

Załącznik nr 2 do Regulaminu IPiT

BIZNESPLAN

WNIOSKODAWCY

DO

**„INKUBATORA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I TECHNOLOGII WPT S.A.”
WROCŁAWSKIEGO PARKU TECHNOLOGICZNEGO S.A.**

Imię, nazwisko wnioskodawcy

*Nazwa przedsiębiorstwa oraz imię i nazwisko osoby składającej wniosek upoważnionej do reprezentowania przedsiębiorstwa
(jeżeli dotyczy)
(w przypadku spółki cywilnej należy podać imiona i nazwiska wszystkich wspólników)*

*PESEL
(w przypadku osób fizycznych)*

*KRS
(jeżeli dotyczy)*

NIP

*REGON
(jeżeli dotyczy)*

Adres zamieszkania Wnioskodawcy

Adres siedziby przedsiębiorstwa (jeżeli dotyczy)

Data i miejsce złożenia wniosku



1. ŻYCIORYS ZAWODOWY

Imię i nazwisko

Telefon

E-mail

Wykształcenie (proszę przedstawić przebieg edukacji)

Kursy i szkolenia związane z zarządzaniem lub działalnością przedsiębiorstwa

Doświadczenie zawodowe

2. OPIS PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI

Nazwa przedsiębiorstwa

Data rozpoczęcia działalności

Rodzaj działalności (handel, produkcja, usługi)

Branża

Przedmiot i zakres działalności gospodarczej

Motywy podjęcia planowanego przedsięwzięcia (w tym opis działalności będącej przedmiotem inicjatywy, motywy założenia przedsiębiorstwa i krótkie uzasadnienie wyboru branży)

Wizja, misja, cele do osiągnięcia

Forma organizacyjno-prawna

Struktura właścicielska

Instrukcja:

- dla jednoosobowych działalności gospodarczych (dalej: JDG) i spółek cywilnych JDG proszę wpisać właścicieli bez wartości wniesionego wkładu
- dla spółek osobowych (tj. spółka jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo-akcyjna) proszę wpisać właścicieli/partnerów (instytucjonalnych oraz osób fizycznych) wraz z podaniem wartości wniesionego wkładu i (jeśli dotyczy) wpisaniem w uwagach struktury organu zarządzania
- dla spółek kapitałowych (sp. z o. o., s.a.) – proszę wpisać bieżący lub planowany podział udziałów/akcji w spółce wraz z podaniem właścicieli tych udziałów/akcji zarówno instytucjonalnych jak i osób fizycznych oraz z wpisaniem w uwagach struktury organu zarządzania

Lp.	Właściciel/udziałowiec/akcjonariusz	Wartość wkładu

Uwagi:

Bieżące lub planowane źródła finansowania przedsiębiorstwa i planowanych inwestycji (np. gotówka, kredyt, pożyczka, inne - jakie?)

Proszę określić liczbę osób planowanych do zatrudnienia w ramach przedsiębiorstwa.

3. PLAN MARKETINGOWY

3.1. Opis produktu (w przypadku działalności produkcyjnej), usługi (w przypadku działalności usługowej) lub towaru (w przypadku działalności handlowej)

Proszę ogólnie opisać produkt/usługę/towar oraz określić dla nich rynek docelowy.

Proszę opisać, co wyróżnia produkt/usługę/towar na rynku

Instrukcja:

- a) dla produktu i usługi: 1) Czy jest to nowy produkt/nowa usługa? 2) Na czym polega jego/jej innowacyjność? 3) W jaki sposób produkt/usługa różni się od produktów/usług konkurencji?
- b) dla towaru: 1) Czy na planowanym rynku docelowym można zakupić dany towar? 2) Jeżeli nie – dlaczego? 3) Jeżeli tak – w jaki sposób będzie konkurencyjny

Proszę opisać korzyści dla klienta wynikające z zakupu produktu/usługi/towaru.

3.2. Charakterystyka rynku

Proszę wypełnić poniższą tabelę podając, gdzie i w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż.

Proszę scharakteryzować – nabywców (ten, kto płaci za produkt/usługę/towar) i konsumentów (ten, kto korzysta z produktu/usługi/towaru)? Co o nich wiecie? Proszę podać szacunkową liczbę potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym).



PROGRAM
REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Czy produkty, usługi i towary są przeznaczone na rynek lokalny, regionalny, krajowy czy eksport? Dla produktu i usługi również: Jak planujecie Państwo rozwój produktu/usługi na rynku?

Czy zostały zdefiniowane (i w jaki sposób) oczekiwania/potrzeby nabywców (ten, kto płaci za produkt/usługę/towar) i konsumentów (ten, kto korzysta z produktu/usługi/towaru) odnośnie proponowanych produktów/usług/towarów?

Czy popyt na produkt/usługę/towar będzie ulegał sezonowym zmianom? Jeśli tak, jak będą minimalizowane skutki tej sezonowości?

Jakie mogą być koszty i bariery wejścia przedsiębiorstwa na rynek?

3.3. Konkurencja na rynku

Proszę wskazać głównych konkurentów na rynku i zastanowić się, jaka będzie ich reakcja na uruchomienie nowego przedsięwzięcia oraz wprowadzenia produktu/usługi na rynek?

Proszę opisać swoich konkurentów, zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich (jakie produkty/usługi/towary oferują, jak ich produkty, usługi i towary mają się do Państwa produktu/usługi/towaru, jak komunikują się z rynkiem, oraz jak możecie przeciwdziałać ich działaniom w budowaniu przewagi konkurencyjnej tzn. jak możecie reagować na ich potencjalne działania związane z pojawieniem się konkurencji).

3.4. Dystrybucja i promocja

Proszę opisać w jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż i promocja. Proszę pamiętać, że są różne metody promowania dóbr i usług i część z nich może być nieodpowiednia dla proponowanego produktu/usługi/towaru.

W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?

W jaki sposób klienci będą informowani o produktach/usługach/towarach? Proszę opisać przebieg procesu i formy komunikacji marketingowej z rynkiem.

Jakie będą przewidziane formy płatności (przelew, gotówka, karta)?

3.5. Analiza oceny potencjalnej pozycji strategicznej przedsiębiorstwa (analiza SWOT)

Szanse otoczenia rynkowego

Zagrożenia otoczenia rynkowego

Mocne strony przedsiębiorstwa

Słabe strony przedsiębiorstwa

3.6. Prognoza sprzedaży

Poniżej należy oszacować wielkość sprzedaży. Miara ta pozwoli dokonać oceny spodziewanego sukcesu.

Proszę podać wielkość sprzedaży w jednostkach miary (np. szt., godziny itp.)

Lp.	Produkt / Usługa/Towar	Rok n ()	Rok n+1 ()	Rok n+2 ()
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

Proszę uzasadnić realność podanych powyżej wielkości

3.7. Przychody

Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży (w kwotach netto) podstawowych produktów/usług/towarów. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli 3.6. Wartości w tabeli muszą być tożsame z wartościami podanymi w tabeli 5.2

Lp.	Produkt / Usługa/Towar	Rok n ()	Rok n+1 ()	Rok n+2 ()
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
SUMA				



PROGRAM
REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



DOLNY
ŚLĄSK

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



4. PLAN INWESTYCYJNY

Instrukcja:

Należy opisać planowane nakłady na zakup **środków trwałych** (gruntów, budynków, maszyn, urządzeń, środków transportu i innych składników majątku przedsiębiorstwa, których okres użyteczności jest dłuższy niż 1 rok, a zużycie nie kończy się podczas jednego cyklu produkcyjnego, i służą działalności gospodarczej), **wartości niematerialnych i prawnych** (np. licencji, www, oprogramowanie, know-how, wartość firmy) oraz **inwestycji długoterminowych** (tj. nieruchomości inwestycyjnych lub wartości niematerialnych i prawnych inwestycyjnych, które zostały nabyte w celu osiągnięcia bezpośrednich korzyści, np. w postaci wzrostu ich wartości lub uzyskania pożytków, np. z najmu, dzierżawy), które są niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej.

4.1. Opis planowanych inwestycji

Należy przedstawić zakres planowanej inwestycji. W pkt. 1-2 należy odnieść się do całokształtu działań.

Uzasadnienie inwestycji:

Zakres inwestycji (wymienić planowane nakłady na inwestycje wraz z uzasadnieniem oraz nakładem pieniężnym na ich zakup; ponadto proszę sklasyfikować podane nakłady do: 1) ŚT (tu: środki trwałe); 2) WNIP (tu: wartości niematerialne i prawne), 3) ID (tu: inwestycje długoterminowe; Wartości w tabeli muszą być tożsame z wartościami podanymi w tabeli 5.1)

Rodzaj inwestycji	Uzasadnienie	Klasyfikacja	Nakład [PLN]
RAZEM:			

4.2. Informacja o planowanej inwestycji

Jak będzie wyglądał proces techniczny produkcji, realizacji usług lub zamówień towarów, w przypadku planowanego przedsiębiorstwa biorąc pod uwagę planowane zasoby inwestycyjne

Proszę podać specyfikację techniczną planowanych maszyn i urządzeń oraz uzasadnić, że jest ona adekwatna do wymagań przedsięwzięcia.



PROGRAM
REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



5. SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA

Instrukcja:

W przypadku prowadzenia pełnej księgowości (tj. spółka komandytowa, komandytowo-akcyjna, sp. z o. o. i s.a.) proszę o uzupełnienie punktu 5.1. i 5.2.

W przypadku prowadzenia uproszczonej księgowości (tj. JDG, spółka cywilna JDG, sp. jawna, sp. partnerska) proszę o uzupełnienie tylko punktu 5.2.

Bilans zawsze przedstawia stan na dany dzień, najczęściej na 31.12.XXXX r. W celu ułatwienia proszę w pierwszej kolejności rozpocząć od rachunku zysków i strat.

Przez remanent należy rozumieć wartość materiałów, towarów, produktów posiadanych przez jednostkę na dany dzień. Stan końcowy roku poprzedniego musi być równy stanowi początkowego roku bieżącego.

5.1. Uproszczony bilans

Bilans przedstawia majątek przedsiębiorstwa oraz źródła jego finansowania. Format bilansu jest uproszczony. Aktywa muszą równać się pasywow.

AKTYWA	Rok n ()	Rok n+1 ()	Rok n+2 ()
MAJĄTEK TRWAŁY (A do D):			
A/ wartości niematerialne i prawne (WNIP)			
B/ rzeczowe aktywa trwałe, w tym:			
1) środki trwałe (ŚT)			
2) pozostałe rzeczowe aktywa trwałe			
C/ inwestycje długoterminowe (ID)			
D/ pozostały majątek trwały			
MAJĄTEK OBROTOWY (E do H):			
E/ należności handlowe i pozostałe na dany dzień			
F/ stan magazynu (remanent) na koniec okresu (materiały, produkty, towary; inaczej zapasy) – poz. F. w rachunku zysków i strat			
G/ środki pieniężne			
H/ pozostały majątek obrotowy			
MAJĄTEK RAZEM (A do H):			

PASYWA	Rok n ()	Rok n+1 ()	Rok n+2 ()
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY (I do L)			
I/ kapitał (fundusz) podstawowy/założycielski			
J/ zysk (strata) z lat poprzednich (wpisać sumę „zysku (straty) netto z okresu bieżącego” z roku poprzedniego			
K/ zysk (strata) z okresu bieżącego (poz. K z RZiS)			
L/ pozostałe kapitały			
REZERWY I ZOBOWIĄZANIA (M do O)			
M/ zobowiązania długoterminowe (w tym: kredyty i pożyczki długoterminowe)			
N/ zobowiązania krótkoterminowe, w tym:			
1)z tytułu pożyczek i kredytów			
2)handlowe			
3)z tytułu wynagrodzeń			
4)z tytułu podatków, ZUS itp.			
O/ pozostałe rezerwy i zobowiązania			
PASYWA RAZEM:			

5.2. Rachunek zysków i strat

Rachunek ten dostarcza informacji, jak dochodowe jest przedsiębiorstwo. Należy przedstawić rzetelne dane

POZYCJA	Rok n ()	Rok n+1 ()	Rok n+2 ()
A/ STAN MAGAZYNU (REMANENT) NA POCZĄTEK OKRESU			
B/ PRZYCHODY (NETTO)			
1. z działalności handlowej			
2. z działalności produkcyjnej			
3. z działalności usługowej			
4. pozostałe przychody (np. środki otrzymane w ramach konkursu)			

C/ PRZYCHODY RAZEM			
D/ KOSZTY (netto)			
1 zakup towarów			
2 zakup materiałów i surowców			
3 wynagrodzenie pracowników			
4 narzuty na wynagrodzenia (ZUS pracodawcy) 19% od poz.nr 3			
5 czynsz			
6 transport			
7 energia, co, gaz, woda			
8 usługi obce			
9 podatki lokalne			
10 reklama			
11 ubezpieczenia rzeczowe			
12 koszty administracyjne i telekomunikacyjne			
13 leasing			
14 inne koszty			
15 odsetki od kredytów			
16 amortyzacja			
E/ KOSZTY RAZEM			
F/ STAN MAGAZYNU (REMANENT) NA KONIEC OKRESU (POZ. „F” W UPROSZCZONYM BILANSIE)			
G/ RÓŻNICA REMANENTOWA (A-F)			
H/ ZUS WŁAŚCICIELA (DOT. WSZYSTKICH Z WYJĄTKIEM SP. Z O. O. I S.A.)			
I/ ZYSK BRUTTO (C-E-G-H)			
J/ PODATEK DOCHODOWY (% X ZYSK BRUTTO)			
K/ ZYSK NETTO (I-J)			

6. OŚWIADCZENIE

Oświadczam, że wszystkie informacje przedstawione w niniejszym dokumencie są prawdziwe oraz przygotowane w oparciu o najpełniejszą wiedzę dotyczącą przedsiębiorstwa, perspektyw i możliwości jego rozwoju.

Podpis:

Imię i nazwisko

Data, Miejscowość