

Wskazówki dotyczące wypełnienia pkt. 2.2 oraz 2.3 wniosku na podjęcie działalności gospodarczej.

Niniejsze opracowanie ma charakter pomocniczy i sporządzone zostało w celu ułatwienia Wnioskodawcom przygotowania opisu planowanego przedsięwzięcia oraz uzasadnienia przedstawionych we wniosku założeń biznesowych. Wnioskodawca wypełniając pkt. 2.2 oraz 2.3 wniosku powinien zwrócić uwagę na następujące zagadnienia:

- 1) Kwalifikacje osób prowadzących firmę mające wpływ na pozycję przyszłego przedsiębiorstwa (wykształcenie, kursy, szkolenia, doświadczenie zawodowe).
- 2) Rodzaj działalności oraz jej charakterystyka. Co będzie oferowane? Stan przygotowań do realizacji przedsięwzięcia, posiadane zasoby (pomieszczenia, zasoby techniczne, zaplecze materiałowe etc.). Czy posiadane zasoby oraz zasoby planowane do zakupu w ramach pożyczki umożliwią prowadzenie działalności? Czy przeprowadzono rozeznanie wśród dostawców i odbiorców (np. wstępne porozumienia). Czy wnioskodawca będzie uzależniony od nielicznych dostawców/odbiorców? Czy działalność wymaga uzyskania zezwoleń, koncesji, certyfikatów?
- 3) Opis produktu/usługi. Zalety produktów/usług w stosunku do tych, które funkcjonują na rynku, cechy wyróżniające i przewagi konkurencyjne.
- 4) Charakterystyka rynku: opis klientów, oszacowanie liczby odbiorców. Czy produkty usługi będą oferowane na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym, zagranicznym? Jakie są oczekiwania i potrzeby przyszłych klientów? Czy działalność będzie miała charakter sezonowy? Jakie są bariery wejścia na rynek? Czy rynek ma charakter stabilny, rosnący, czy malejący?
- 5) Wskazanie głównych konkurentów na rynku, wskazanie ich mocnych i słabych stron (np. cena, jakość, lokalizacja).
- 6) Opis dystrybucji i promocji. Opis procesu produkcji/ sprzedaży /świadczenia usług. Metody dystrybucji. Formy promocji i reklamy.
- 7) Uzasadnienie poziomu przychodów, opis polityki cenowej mającej wpływ na wielkość przychodów (w oparciu o analizę kosztów stałych i zmiennych, marżę próg rentowności). Prognoza przychodów/ kosztów w kolejnych dwóch latach. Wskazanie poziomu cen dla produktów/ usług, uzasadnienie poziomu cen. Charakterystyka wszystkich kosztów stałych i zmiennych prowadzenia działalności (np. amortyzacja, materiały, surowce, energia, wynagrodzenia i pochodne, zakup usług – telefon, Internet, wynajem, koszty finansowe np. odsetki, podatki, zakupy inwestycyjne).