***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 planowana inwestycja, co będzie wytwarzane/ sprzedawane/ oferowane/rodzaj usług, docelowa grupa odbiorców/klientów/dostawców, forma sprzedaży, zasięg, konkurencja, główne założenia, sezonowość) ORAZ CEL POŻYCZKI B+R**

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 badawczo-rozwojową zamierzasz prowadzić?
	* Czy planujesz rozszerzyć już prowadzona działalność badawczo-rozwojową?
	* Jakie produkty i/lub usługi chcesz wytwarzać i czy planujesz ich komercjalizację i sprzedaż?
	* Czy dotyczą elementów działań:

**Badania Przemysłowe** takie jak:

-opracowanie nowych twierdzeń i algorytmów w zakresie informatyki teoretycznej

-badania stanu technik i tworzenia benchmarków

-przeprowadzenie badań analitycznych i laboratoryjnych mających na celu potwierdzenie przewidywań badań naukowych wybranych elementów technologii

-modelowanie w laboratorium czyli odwzorowanie docelowego systemu w warunkach laboratoryjnych

-opracowanie możliwych koncepcji rozwiązań

badania materiałowe

**Prace Rozwojowe** takie jak:

-opracowanie prototypów

-produkowane partii testowych w celu dalszych badań

-tworzenie projektów, rysunków planów prototypów (produktów gotowych)

-prowadzimy prace nad zwiększeniem skali „skale up”

-testowanie technologii w warunkach operacyjnych

-wykonujemy próby funkcjonalne systemu

-wykonujemy tzw „gorący rozruch” (uruchomienie instalacji docelowej z jego optymalizacją)

* + 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) wymagają pozwoleń, patentów, licencji? (możliwość finansowania ich z pożyczki)
	+ Jaki jest czas wdrożenia produktu (usługi), czy produkt ma charakter okresowy, od jakich czynników zależy?
1. 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?
2. Doświadczenie, wykształcenie i kwalifikacje w działalności badawczo-rozwojowej - jego zbieżność z planowanym przedsięwzięciem (ewentualna możliwość zatrudnienia personelu B+R).
3. 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.