***JAK NAPISAĆ BIZNES PLAN ?***

Biznes Plan stanowić będzie jeden z elementów podlegających ocenie przy rozpatrywaniu wniosku o pożyczkę. Im bardziej przemyślane i zaplanowane przedsięwzięcie, tym większe są szanse jego powodzenia. Biznes plan powinien zawierać niżej opisane elementy:

**OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA (na czym będzie polegać działalność gospodarcza, co będzie wytwarzane/ sprzedawane/ oferowane/rodzaj usług, docelowa grupa odbiorców/klientów/dostawców, forma sprzedaży, zasięg, konkurencja, główne założenia, sezonowość) ORAZ CEL POŻYCZKI**

1. Możliwości zbytu:
	* Kim będą Twoi potencjalni klienci? Do kogo adresujesz swoją ofertę rynkową?
	* Jak duży jest rynek na Twoje produkty/usługi? Jakie są tendencje rozwoju tego rynku, jak wygląda jego ewolucja?
	* Co wyróżni Twój produkt / usługę od innych, dostępność substytutów (jakie, cena, w jakim stopniu zaspokajają potrzeby klienta, dostępność na rynku)
	* Dlaczego odbiorcy będą chcieli skorzystać z produktów (usług) firmy

1. Konkurencja:
	* Kim są konkurenci, jakie są ich mocne i słabe strony (ich liczbę, wielkość, obszar działania, oferowane produkty)? Jakie mają udziały w rynku?
	* Jakie cele rynkowe i marketingowe sobie stawiasz? (np.: jaki udział w rynku zamierzasz osiągnąć?
	* Czym wyróżniać się będzie Twój produkt/usługa
	* Jak zamierzasz ustalać ceny na swoje produkty/usługi?
	* Na czym polega unikatowość Twojej propozycji?
	* Jaka jest możliwość pojawienia się nowych konkurentów (łatwość wejścia na rynek)

1. Planowana działalność:
	* Jaką działalność gospodarczą zamierzasz prowadzić?
	* Jakie produkty i/lub usługi chcesz sprzedawać?
	* W czym upatrujesz szanse powodzenia planowanego przedsięwzięcia?
	* Jakie są możliwości rozwoju firmy i branży, w której działasz? - Opis procesu wytwarzania produktu/świadczenia usługi - Kto będzie Twoim dostawcą/odbiorcą?
	* Czy przeprowadzane było badanie rynku?
	* Czy wprowadzenie produktu (usługi) wymaga pozwoleń, patentów, licencji?
	* Jaki jest czas wdrożenia produktu (usługi), czy produkt ma charakter okresowy, od jakich czynników zależy?
2. Marketing:
	* W jaki sposób chcesz dotrzeć ze swoimi produktami/usługami do konsumentów? Kanały dystrybucji.
	* W jaki sposób chcesz prowadzić promocję swoich produktów? - Jakie planujesz ponieść koszty promocji?
3. Doświadczenie, wykształcenie i kwalifikacje - jego zbieżność z planowanym przedsięwzięciem.
4. Warunki organizacyjno – techniczne do realizacji zamierzonego przedsięwzięcia; nakłady, źródła finansowania; wkład własny itp.

**OPIS PRZEWIDYWANYCH EFEKTÓW EKONOMICZNYCH PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI**

**GOSPODARCZEJ - PLANOWANE PRZYCHODY I KOSZTY**

**Wydatki/koszty**

* + Planowane wydatki inwestycyjne;
	+ Planowane koszty prowadzenia działalności (w tym np. koszty usług świadczonych na rzecz wnioskodawcy, podatki, składki na ubezpieczenie, koszty serwisowania – jeśli występują); - Koszty zmienne – koszty produkcyjne;
	+ Planowane wydatki są niezbędne dla uruchomienia działalności gospodarczej;
	+ Źródła szacunków w wyliczeniu planowanych wydatków;

**Przychody**

* + Wielkość sprzedaży
	+ Planowane przychody z działalności operacyjnej
	+ Ceny lub inne cechy produktów/usług są konkurencyjne w stosunku do konkurentów, - Czy założony poziom przychodów nie budzi wątpliwości co do możliwości osiągnięcia
	+ Kiedy nastąpi moment, w którym poniesione koszty zrównają się z dochodami ?

Jaki poziom sprzedaży jest niezbędny, aby osiągnąć założony zysk