweryfikowania zapotrzebowania na określone produkty/usługi?

|  |
| --- |
|  |

1. **KANAŁY KOMUNIKACJI I SPRZEDAŻY**

**– w jaki sposób zamierzamy się komunikować z naszymi klientami i dostarczać im nasze usługi / produkty?**

Pytania pomocnicze:

1. Za pomocą jakich kanałów i narzędzi będzie prowadzona komunikacja z poszczególnymi grupami klientów?
2. Opisz plan działań promocyjno-reklamowych, w okresie najbliższych 12 miesięcy nowo planowanego przedsięwzięcia.
3. Jak będzie odbywała się sprzedaż i dystrybucja oferowanych usług / produktów?

|  |
| --- |
|   |

1. **RELACJE Z KLIENTAMI**

**- jakie relacje będziemy budować z naszymi klientami?**

Pytania pomocnicze:

1. Jakiego rodzaju relacji/obsługi oczekują od nas docelowe grupy klientów? (np. samoobsługa – automatyzacja procesów; dedykowany opiekun klienta; budowanie społeczności wokół produktu/usługi; współtworzenie)
2. Jak zamierzasz utrzymywać pozyskanych wcześniej klientów oraz zwiększać wartość sprzedaży realizowanej z nimi? (np. karty stałego klienta, programy lojalnościowe, zniżki, oferta usług/produktów uzupełniających)

|  |
| --- |
|  |

1. **KLUCZOWE DZIAŁANIA Z ZAKRESU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ORAZ SPOŁECZNEJ**

 **– najważniejsze działania, które należy podjąć, aby organizacja sprawnie działała.**

Pytania pomocnicze:

1. Jak będzie wyglądać struktura organizacyjna przedsiębiorstwa? Kto będzie odpowiedzialny za zarządzanie przedsiębiorstwem, finansami i płynnością firmy, pozyskiwanie klientów, działania promocyjno-reklamowe, proces produkcyjny / wykonywanie usług?
2. W jaki sposób będzie zorganizowany proces produkcji / wykonywania usług. Proszę wskazać kluczowe parametry charakteryzujące ten proces. *(np. czasochłonność pracy, ilość zaangażowanych pracowników, wydajność wykorzystywanych urządzeń/maszyn/ sprzętu)*
3. Jakie działania zamierza podejmować przedsiębiorstwo w zakresie działalności społecznej i reintegracyjnej?

|  |
| --- |
|  |

1. **KLUCZOWE ZASOBY**

**– najważniejsze zasoby, niezbędne do funkcjonowania firmy, w tym nakłady początkowe planowanej inwestycji (zasoby rzeczowe, finansowe, ludzkie, know-how)**

Pytania pomocnicze:

1. Czego potrzebujemy, jakich zasobów, by móc oferować usługi / wytwarzać produkty opisane w pkt. 2 „PROPOZYCJA WARTOSCI” i dostarczać je do klientów docelowych?
2. Jakie nakłady finansowe są niezbędne by uruchomić planowaną działalność / przedsięwzięcie?
3. Jak wygląda montaż finansowy opisywanego przedsięwzięcia (dotacje, instrumenty zwrotne, środki własne) - co zostanie zakupione, jakie cechy / parametry są istotne, ile będzie to kosztowało?
4. Jakie będzie przeznaczenie poszczególnych nakładów, dlaczego są niezbędne? Jakie są istotne cechy i paramenty planowanych wydatków inwestycyjnych?
5. Czy do rozpoczęcia i prowadzenia działalności potrzebne są jakieś pozwolenia, certyfikaty, koncesje, wpisy do rejestrów itp.? Jeśli tak to czy przedsiębiorstwo je posiada lub kiedy zamierza je uzyskać?

|  |
| --- |
|  |

*\*Szczegółowy harmonogram rzeczowo-finansowy przedsięwzięcia* *zawiera załącznik nr 1 do biznesplanu.*

*\*\* Szczegółowy opis zasobów ludzkich niezbędnych w planowanym przedsięwzięciu zawiera złącznik nr 2 do biznesplanu.*

*\*\*\*Szczegółowy opis aktualnych zasobów posiadanych przez grupę inicjatywną / podmiot ubiegający się o dotację zawiera załącznik nr 3 do biznesplanu.*

1. **KLUCZOWI PARTNERZY - od kogo zależy działalność naszej firmy?**

Pytania pomocnicze:

1. Kim są nasi kluczowi partnerzy/dostawcy? Jakiego typu zasoby od nich pozyskujemy?
2. Czy o którymś z nich można powiedzieć, że jego brak byłby problemem dla przedsiębiorstwa, gdyż jego zastąpienie innym jest trudne lub czasochłonne?

|  |
| --- |
|  |

1. **STRUMIENIE PRZYCHODÓW**

Pytania pomocnicze:

1. Jakie zakładamy wartości sprzedaży poszczególnych usług / produktów w tym okresie?
2. Czy dane usługi / produkty odznaczaj się sezonowością? Jeśli tak, jak firma zamierza zapobiegać utracie płynności finansowej spowodowanej tym zjawiskiem?
3. Jakie planujemy jednostkowe ceny sprzedaży oferowanych produktów lub usług?
4. Jakie zostały zastosowane taktyki wyceny oferowanych usług / produktów (np. kosztowa, na podstawie wartości, cen konkurencyjnych)?
5. Jak będą płacić nasi klienci (forma i terminy płatności)?
6. Czy w przedsięwzięciu są planowane inne przychody np. z tytułu wsparcie pomostowego, PFRON, innych subwencji)?

|  |
| --- |
|  |

*\*\*\*\*Szczegółową prognozę wielkości sprzedaży w pierwszych 12 miesiącach funkcjonowania przedsiębiorstwa/nowego przedsięwzięcia inwestycji zawiera załącznik nr 4 do biznesplanu.*

*\*\*\*\*\*Planowane ceny poszczególnych usług/produktów zawiera załącznik nr 5 do biznesplanu.*

1. **STRUKTURA KOSZTÓW**

Pytania pomocnicze:

1. Jakie koszty będzie generował nasz pomysł biznesowy w planowanym okresie? Przedstaw ich strukturę i wartości.
2. Które z nich są kosztami stałymi niezależnymi od wielkości sprzedaży oferowanych usług / produktów?
3. Jakie koszty zmienne będziemy ponosić w związku z poszczególnymi rodzajami produktów lub usług?

|  |
| --- |
|  |

1. **WYNIKI I PŁYNNOŚĆ FINANSOWA**

Pytania pomocnicze:

1. Jak prezentuje się wynik finansowy w okresie pierwszego roku funkcjonowania przedsiębiorstwa?
2. Jak wygląda bilansowanie się strumieni przychodów z planowaną strukturą kosztów w poszczególnych kwartałach?
3. Czy istnieje ryzyko utraty płynności w którymkolwiek okresie?

|  |
| --- |
|   |

*\*\*\*\*\*\* Szczegółowy roczny budżet przedsiębiorstwa zawiera załącznik nr 6 do biznesplanu.*

1. **INFORMACJE DODATKOWE DOTYCZĄCE KLUCZOWYCH SFER ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH**

|  |
| --- |
| **Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa w kluczowych sferach rozwoju przedsiębiorstw społecznych** |
| Czy planowane przedsięwzięcie zakłada tworzenie miejsc pracy i przedsiębiorstw społecznych w kluczowych sferach rozwojowych wskazanych w Działaniu I.4 Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej, tj. zrównoważony rozwój, solidarność pokoleń, polityka rodzinna, turystyka społeczna, budownictwo społeczne, lokalne produkty kulturowe oraz w kierunkach rozwoju określonych w Strategii Rozwoju Małopolski na lata 2011-2020 i w Regionalnym Planie Rozwoju Ekonomii Społecznej na lata 2014-2020? |  Tak |  Nie |
| **W przypadku zaznaczenia przynajmniej jednej odpowiedzi twierdzącej należy podać poniżej szczegółowe uzasadnienie oraz założenia w danym zakresie.** |
|  |

1. **ZAŁĄCZNIKI**
2. Załącznik nr 1 do Biznesplanu przedsiębiorstwa społecznego: *Harmonogram rzeczowo-finansowy przedsięwzięcia.*
3. Załącznik nr 2 do Biznesplanu przedsiębiorstwa społecznego: *Zasoby ludzkie niezbędne w planowanym przedsięwzięciu.*
4. Załącznik nr 3 do Biznesplanu przedsiębiorstwa społecznego: *Aktualne posiadane zasoby przez grupę inicjatywną/podmiot ubiegający się o dotację.*
5. Załącznik nr 4 do Biznesplanu przedsiębiorstwa społecznego: *Prognoza wielkości sprzedaży w pierwszych dwunastu miesiącach funkcjonowania przedsiębiorstwa/nowego przedsięwzięcia.*
6. Załącznik nr 5 do Biznesplanu przedsiębiorstwa społecznego: *Planowane ceny usług/produktów.*
7. Załącznik nr 6 do Biznesplanu przedsiębiorstwa społecznego: *Roczny budżet przedsiębiorstwa społecznego.*

**Podpisy wnioskodawców: Data, miejsce**

………………….………………………….. ……….………………………..

**Tabela oceny (wypełnia oceniający)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kategorie oceny biznesplany** | **Liczba punktów przyznana przez oceniającego** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **POMYSŁ NA BIZNES, ANALIZA MARKETINGOWA**  |  | **35** |
| **POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY** |  | **15** |
| **EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA ORAZ KORZYŚCI SPOŁECZNE PRZEDSIĘWZIECIA** |  | **40** |
| **OPERACYJNOŚĆ I KOMPLETNOŚĆ** |  | **10** |
| **Łączna liczba punktów biznesplanu:** |  |
| **Punkty premiujące** | **Liczba punktów przyznana przez oceniającego** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **Zgodność profilu działalności z działaniem I.4 KPRES, RPRES oraz Strategią Rozwoju Małopolski na lata 2011-2020** |  | **20** |