

Załącznik nr
B.IV.A.7

Znak sprawy
.....

BIZNESPLAN

W zakresie **podejmowania działalności gospodarczej** w ramach poddziałania 19.2 „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

TYTUŁ OPERACJI

1. Niedozwolona jest jakakolwiek ingerencja w formę Biznesplanu poprzez usuwanie punktów oraz tabel lub stron etc.
2. Należy wypełnić wszystkie pola w Biznesplanie. Jeśli jakieś pytanie/polecenie go nie dotyczy, należy wpisać „nie dotyczy”.
3. Uzasadnienie ekonomiczne operacji opiera się na wskaźnikach. Uznanie wskaźników wynikowych może nastąpić jedynie w przypadku pozytywnej oceny Biznesplanu w zakresie jego poprawności formalnej, spójności, wiarygodności, celowości i zasadności inwestycji w danej branży, a także realności przyjętych założeń w zakresie wielkości i struktury przychodów i kosztów.
4. Operacja jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli wskaźniki rentowności oraz NPV mają wartość dodatnią.
5. Uwzględnianie w Biznesplanie nierealnych założeń, może skutkować negatywnymi konsekwencjami.
6. Dane dotyczące płatności końcowej powinny być odzwierciedlone w bilansie oraz rachunku zysków i strat.

SPIS TREŚCI

Spis treści

I.	Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy	3
II.	Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować	3
2.1.	Potencjał, wykształcenie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy (<i>dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej</i>)	3
2.2.	Posiadane zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalności gospodarczej.....	5
2.3.	Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania	7
III.	Wskazanie celów pośrednich i końcowych	9
3.1.	Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji.....	9
3.2.	Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej... ..	6
IV.	Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy	11
4.1.	<i>Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej</i>	11
4.2.	<i>Analiza marketingowa</i>	13
4.2.1.	<i>Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru</i>	13
4.2.2.	<i>Klienci</i>	15
4.2.3.	<i>Rynek</i>	17
4.2.4.	<i>Dystrybucja i promocja</i>	19
4.2.5.	<i>Konkurencja na rynku</i>	22
V.	Analiza silnych i słabych stron działalności, jej zagrożeń i możliwości (SWOT)	24
5.1.	Analiza SWOT	24
5.2.	Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych	27
VI.	Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych	29
6.1.	Etapy realizacji operacji	29
6.2.	Źródła finansowania operacji	29
VII.	Zakres rzeczowo-finansowy operacji	31
7.1.	Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji	31
VIII.	Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy.	34
IX.	Projekcja finansowa dla operacji	36
9.1.	Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży	36
9.2.	Rachunek zysków i strat.....	38
9.3.	Zaktualizowana wartość netto	39
9.4.	Wskaźnik rentowności sprzedaży	39

I. Informacje dotyczące podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

1. Nazwisko i imię/ Nazwa	
2. Nr identyfikacyjny	

II. Informacje dotyczące zasobów lub kwalifikacji posiadanych przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy niezbędnych ze względu na przedmiot operacji, którą zamierza realizować

2.1. Potencjał, wykształcenie i doświadczenie podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)

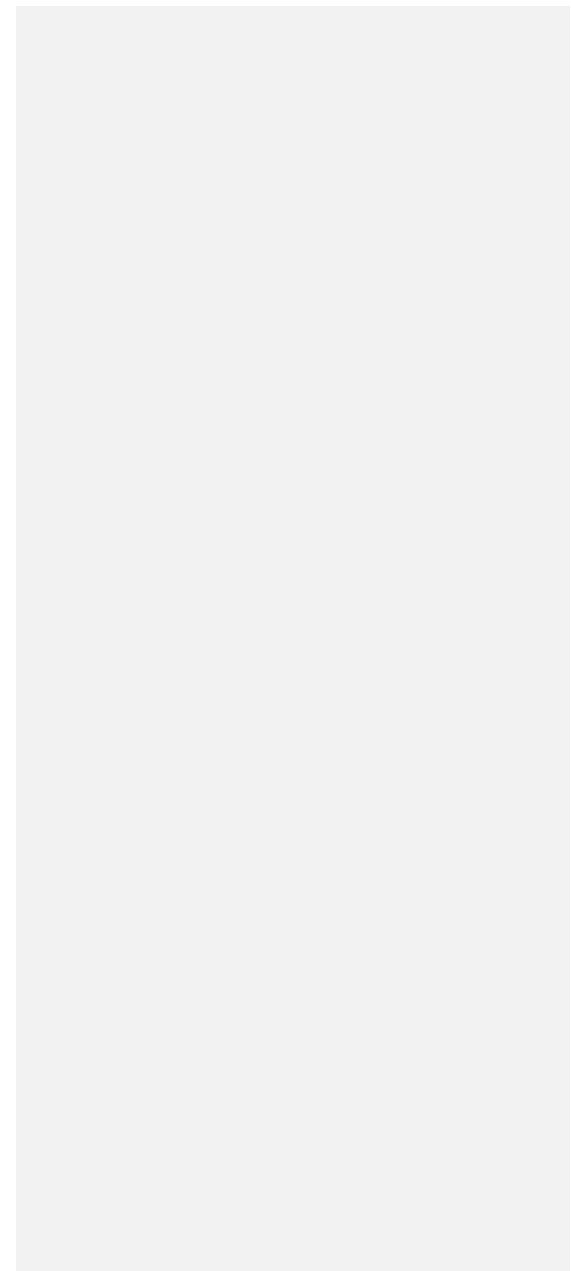
1. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada doświadczenie w realizacji projektów o charakterze podobnym do operacji, którą zamierza realizować	
2. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy posiada kwalifikacje odpowiednie do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować (dotyczy osób fizycznych)	
3. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy wykonuje działalność odpowiednią do przedmiotu operacji, którą zamierza realizować	

2.2. Posiadane zasoby, które będą wykorzystane do prowadzonej działalności gospodarczej

Należy wyszczególnić majątek, który jest własnością podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy lub będzie używany na podstawie np. umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie nabyty w ramach operacji)

Rodzaj majątku	Rodzaj (typ) lub Lokalizacja (w odniesieniu do budynków dodatkowo-status i klasa budynku*)	Powierzchnia / kubatura /rok produkcji / stan techniczny (w odniesieniu do budynków – dodatkowo główna funkcja budynku*)	Tytuł prawny	Szacowana wartość lub wartość księgowa
1. Grunty				
2. Budynki i budowle				
3. Maszyny i urządzenia				
4. Środki transportu				
5. Wartości niematerialne i prawne				

*/ na etapie ubiegania się o pomoc, w sytuacji konieczności zmiany sposobu użytkowania budynku w celu prowadzenia w nim określonej działalności, podmiot winien określić dodatkowe cechy budynku. W ten sposób uniknie dodatkowych czynności w kolejnych etapach oceny realizowanej operacji.



2.3. Stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania

Należy opisać stan przygotowań do podjęcia/rozwijania działalności gospodarczej i jej wykonywania.
Należy opisać wyposażenie i infrastrukturę pomieszczeń (wykazaną w pkt. 2.2), jeśli podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy dysponuje już odpowiednim lokalem na potrzeby prowadzenia działalności.
Jeśli prowadzenie działalności wiąże się ze spełnieniem konkretnych wymagań dotyczących miejsca jej prowadzenia, należy podać sposób spełnienia wymagań.
Należy opisać podjęte działania w celu realizacji operacji np. promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku.

W ramach operacji pn., Wnioskodawca posiada odpowiednią wiedzę na temat prowadzenia tego typu działalności.

Budynek mieszkalny, który zostanie przeznaczony na miejsce prowadzenia tej działalności to budynek o pow. 300 m kw wraz z urządzonym ogrodem, który został wynajęty na okres 10 lat dla Wnioskodawcy. Budynek wymaga przeprowadzenia prac remontowo adaptacyjnych tak aby można było utworzyć

Cała powierzchnia budynku zostanie przeznaczona na cele.....

Działalność zarejestruję w miejscu

Prowadzenie działalności w zaplanowanym przeze mnie zakresie nie jest związane z wymogiem uzyskania konkretnych wymagań tj. zmiana użytkowania pomieszczeń lub uzyskania koncesji/licencji/pozwoleń.

Zakupiony w ramach premii sprzęt przechowywany będzie w zamkniętym pomieszczeniu gospodarczym.

III. Wskazanie celów pośrednich i końcowych

3.1. Cele pośrednie i końcowe operacji oraz motywy realizacji operacji

Należy wskazać, jakie cele pośrednie i końcowe podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy planuje osiągnąć dzięki realizacji operacji (jakie są motywy założenia / rozwijania firmy / potrzeby finansowe).
Należy podkreślić, iż za cel pośredni lub końcowy realizacji operacji nie można uznać np. zakupu maszyn. Zakres rzeczowy operacji nie stanowi celu samego w sobie, lecz jest środkiem, za pomocą którego właściwy cel pośredni i końcowy operacji może zostać osiągnięty.
Jeżeli cele pośrednie i końcowe realizacji operacji zostaną określone za pomocą wskaźników, należy przedstawić przesłanki, z których one wynikają.
Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy powinien uzasadnić, z jakich powodów planuje zrealizować niniejszą operację. Czy decyzja o jej realizacji jest wynikiem przeprowadzenia analizy różnych scenariuszy.

Pomysł na własną działalność zrodził się z wieloletniego doświadczenia, wciąż niegasnącej pasji, a także obserwacji w kwestiach wzrostu zainteresowania na oferowany przeze mnie usług. Z racji posiadanych zainteresowań, nieobca mi jest troska o ochronę środowiska i poprawę jakości życia człowieka.

Celem operacji/pośrednim jest „Wzrost konkurencyjności na rynku poprzez utworzenie firmy w tym: zakup specjalistycznych maszyn/urządzeń i utworzenie jednego (1) miejsca pracy.”

Cel końcowy zostanie osiągnięty poprzez: lepsze wykorzystanie zasobów (pracowników, budynku oraz już posiadanego sprzętu), skrócenie czasu oczekiwania, zwiększenie zatrudnienia (1 etat), zakup nowoczesnych i innowacyjnych maszyn w naszej firmie, zwiększenie zysków z prowadzonej działalności.

Celem końcowym jest optymalizacja czasu potrzebnego pracownikowi na naprawę urządzeń/maszyn dostarczanych przez klientów, i tym samym osiągnięcia lepszych przychodów/zysków.

W momencie rozważania decyzji o podjęciu działalności pod uwagę wzięto 4 warianty realizacji przedsięwzięcia.

Wariant "0" - odkładam decyzję o założeniu własnej firmy do czasu zgromadzenia własnych środków finansowych umożliwiających założenie własnej firmy i dopiero wtedy decyduję się na założenie własnej działalności.

Wariant "1" - decyduję się na złożenie wniosku o dofinansowanie, aplikuję o środki finansowe na zakup W przypadku uzyskania dofinansowania uruchamiam działalność w zaplanowanym przeze mnie zakresie po podpisaniu umowy o dofinansowanie. Podjęcie takiej decyzji pozwoli na wykorzystanie istniejącej szansy i realizacji zleceń, a ponadto wypełnienie niszy na lokalnym rynku w zakresie niewystarczającej oferty na usługi, co pozwoli na budowanie silnej pozycji konkurencyjnej.

Wariant "2" - w przypadku rezygnacji z ubiegania się o dofinansowanie unijne przy jednoczesnym podjęciu decyzji o założeniu własnej działalności oferuję ograniczoną ilość usług z wykorzystaniem posiadanego obecnie sprzętu. Zakupuję najpotrzebniejszy sprzęt z posiadanej kwoty oszczędności w wysokości 15 tys. zł możliwych na chwilę obecną do zainwestowania. W miarę rozwoju firmy oraz uzyskania dochodu realizuję cele w terminie o co najmniej 3 lata późniejszym.

Wariant "3" realizuję przedsięwzięcie w pełnym zakresie posiłkując się zwrotnym finansowaniem zewnętrznym (np. pożyczką z Fundacji Rozwoju Śląska).

Analiza wariantów pokazuje, iż wariant "1" w sposób optymalny pozwoli osiągnąć zamierzone cele. Uzasadnienie: Wstrzymywanie się z decyzją o podjęciu własnej działalności (wariant "0") oraz odkładanie jej na lata przyszłe może spowodować, iż w ciągu tego czasu powstanie na lokalnym rynku konkurencja oferująca podobny zakres usług. Wejście na rynek może okazać się wtedy o wiele trudniejsze, klienci będą korzystać z usług firm rozpoznawalnych na rynku, o ugruntowanej już pozycji, co w ostateczności może zakończyć się niepowodzeniem mojego przedsięwzięcia.

Wariant "2" - brak odpowiedniego wyposażenia skutkować będzie korzystaniem przez klientów z oferty konkurencyjnych firm oferujących usługi na zaawansowanym technologicznie poziomie. Przekonanie ich do własnych usług bez posiadania odpowiedniego zaplecza, pomimo posiadanych zdolności, dużej kreatywności i charyzmy będzie bardzo trudne, i skutkować będzie niewystarczającą liczbą klientów potrzebnych do utrzymania własnej firmy.

Wariant "3" z kolei stwarza zagrożenie możliwych trudności w regulowaniu miesięcznych zobowiązań przez nowopowstałą firmę tj. spłata kapitału oraz odsetek od zaciągniętego kredytu, oraz bieżące koszty funkcjonowania.

3.2 Przewidywana data dokonania płatności ostatecznej

0	4	-	2	0	2	3
m	m		r	r	r	r

Z komentarzem [m1]: Jeżeli we wniosku o przyznanie pomocy wskazałeś termin w poz B.III.9.2 np. 12/2022. To w biznesplanie wskazujesz termin plus 4 miesiące to jest: 04/2023

IV. Opis wyjściowej sytuacji ekonomicznej podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy

4.1. Opis planowanej operacji – ogólne informacje o planowanej działalności gospodarczej

1. Przewidywana nazwa / nazwa działalności gospodarczej				
2. Planowana data / data rozpoczęcia działalności gospodarczej	3. Będę płatnikiem podatku VAT / jestem płatnikiem VAT	4. Przedmiot i zakres planowanej / działalności gospodarczej (wg PKD)	5. Rodzaj planowanej działalności gospodarczej (należy podać tylko jeden, przeważający typ działalności gospodarczej w ramach operacji)	
	TAK <input checked="" type="checkbox"/>	Podstawowa (podejmowana / rozwijana)	Produkcyjna <input checked="" type="checkbox"/>	
	NIE <input type="checkbox"/>	15.15.z	Usługowa <input type="checkbox"/>	
		Dodatkowa (podejmowana / rozwijana)	Handlowa <input type="checkbox"/>	
		15.16.z		
6. Opis dotychczasowej działalności gospodarczej (dot. operacji w zakresie rozwijania działalności gospodarczej)				
<p>Należy podać krótki opis firmy i jej działalności – historię firmy, czym się zajmuje, na jakim rynku i na jaką skalę działa, jak zyskuje przewagę konkurencyjną dotychczasowej działalności gospodarczej. Należy wskazać czy podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy korzystał z pomocy publicznej. Jeśli tak, to kiedy i w jakim zakresie.</p>				
<p>NIE DOTYCZY</p>				

Z komentarzem [m2]: Nazwa firmy

Z komentarzem [m3]: Jeżeli we wniosku o przyznanie pomocy wskazałeś termin w poz B.III.9.1 np. 04/2022. To w biznesplanie termin rozpoczęcia działalności nie może być później niż wskazany w pkt. 9.1

<p>7. Innowacyjność operacji Należy opisać, na czym polega nowatorstwo / innowacyjność pomysłu na działalność gospodarczą.</p>	
TAK <input type="checkbox"/>	ND <input type="checkbox"/>
<p>Opis spójny z kryterium numer 3 w poz. B.III.1.4 wniosku o przyznanie pomocy. Na przykład: W ramach działalności gospodarczej będę oferował usługi/towary itp. innowacyjne nie oferowane na terenie gminy (nazwa gminy) polegające na: (Szczegółowo opisać między innymi innowacyjność firmy planowanych usług (minimum 5 zdań)</p> <p>Lub w przypadku (0 pkt.): Moja działalność oraz oferowane usługi nie są innowacyjne na terenie gminy</p>	
<p>8. Wpływ operacji na ochronę środowiska Należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które będą w pozytywny sposób wpływać na środowisko.</p>	
TAK <input type="checkbox"/>	ND <input type="checkbox"/>
<p>Opis spójny z kryterium numer 4 w poz. B.III.1.4 wniosku o przyznanie pomocy. Na przykład: W ramach realizacji operacji zakupię/wdrożę rozwiązania sprzyjające ochronie środowiska klimatu na terenie gminy (nazwa gminy) polegające na: (Szczegółowo opisać (minimum 5 zdań)</p> <p>Lub w przypadku (0 pkt.): W ramach realizacji operacji nie będę realizować żadnych rozwiązań sprzyjających ochronie środowiska i klimatu.</p>	
<p>9. Wpływ operacji na przeciwdziałanie zmianom klimatu Należy wymienić ten zakres rzeczowy operacji lub planowane do wdrożenia rozwiązania, które mają wpływ na przeciwdziałanie zmianom klimatu.</p>	
TAK <input type="checkbox"/>	ND <input type="checkbox"/>
<p>Opis spójny z kryterium numer 4 w poz. B.III.1.4 wniosku o przyznanie pomocy. Na przykład: W ramach realizacji operacji zakupię/wdrożę rozwiązania sprzyjające ochronie środowiska klimatu na terenie gminy (nazwa gminy) polegające na: (Szczegółowo opisać (minimum 5 zdań)</p> <p>Lub w przypadku (0 pkt.): W ramach realizacji operacji nie będę realizować żadnych rozwiązań sprzyjających ochronie środowiska i klimatu.</p>	

4.2. Analiza marketingowa

4.2.1. Oferta – charakterystyka produktu / usługi / towaru

<p>1. Należy opisać produkt / usługę / towar, jakie będą oferowane na rynku</p> <p>2. Należy podać, w jaki sposób oferta różni się od oferty konkurencji oraz czy jest to nowy produkt / usługa / towar na rynku</p>	
<p>3. Należy wskazać, czy produkty / usługi / towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport. Należy wskazać geograficzny rynek docelowy.</p> <p>4. Należy opisać oczekiwania i potrzeby klientów oraz wyjaśnić, w jakim stopniu proponowana oferta odpowiada na te oczekiwania</p> <p>5. Należy wskazać, czy popyt na produkt / usługę / towar będzie ulegał sezonowym zmianom i jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości</p>	
<p>6. Należy opisać, na czym polega przewaga rynkowa produktu / usługi / towaru oferowanego przez podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy i wskazać, dlaczego klienci zainteresowani będą tym właśnie produktem / usługą / towarem</p>	

4.2.2. Klienci

1. Grupy klientów	2. Cechy, które wyróżniają daną grupę	3. Wyrażane potrzeby grupy klientów	4. Liczebność grupy odniesiona do obszaru geograficznego	5. Liczba klientów przynależnych do danej grupy, którą zamierza się zdobyć
Osoby indywidualne	Organizacja imprezy okolicznościowej typu wesele, urodziny, jubileusz, rocznica itp.	zapewnienia oprawy muzycznej, oświetlenia oraz konferansjerki podczas imprezy.	Ponad 74 tys. mieszkańców powiatu strzeleckiego, ponad 95 tys. mieszkańców powiatu kędzierzyńsko-kozielskiego. Dane: GUS	35
Urzędy Gminy	Organizacja festynu lub dożynek	zapewnienia oprawy muzycznej, oświetlenia oraz konferansjerki na czas prowadzenia imprezy.	12 gmin w powiecie strzeleckim, 6 gmin w powiecie kędzierzyńsko-kozielskim, gmina Rudziniec Dane: internet	3
Instytucje typu: ośrodki kultury, przedszkola, szkoły.	Organizacja warsztatów	Interesująca i różnorodna forma prowadzenia warsztatów ukierunkowana na osiągnięcie wzrostu świadomości ludzi młodych na temat korzyści płynących z działań na rzecz ochrony środowiska i bioróżnorodności.	Powiat strzelecki: 27 przedszkoli, 36 szkół podstawowych, 12 domów kultury Powiat kędzierzyńsko-kozielski: 41 przedszkoli, 37 szkół podstawowych, 6 domów kultury Źródło: edubaza.pl oraz internet	20
Klienci indywidualni	Mieszkańcy okolicznych miejscowości, posiadający swój własny sprzęt budowlany, ogrodniczy na własny użytek.	Szybka napraw urządzeń, nisko koszt naprawy, indywidualne podejście do ich sprawy	5 000 na terenie powiatu opolskiego i strzeleckiego	50
Rolnicy	Rolnicy.	Szybka napraw maszyn w okresie zbiorów, Dojazd do klienta	80 na terenie powiatu opolskiego	10

Firmy budowlane	Lokalne firmy działające w branży budowlanej (współpraca stała lub cykliczna) oraz firmy budujące na obszarze naszej działalności (korzysta z usług jednorazowo).	Szybka naprawa, indywidualne podejście, Dojazd do klienta	100 na terenie całego województwa	20
Firmy transportowe	Lokalne firmy działające w branży transportowej (współpraca stała lub cykliczna) oraz samochody ciężarowe będące przejazdem – szybka napraw usterki (korzystają z usług jednorazowo).	Szybka naprawa - Dojazd do klienta	50 na terenie powiatu opolskiego i strzeleckiego	15

4.2.3. Rynek

1. Należy opisać głównych dostawców	Zakupy materiałów, potrzebnych do naprawy sprzętu/ wyprodukowania towaru / realizacji usługi Wnioskodawca będzie realizować w lokalnych hurtowniach, jak również od lokalnych dostawców.
2. Należy wskazać, czy istnieją bariery wejścia na rynek (<i>np. czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how, patentów, koncesji</i>)	Główną barierą jest konieczność poniesienia wysokich nakładów finansowych na zakup sprzętu, wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej. Możliwość skorzystania z bezzwrotnego dofinansowania w wysokości 50/70/100 tysięcy złotych pozwoli na usunięcie bariery finansowej oraz rozpoczęcie świadczenia usług w szerszym zakresie oraz znacznie szybszym terminie. Wnioskodawca posiada odpowiednie zaplecze techniczne - pomieszczenia do uruchomienia podejmowanej działalności gospodarczej. Do prowadzenia tej działalności nie jest wymagane specjalne zezwolenie.
3. Należy wskazać, czy rynek jest rosnący (rozwojowy), stabilny, czy malejący oraz krótko opisać lokalne uwarunkowania	
4. Należy wskazać, czy istnieje możliwość pozyskiwania nowych rynków zbytu, a jeśli tak, to w jaki sposób	Rodzaj zaplanowanych w ramach działalności usług nie stwarza nieograniczonych możliwości pozyskiwania nowych rynków zbytu. Moim zamiarem jest pozyskanie klientów na lokalnym rynku tj. na obszarze gminy powiatu oraz miejscowości ościennych.

<p>5. Należy opisać działania, jakie zostaną podjęte, aby zagwarantować utrzymanie planowanej działalności gospodarczej na rynku przez okres 2 albo 3 lat po dokonaniu płatności końcowej.</p>	<p>Posiadane doświadczenie zamierzam wykorzystać pracując na własny rachunek.</p> <p>Wszystkie zaplanowane w ramach przedsięwzięcia działania, ukierunkowane są w pespektywie wieloletniej nie tylko na utrzymanie działalności, ale na jej stały rozwój. W tym celu zamierzam na bieżąco dostosowywać ofertę firmy do zgłaszanych przez klientów potrzeb.</p> <p>Będę rozwijać swoją działalność poprzez poszerzenie oferty i kody PKD zbliżonej do obecnej działalności i posiadanej wiedzy.</p> <p>Wraz z rozwojem firmy Wnioskodawca zamierza pozyskiwać kolejne środki finansowe (w szczególności z funduszy UE lub innych środków publicznych, przemawia za tym kolejna, nadchodząca perspektywa finansowa na lata 2021-2028) na realizację nowych inwestycji, które pozwolą na dalszy rozwój, zwiększą przychody firmy oraz sprawią, że oferta Wnioskodawcy będzie bardziej konkurencyjna na rynku.</p>
--	---

4.2.4. Dystrybucja i promocja

<p>1. Należy opisać, w jaki sposób odbywać się będzie sprzedaż</p>	<p>Planuję prowadzenie sprzedaży poprzez:</p> <ul style="list-style-type: none">- reklama w internecie (na portalach branżowych oraz społecznościowych fb, twitterze itp.)- oferta przedstawiana w przedszkolach / szkołach podstawowych / domach kultury / gminach / stowarzyszeniach itp.- ogłoszenia w lokalnych informatorach. <p>Uważam, że najlepszą formą sprzedaży będzie zadowolony klient, który poleci moje usługi kolejnym klientom.</p> <p>Sprzedaż oferowanych produktów będzie się odbywać poprzez stronę internetową (środki własne), gdzie będzie można dokonywać zamówień, poprzez dostępny na niej formularz kontaktowy. Będzie można również składać zamówienia telefonicznie/bezpośrednio w wypożyczalni. Będzie to główny kanał dystrybucji usługi</p>
<p>2. Należy wskazać, w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach / towarach. Należy również opisać planowane krótko i długoterminowe działania promocyjne.</p>	<p>Klienci będą informowani o rodzaju oferowanych przeze mnie usług poprzez:</p> <ul style="list-style-type: none">- kontakt telefoniczny,- kontakt mailowy,- kontakt osobisty,- informacje zamieszczane na bieżąco na portalach internetowych. <p>Działania promocyjne krótkoterminowe oraz długoterminowe:</p> <ul style="list-style-type: none">- reklama na lokalnych portalach społecznościowych (fb, twitter itp.) oraz internetowych,- współpraca z innymi firmami działającymi na rynku lokalnym w pokrewnych/współpracujących ze sobą branżach <p>W związku z powszechnością Internetu, również w tak powszechnie dostępnych urządzeniach jak telefon komórkowy, klient ma możliwość wyszukania interesującej go usługi praktycznie w dowolnym miejscu i czasie. Wnioskodawca zamierza dostosować w pierwszych miesiącach działalności:</p> <ul style="list-style-type: none">- baner (szyld) na wypożyczalni, z nazwą i logo firmy, informujący o profilu działalności- portale branżowe,- ogłoszenia w lokalnej prasie na portalach branżowych- „marketing szeptany”, zadowolonych klientów.

3. Należy uzasadnić skuteczność wybranych metod promocji	<p>Ze względu na charakter świadczonych przeze mnie usług najskuteczniejszą formą promocji będzie zamieszczenie krótkiego opisu świadczonych usług na portalach społecznościowych z których korzysta duża część społeczeństwa (przede wszystkim ludzie młodzi, w tym rodzice dzieci i młodzieży). Ponadto planuję nawiązać kontakt osobisty/telefoniczny z ośrodkami kultury, przedszkolami i szkołami podstawowymi w celu promocji prezentacji świadczonych usług.</p> <p>Wybrane metody promocji są najczęściej stosowane w branży:</p> <ul style="list-style-type: none">- „marketing szeptany” – jakość oferowanych usług i zadowolenie klientów są najlepszą formą promocji,- baner reklamowy da informację, że powstała nowa firma o określonym profilu,- reklama internetowa – najbardziej skuteczna forma dojścia z ofertą do grupy klientów korzystających z nowoczesnych metod komunikacji,- reklama drukowana – najbardziej skuteczna forma dojścia z ofertą do grupy klientów korzystających z tradycyjnych metod pozyskiwania informacji o produktach dostępnych na rynku lokalnym, Wnioskodawca zamierza skorzystać z ulotek drukowanych na własny koszt,
--	--

4.2.5. Konkurencja na rynku

Należy dokonać oceny produktów / usług / towarów w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) w porównaniu do własnego produktu/ usługi / towaru. W pkt. 7 należy podać średnią arytmetyczną.						
1. Nazwa	2. Potencjał firmy	3. Pozycja i udział w rynku	4. Cena	5. Jakość produktu / usługi / towaru	6. Reklama / promocja / dystrybucja	7. Średni wynik punktowy
Oferta podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy						
Konkurent 1. Nazwa konkurenta						
Konkurent 2 Nazwa konkurenta						
Konkurent 3 Nazwa konkurenta						
8. Należy wskazać, na jakim rynku działają ww. konkurencji	<p>Konkurent 1. działa na rynku lokalnym (gmina) ponad regionalnym (powiat, województwo.....). Adres prowadzonej działalności:</p> <p>Konkurent 2. działa na rynku lokalnym (gmina) ponad regionalnym (powiat, województwo.....). Adres prowadzonej działalności:</p> <p>Konkurent 3. działa na rynku lokalnym (gmina) ponad regionalnym (powiat, województwo.....). Adres prowadzonej działalności:</p>					
9. Należy opisać silne lub słabe strony oferty konkurencyjnej, potencjalne działania swoich konkurentów oraz swoją reakcję na te działania	<p>Konkurent 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • silna: ugruntowana pozycja na rynku firma istnieje już 19 lat; • słaba: napraw maszyn zakupionych przez nich zagranicą w celu dalszej odsprzedaży. Napraw nie jest ich głównym profilem działalności. <p>Konkurent 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • silna: nowoczesny i duży park maszynowy związany z obróbką metali; • słaba: słaba promocja swoje działalności – strona jest mało czytelna. <p>Konkurent 3.</p>					

<p>10. Należy podać powód, dla którego uznawani są za silną lub słabą konkurencję</p>	<p>Konkurent 1: silna: stała baza klientów, połączenie agroturystyki z jazdą konną, duży obiekt położony w doskonałej lokalizacji</p> <p>słaba: wyposażenie jest już wyeksploatowane i nie spełniają wymagań obecnych klientów, organizacja imprez typu wesela uniemożliwia spokojny nocleg. Wynajem pokoi tylko dla pracowników sezonowych</p> <p>Konkurent 2:</p>
<p>11. Należy wskazać, w jaki sposób konkurenci promują swoje produkty / usługi / towary</p>	<p>Konkurenci promują swoje usługi przede wszystkim poprzez media społecznościowe wskazując zakres świadczonych usług, potencjał, dane do kontaktu oraz publikując zdjęcia, a w niektórych przypadkach cennik usług.</p> <p>Konkurent 1. Promuje swoje usług na stronie internetowej (link do strony) Konkurent 2. Promuje swoje usług na stronie internetowej (link do strony) Konkurent 3. Promuje swoje usług na stronie internetowej (link do strony)</p>
<p>12. Strategia konkurowania – jak firma będzie konkurować (np. ceną, jakością lub inaczej), dlaczego strategia będzie skuteczna), należy przewidzieć, jakim potencjałem dysponuje konkurent i czy jego działania odwetowe nie będą dla firmy zbyt groźne na obecnym etapie działalności.</p>	
<p>Firma Wnioskodawcy będzie konkurować jakością oferowanych usług oraz ceną, to pozwoli mu wejść na rynek i zdobyć na nim silną pozycję.</p> <p>Wykonamy gotowy produkt pod indywidualne potrzeby klienta.</p> <p>Mam duże doświadczenie w produkcji nietypowych elementów do maszyn takich jak itp.</p> <p>Nie spodziewam się jakiegokolwiek reakcji konkurentów w odpowiedzi na zakup nowych maszyn/urządzeń,</p> <p>Firma będzie dysponować nowoczesnym sprzętem, co pozwoli na wykonywanie usług na najwyższym, jakościowo poziomie.</p> <p>Analizując ofertę konkurencji – profile ich głównej działalności, odległości firmy, duże zapotrzebowanie, zamierzamy wprowadzić kompleksową usługę naprawy: maszyn, oferując szybki czas realizacji.</p>	

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

5.1. Analiza SWOT

<p>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.</p> <p>Mocne i słabe strony zależą głównie od czynników, na które mamy realny wpływ.</p> <p>Szansy i zagrożenia w dużej mierze zależą od procesów zachodzących na zewnątrz firmy.</p>	
MOCNE STRONY	SLABE STRONY
<ul style="list-style-type: none"> • dobra sytuacja finansowa, • duży potencjał produkcyjny, • dobrze wyszkolona kadra pracownicza, • dobra lokalizacja firmy, • mała konkurencja na rynku, • posiadane zasoby własne (finansowe, kadrowe), • zapewnienie konkurencyjnej oferty, • innowacyjność oferowanych produktów/usług, • zapewnienie odpowiednich nakładów finansowych na • promocję, reklamę firmy. <ul style="list-style-type: none"> • doświadczenie zawodowe pracowników oraz ich umiejętności; • ugruntowana pozycja na rynku zakresie serwisu naprawy maszyn budowlanych, rolniczych, samochodowych czy ciężarowych; • brak kredytów i innych zobowiązań obciążających przedsiębiorstwo; • rabaty u dostawców za terminowe regulowanie wszystkich zobowiązań; <ul style="list-style-type: none"> • brak innych ofert aktywnego spędzania czasu wolnego, • atrakcyjność Parku Krajobrazowego i okolicy Góry św. Anny, • różnorodność tras dostosowanych do wycieczek rowerowych, • atrakcyjna forma dla rodzin, łatwy dojazd i zostawienie auta w bezpiecznym miejscu, • nie muszą inwestować w zakup sprzętu, • możliwość współpracy z lokalnymi właścicielami bazy noclegowej, • doradztwo w zaplanowaniu tras. 	<ul style="list-style-type: none"> • słaba technologia, • niewykwalifikowana kadra, • zła kondycja finansowa, • słaba lokalizacja firmy, • duża konkurencja na rynku, • brak doświadczenia biznesowego, • brak własnych środków finansowych, • wysokie koszty zakupu urządzeń / maszyn, • niska jakość oferowanych produktów / usług, • wysokie koszty bieżące prowadzenia firmy, • niskie nakłady na promocję, reklamę firmy, • brak środków finansowych na nowe inwestycje w firmie. <ul style="list-style-type: none"> • brak wystarczających środków finansowych własnych na zakup maszyn; • wpływ koniunktury gospodarczej na popyt oferowanych przez nas usług związany z ewentualnym problemami w branży budowlanej, rolniczej lub transportowej; <ul style="list-style-type: none"> • możliwość uszkodzenia sprzętu, • pożar rowerów • włamanie, kradzież sprzętu
SZANSE	ZAGROŻENIA

<ul style="list-style-type: none"> • pojawienie się nowych grup klientów/odbiorców, • wejście na nowe rynki, • możliwość poszerzenia asortymentu / produktów / usług, • możliwość dywersyfikacji wyborów / usług, • możliwość podjęcia produktów komplementarnych, • integracja pozioma połączenie lub współpraca dwóch współpracujących firm o tym samym profilu działalności, • możliwość przejścia do lepszej grupy strategicznej, • ograniczona rywalizacja w sektorze, • szybszy wzrost runku, • możliwość zastosowania nowszych technologii. • Oferta odpowiadająca na zgłaszane przez obecnych klientów potrzeby; • Skrócony czas oczekiwania na naprawę maszyny/urządzenia; • Konkurencyjny poziom cen ze względu na posiadanie własnego zaplecza; • Możliwość skorzystania z dofinansowania, które umożliwi zakupi specjalistycznego sprzętu; <ul style="list-style-type: none"> • stałe rozszerzanie asortymentu usług, • wykorzystanie trendu promującego na zdrowy, aktywny sposób spędzania czasu z rodziną, gronem znajomych, • możliwość rozszerzenia oferty o wypożyczanie nart biegowych w sezonie zimowym, • możliwość pozyskania dodatkowych środków z reklam różnych firm. 	<ul style="list-style-type: none"> • zmiana potrzeb lub gustów nabywców, • realna możliwość pojawienia się nowych konkurentów oferujących podobne produkty/usługi, • wzrost sprzedaży substytutów, • wolniejszy wzrost rynku, • niekorzystne rozwiązania systemowe, • podatność firmy na recesję i wahania koniunktury, • wzrost siły przetargowej nabywców i dostawców, • niekorzystne zmiany demograficzne, • wzrost podatków opłat za media itp., • sezonowość działalności. • Brak otrzymania dofinansowania = zakup sprzętu odłożony w czasie co najmniej o 10 lat – względów na wysoki koszt takiego urządzenia; • Niestabilność gospodarcza – inflacja; • Niestabilność polityczna – wpływ na zmiany w prawie np. podatkowym; <ul style="list-style-type: none"> • sezonowość i uzależnienie od pogody, np. susza i zakaz wstępu do lasu, • niekorzystne ubezpieczenie sprzętu, • przeciwdziałanie zagrożeniom - zawarcie • korzystnego ubezpieczenia sprzętu, • brak ugruntowanej pozycji na rynku, • choroba właściciela uniemożliwiająca pracę, • rosnące koszty utrzymania jednoosobowej działalności gospodarczej: sposób przeciwdziałania: ograniczenie kosztów m. in. poprzez zmianę opodatkowania na podatek liniowy
---	--

WNIOSKI Z ANALIZY SWOT

Przeprowadzając analizę starano się obiektywnie ocenić mocne i słabe strony nowej firmy oraz jej szanse rozwoju i zagrożenia od strony ekonomicznej, otrzymując realne możliwości realizacji planowanego przedsięwzięcia.

Za największe zagrożenie należy uznać pojawienie się konkurencji oferującej podobne usługi. Należy dołożyć wszelkich starań, aby klienci byli zadowoleni z usług świadczonych w ramach prowadzonej przez mnie działalności i nie mieli powodów, aby korzystać z oferty konkurencji.

Zdobyta wiedza i doświadczenie Wnioskodawcy, pozwolą na prowadzenie z sukcesem planowanej do utworzenia działalności gospodarczej.

Brak konkurencji na lokalnym rynku jest istotnym czynnikiem powodzenia operacji.

Przed możliwą dewastacją mienia lub siły wyższej chronić mnie będzie ubezpieczenie majątkowe. Ponadto, teren zostanie odpowiednio zabezpieczony przed możliwymi aktami wandalizmu.

Zakup nowoczesnych sprzętów, prowadzenie akcji promocyjnych opartych na reklamie drukowanej, bezpośredniej oraz internetowej, umożliwią pozyskanie kluczowych klientów oraz wpłyną pozytywnie na planowany rozwój firmy i pozyskanie większej liczby usługobiorców.

Stale zmiany w prawie podatkowym oraz trudność w ich interpretacji stanowią kolejne zagrożenie dla prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. W związku z tym prowadzenie spraw podatkowych zlecone zostanie zewnętrznemu podmiotowi specjalizującemu się w usługowym prowadzeniu rozliczeń księgowych.

Możliwe kolejne zamknięcia branży są istotnym zagrożeniem dla prawidłowego funkcjonowania firmy, co jest istotne szczególnie w początkowej fazie, jednak na ten stan Wnioskodawca nie ma żadnego wpływu. Zakładam, że podobnie jak w przypadku poprzednich fal koronawirusa zaoferowana zostanie takim firmom pomoc państwa. Prowadzenie księgowości firmy zlecone na zewnątrz.

Realizując jednak założoną strategię rozwoju firmy dążyć będę do osiągnięcia konkurencyjnej pozycji na lokalnym rynku. Wykorzystywać będę posiadane mocne strony oraz pojawiające się szanse dążąc do zajęcia konkurencyjnej pozycji, oferując produkty wysokiej jakości oraz podejmując działania związane ze stałym rozwojem firmy.

5.2. Analiza ryzyk związanych z działalnością i rozwiązań alternatywnych

Należy zidentyfikować czynniki ryzyka mogące ograniczać działalność firmy.		Należy opisać rozwiązania będące odpowiedzią na zidentyfikowane i zdiagnozowane ograniczenia związane z wykonalnością operacji.
Organizacyjne	<ul style="list-style-type: none"> • Choroba właściciela firmy. • Możliwy brak dyspozycyjności spowodowany nieprzewidywanymi okolicznościami (np. choroba). • Brak możliwości dotarcia ze sprzętem w kilka miejsc jednocześnie 	<ul style="list-style-type: none"> • Krótkoterminowa przerwa w świadczeniu usług, a następnie powrót do pracy. W przypadku długoterminowej przerwy zatrudniony zostanie pracownik posiadający odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe w celu zapewnienia trwałości w świadczeniu usług np. umowa zlecenie, świadczenie usług, umowa o pracę. • Czasowe zatrudnienie osoby na zastępstwo. • Posiadanie „awaryjnego” kierowcy, rozliczenie – zwrot kosztów paliwa
Techniczne	<ul style="list-style-type: none"> • Awarie sprzętu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Wypożyczenie sprzętu spełniającego wymagania na czas naprawy.
Czasowe	<ul style="list-style-type: none"> • Zbyt duże zapotrzebowanie zgłaszane przez klientów może spowodować brak możliwości podjęcia wszystkich zgłaszanych zleceń. • Sezonowość usług (w okresie zimowym • Ryzyko niedotrzymania terminów usług 	<ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienie pracownika posiadającego odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe. • Promocje cenowe zachęcające do skorzystania z oferty Wnioskodawcy • Nie przewiduje się sezonowości w tej działalności. • Ustalanie harmonogramu z uwzględnieniem rezerwy czasowej
Finansowe	<ul style="list-style-type: none"> • Konieczność poniesienia wysokich nakładów finansowych na zakup dodatkowego sprzętu lub wyposażenia. • Konieczność zakupu materiałów za gotówkę lub w formie zaliczki, brak płatności z strony klientów za wykonaną usługę 	<ul style="list-style-type: none"> • Pozyskanie niskoprocentowanej pożyczki. • Uruchomienie linii kredytowej na cele obrotowe.
Prawne	<ul style="list-style-type: none"> • Zmienność przepisów • Zmieniające się przepisy zakresie ochrony środowiska, podatków. 	<ul style="list-style-type: none"> • Wnioskodawca nie jest w stanie przewidzieć zmian prawnych, jednakże generalnie wprowadzane rozwiązania sprzyjają i wspierają tego rodzaju działalność • Pomoc prawna, doradca podatkowy, biuro rachunkowe
Inne		
	<ul style="list-style-type: none"> • Włamanie/kradzież 	<ul style="list-style-type: none"> • Odpowiednie zabezpieczenie infrastruktury przez aktami wandalizmu oraz zawarcie ubezpieczenia
	<ul style="list-style-type: none"> • Siła wyższa (powódź, wichura, grad, wypadek, piorun, burza) 	<ul style="list-style-type: none"> • Ubezpieczenie majątkowe mienia firmy od wydarzeń związanych z siłą wyższą

Należy opisać możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu.

Nie planuję zmiany profilu działalności.

W razie zgłaszanego zapotrzebowania klientów będą wprowadzane nowe usługi / produkty / towary związane z

Zakładam poszerzenie asortymentu urządzeń w przyszłości oraz zwiększenie zatrudnienia.

Możliwe jest poszerzenie oferty w obszarze usług w przypadku pojawienia się nowych możliwości, rodzajów usług itp.

VI. Planowany zakres działań niezbędnych do osiągnięcia celów pośrednich i końcowych

6.1. Etapy realizacji operacji

Należy przedstawić kolejność zdarzeń, które następując po sobie powinny doprowadzić do zrealizowania zakresu rzeczowego operacji oraz wykonywania, przy jego wykorzystaniu, działalności w celu doprowadzenia do osiągnięcia zakładanych rezultatów.

W terminie do 3 miesięcy od podpisania umowy o przyznanie pomocy zostaną wykonane następujące czynności:

1. założenie działalności (rejestracja)
2. zgłoszenie do ubezpieczeń społecznych;
3. zamieszczenie informacji o otrzymaniu dofinansowania na stronie internetowej firmy (jeśli jest),
4. uzyskanie uprawnień/pozwoleń, itp.....
5. **złożenie wniosku o płatność – I transza**
6. pozyskanie ofert / weryfikacja cenników – możliwe wahania cen urządzeń/ maszyn;
7. Przygotowanie miejsca pod urządzenia:
8. Zakup, montaż, szkolenia z zakresu obsługi urządzeń:.....;
9. Rozpoczęcie świadczenia usług;
10. **złożenie wniosku o płatność – II transza**
11. **Promocja na własnej stronie internetowej nowych usług na terenie gminy / Inne rodzaje promocji**

6.2. Źródła finansowania operacji

Należy przedstawić źródła finansowania operacji oraz finansowanie działalności dla okresu bieżącego oraz wymaganego okresu prowadzenia działalności gospodarczej.

Źródło pozyskania środków	Wartość pozyskanych środków (PLN)					
	Rok n-2 2021	Rok n-1 2022	Rok n ¹ 2023	Rok n+1 2024	Rok n+2 2025	Rok n+3 ²
Kwota pomocy	0,00	56 000,00	14 000,00			
Środki własne	0,00	14 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	
Pożyczka / kredyt (jeśli występuje)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Finansowanie ze strony osób trzecich (jeśli występuje)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Inne środki (jakie?)						
Wartość pozyskanych środków ogółem	0,00	61 000,00	19 000,00	5 000,00	5 000,00	

Z komentarzem [m4]: W pozycji "kwota pomocy" w roku 2022 wpisujemy 80% wnioskowanej kwoty pomocy: 40 000,00 zł / 56 000,00 zł / 80 000,00 zł.
W pozycji "kwota pomocy" w roku 2023 wpisujemy 20% wnioskowanej kwoty pomocy: 10 000,00 zł / 14 000,00 zł / 20 000,00 zł.

¹ Rok n- rok dokonania przez ARiMR płatności końcowej w ramach operacji

² Rok n+3 dotyczy rozwijania działalności gospodarczej

VII. Zakres rzeczowo-finansowy operacji

7.1. Zestawienie przewidywanych wydatków niezbędnych do realizacji operacji.

Wyszczególnienie (rodzaj wydatku)	Uzasadnienie	Parametry techniczne lub jakościowe towarów lub usług	Ilość / liczba	Cena jednostkowa w PLN	Wartość w PLN
wydatki stanowiące podstawę do wycieszenia kwoty pomocy					
1. laptop	Urządzenie niezbędne do prowadzenia działalności tj. m.in. wystawianie faktur, rozliczenia klientów, kontakt mailowych, wycena, płatności internetowe.	Dysk 500 GB, Oferta internetowa zał. nr B.IV.D.1	1	1 500,00	1 500,00
2. tokarka	Maszyna/urządzenie niezbędne do prowadzenia działalności i świadczenia usług na profesjonalny poziomie w krótszym terminie czasu niż konkurencja	Podstawowe Parametry techniczne śr. toczenia nad łożem 660 mm, śr. toczenia nad suportem 420 mm średnica toczenia w wybraniu mostka 870 mm dł. toczenia w wybraniu mostka 240 mm, dł. toczenia 3000 mm śr. uchwytu tokarskiego 315 mm, śr. przelotu wrzeciona 105 mm, śr. tulei konika 75 mm wysuw tulei konika 150 mm końcówka tulei konika mt 5 odczyt cyfrowy dla 3-osi. Wycena mailowa zał. nr B.IV.D.1	1	72 000,00	72 000,00
3. Wymiana drzwi	Wymiana drzwi wewnętrznych na drzwi spełniające normy.	Drzwi drewniane wewnętrzne wraz z ościeżnicą o rozmiarach 80 lub cm	12 sztuk	800	9 600
4. Wymian okien	Wymian 2 szt okien wraz z roletami zewnętrznymi	Okno PCV o wymiarach 150x220 wraz z roletami zewnętrznymi	2 sztuki	3000	6000
5. Zestaw Fotowoltaiki wraz z montażem	Ograniczenie emisji spalin oraz produkcja zielonej energii	Montaż zestawu ok 3 kW	1 zestaw	15 000	15 000
6. Roboty budowlano-montażowe	ułożenie glazury 3 łazienek, malowanie , uzupełnienie tynków, przebudowa zabudowy karton gips, wymiana okien i drzwi , wymiana posadzki	Usługi budowlane	750	40zł /godz	30 000

7.	Roboty instalacyjne	Rozbudowa instalacji wod kan w tym wymiana kotła CO oraz instalacji elektrycznej	Usługi instalacyjne	800	50zł /godz	40 000
pozostałe wydatki						
1.	Podatek Vat 23% od poz. 1-2.	Wnioskodawca będzie płatnikiem podatku VAT	N/d	1	Wartość VAT	Wartość VAT
2.						
4.						
wydatki ogółem: w tym:						
wydatki stanowiące podstawę do wyliczenia kwoty pomocy						
pozostałe wydatki						
wnioskowana kwota pomocy						

Należy opisać przyjęte 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.

Przed uzyskaniem ofert (wydruki internetowe, indywidualna wycena mailowa) wykonałem/am ustaliłem/am jakie parametry powinny spełniać urządzenia/maszyn odpowiadające potrzebom ofertowanych usług.

Szacowanie kosztów dokonano na podstawie cen z portalu allegro.pl wybrano urządzenia poz. najbardziej racjonalne ekonomiczne w stosunku do jakości i wymaganych parametrów.

Szacowania kosztów zakupu sprzętu, wyposażenia oraz samochodu dokonano na podstawie ofert oraz cenników internetowych (załączono do wniosku). Dokonano rozeznania rynku porównując cen poszczególnych pozycji (kontroferty stanowią również załączniki do wniosku). Planowane do zakupu pozycje to towary ogólnodostępne.

W zestawieniu niezbędnych do poniesienia wydatków wskazano urządzenia o parametrach wymaganych do świadczenia wysokiej jakości usług.

Poz. 1 Laptop – przyjęto do wycenę standardowy model dostępne na stronach sklepów w sprzedaży internetowej np. media expert, rtv euro agd, neonet

VIII. Wskazanie planowanych do utworzenia miejsc pracy.

Realizacja operacji spowoduje utrzymanie co najmniej jednego miejsca pracy ³⁾	NIE	Jeśli TAK, wpisać liczbę.		N/D
Realizacja operacji spowoduje utworzenie co najmniej jednego miejsca pracy ¹⁾	TAK	Jeśli TAK, wpisać liczbę.		1

Należy wymienić i opisać utworzone stanowiska w ramach operacji, należy podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów (średniorocznie), pamiętając, iż po zmianie przepisów rozporządzenia 19.2 w ramach realizowanej operacji weryfikacji podlega co najmniej jedno miejsce pracy.

Nazwa stanowiska oraz zakres podstawowych obowiązków	Rodzaj zatrudnienia: jednoosobowa działalność gospodarcza (samozatrudnienie) / umowa o pracę / spółdzielcza umowa o pracę (w przeliczeniu na pełne etaty średniorocznie)	Jeśli działalność gospodarcza jest sezonowa – należy wskazać okres zatrudnienia i prowadzenia działalności w roku
Właściciel – (mechanik, fryzjerka, kosmetyczka, inżynier, producent) Prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej Prowadzenie usług zgodnie z ofertą Kontakt z klientem Działania marketingowe, Rozliczanie usług z klientem / działalności z urzędami	Jednoosobowa działalność gospodarcza (samozatrudnienie / umowa o pracę) - 1 etat	Nie dotyczy
SUMA	1 etat	Nie dotyczy

³ rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 24 września 2015 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach poddziałania „Wsparcie na wdrażanie operacji w ramach strategii rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 (Dz. U. z 2019 r. poz. 664 i 2023 oraz z 2020 r. poz. 1555)

IX. Projektcja finansowa dla operacji

9.1. Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży

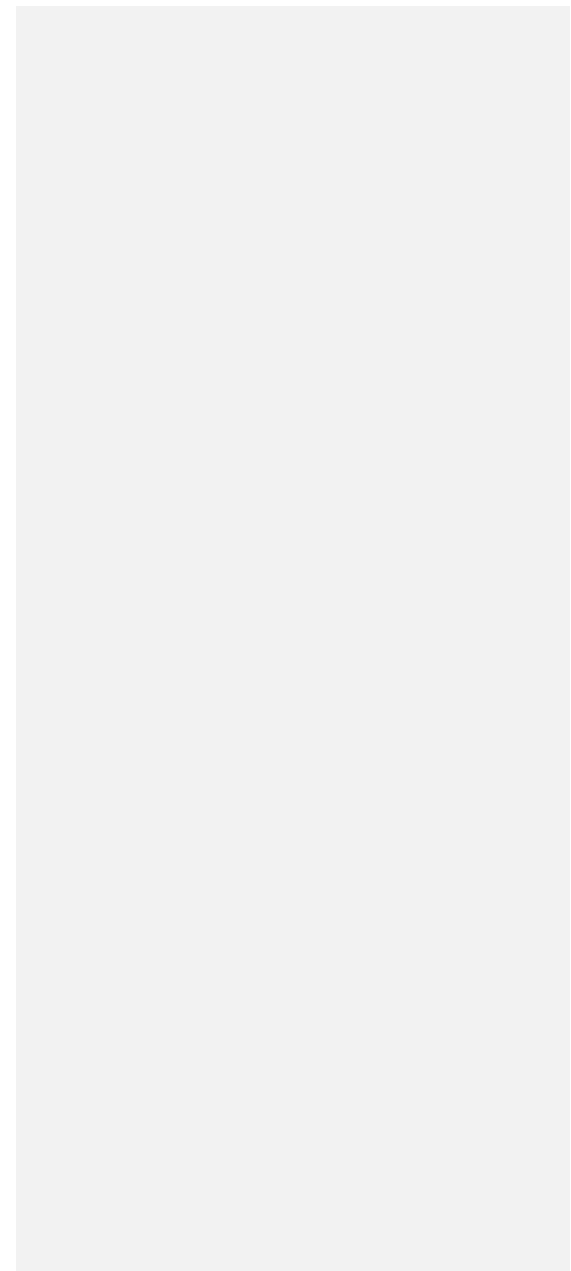
Produkt / usługa / towar	Jednostka miary	Rok n+1			Rok n + 2		Rok n+3	
		Cena jednostkowa sprzedaży	Średnia cena jednostkowa sprzedaży konkurencji	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży	Cena jednostkowa sprzedaży	Wielkość sprzedaży
Usługa 1	usługa / komplet / sztuka / zestaw / m2 / m3 / roboczogodzina / mb	10			10			
Usługa 2								
Łącznie suma wierszy:								
(cena jednostk. sprzedaży) x (wielk. sprzedaży)		... = A			... = B		... = C	
Suma A+B+C								

Należy uzasadnić prognozę cen (przedstawić założenia przyjęte na potrzeby opracowania powyższych prognoz ceny sprzedaży własnych produktów / usług / towarów) i wielkości sprzedaży. Jeśli w okresie trwałości operacji mogą wystąpić jakiegokolwiek zmiany cen, należy podać wartość uśrednioną, w poniższym opisie zaznaczając, jak w skali roku zmieniała się będzie dana wartość. Należy podać uzasadnienie odnoszące się do sytuacji rynkowej, jakości, zmian w kosztach, marży produktu itp.

Na potrzeby analizy przyjęto stałą stawkę za świadczone usługi, która zostanie utrzymana w okresie niniejszej prognozy. Zmiana może nastąpić jedynie w wyniku nieprzewidzianych w chwili obecnej okoliczności jak np. wysoka inflacja. Wysokość przyjętej ceny została określona na nieco niższym poziomie od cen stosowanych przez konkurencję. Na poziom zastosowanych przez mnie cen ma wpływ wieloletnie doświadczenie oraz posiadane kwalifikacje.

Usługa 1. Ilość założonej wielkości sprzedaży przyjęta została na poziomie średnio na rok, w pierwszym pełnym roku działalności, ok. usług na rok w drugim roku działalności.

Założone wielkości oszacowane zostały na bezpiecznym poziomie gwarantującym jej osiągnięcie, a jednocześnie pozwalającym na osiągnięcie stałego miesięcznego dochodu.



9.2. Rachunek zysków i strat

Na podstawie danych z tabel: Prognoza poziomu cen i wielkości sprzedaży i Prognozy kosztów należy przedstawić rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	Suma: (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2) od 04/2022 do 12/2023	Rok n+1 2024	Rok n+2 2025	Rok n+3
A. PRZYCHODY				
1. Przychody ze sprzedaży produktów / usług / towarów				
2. Inne przychody (jakie?)				
Dotacja - premia				
RAZEM PRZYCHODY				
B. KOSZTY				
1. zużycie materiałów i energii	0,00			
2. usługi obce (w tym m.in. czynsze, naprawy, konserwacje maszyn i budynków)				
3. podatki i opłaty				
4. wynagrodzenia i pochodne				
5. koszty finansowe				
6. zakup towarów				
7. ubezpieczenia majątkowe				
8. pozostałe koszty				
RAZEM KOSZTY				
C. Dochód (strata) brutto A - B				
D. Podatek dochodowy				
E. Zysk netto: C - D				

Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych:

Proszę skorzystać z Przykładowego wypełnienia Tabeli

9.3. Zaktualizowana wartość netto

Specyfikacja	Suma: (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2)	Rok N+1	Rok N+2	Rok N+3
1. Inwestycje dotyczące projektu				
2. Przychody ze sprzedaży				
3. Koszty działalności objętej projektem				
4. Dochód brutto				
5. Podatek dochodowy, wg stopy:				
6. Dochód netto	-9408,9458	17969,82	-8215,9215	
7. Wartość końcowa				
8. Amortyzacja				
9. Saldo bieżące				
10. Stopa dyskonta / czynnik dyskontujący				
NPV				

9.4. Wskaźnik rentowności sprzedaży

	Suma: (Rok N + Rok N-1 + Rok N-2)	Rok N+1	Rok N+2	Rok N+3
wskaźnik rentowności sprzedaży brutto (dla operacji)				

1	8	-	1	1	-	2	0	2	1
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

miejsowość i data (dzień-miesiąc-rok)

--

Podpis podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy / pełnomocnika