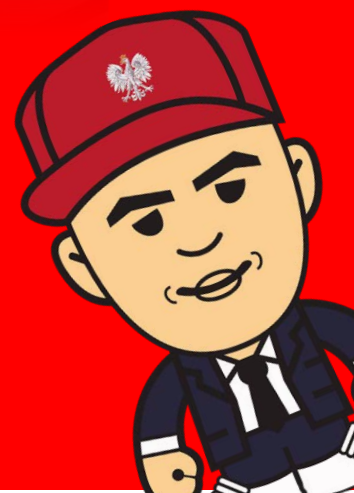


Rok 2024 | Marcin Bieńkowski



Jak poprawnie napisać

Biznesplan dla potrzeb uzyskania dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej w Powiatowym Urzędzie Pracy.



Jak poprawnie napisać biznesplan dla potrzeb uzyskania dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej w Powiatowym Urzędzie Pracy.

Spis treści

I.	WSTĘP CZYLI KILKA SŁÓW OD AUTORA	2
II.	WSKAZÓWKI WSTĘPNE DO PRACY NAD BIZNESPLANEM.....	2
III.	JAKIE WARUNKI MUSZĘ SPEŁNIAĆ, ABY MÓC UBIEGAĆ SIĘ O DOTACJE?	2
IV.	NA JAKĄ FIRMĘ NIE DOSTANE DOTACJI?.....	3
V.	ROZPOCZYNAAMY PISANIE WNIOSKU.....	3
VI.	TABELKA DOTYCZĄCA KALKULACJI WYDATKÓW ZWIĄZANYCH Z PODJĘCIEM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ORAZ ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA.	5
VII.	SZCZEGÓŁOWA SPECYFIKACJA WYDATKÓW DO PONIESIENIA W RAMACH DOFINANSOWANIA.....	6
VIII.	PROPONOWANA FORMA ZABEZPIECZENIA ZWROTU DOFINANSOWANIA DO PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ.....	7
IX.	INFORMACJE NA TEMAT LOKALU/SIEDZIBY.....	9
X.	OPIS PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ.....	10
XI.	UPRAWNIENIA ZAWODOWE, LICENCJE, KONCESJE, POZWOLENIA, CERTYFIKATY WNIOSKODAWCY.....	12
XII.	SPOSÓB DYSTRYBUCJI PLANOWANYCH USŁUG, PRODUKCJI LUB HANDLU.....	12
XIII.	CZY BĘDĄ ZATRUDNIENI PRACOWNICY?	13
XIV.	LOKALIZACJA	13
XV.	POZWOLENIA NIEZBĘDNE DO URUCHOMIENIA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA:	13
XVI.	KTO BĘDZIE ODBIORCĄ PRODUKTÓW/USŁUG?(NALEŻY DOKŁADNIE OPISAĆ ODBIORCÓW).....	14
XVII.	JAKI BĘDZIE OBSZAR/ZASIĘG DZIAŁANIA?	15
XVIII.	CZY NA PLANOWANYM TERENIE DZIAŁANIA WYSTĘPUJE REALNE ZAPOTRZEBOWANIE NA PROPONOWANE PRODUKTY/USŁUGI? (NALEŻY SZCZEGÓŁOWO UZASADNIĆ).....	15
XIX.	JAKIE JEST GŁÓWNE RYZYKO ZWIĄZANE Z PLANOWANĄ DZIAŁALNOŚCIĄ?).....	16
XX.	POLITYKA CENOWA (NALEŻY WPISAĆ WIELKOŚĆ PLANOWANEGO POZIOMU CEN GŁÓWNYCH PRODUKTÓW/USŁUG ORAZ UZASADNIĆ REALNOŚĆ PODANYCH WIELKOŚCI CEN).....	16
XXI.	PRZEWIDYWANA KONKURENCJA (NALEŻY WSKAZAĆ I OPISAĆ GŁÓWNYCH KONKURENTÓW, PODAJĄC ICH ADRESY I NAZWY).....	17
XXII.	OCENA WŁASNEJ KONKURENCYJNOŚCI (NALEŻY OPISAĆ SZCZEGÓŁOWO W JAKIM ZAKRESIE PRZEWIDUJEMY PRZEWAGĘ NAD KONKURENCJĄ)	17
XXIII.	JAKIE PRZEWIDUJE PAN/PANI FORMY PROMOCJI? (NALEŻY WSKAZAĆ I OPISAĆ NA CZYM BĘDĄ POLEGAŁY GŁÓWNE FORMY PROMOCJI)	18
XXXII.	PODSUMOWANIE I WSKAZÓWKI NA KONIEC	19

I. Wstęp czyli kilka słów od autora

Na wstępie chciałbym podziękować za zaufanie którym obdarzyłeś mnie kupując tą książkę. Nie wiem co tobą kierowało – czy chęć samodzielnego zdobycia dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej, rozwój osobisty czy chęć wsparcia mojej osoby – bez względu na to jaki był tego powód – tak po ludzku – dziękuję Ci. Książka która masz przed sobą to efekt – mojej 8 letniej pracy i doświadczenia w branży dotacyjnej. Jest to moja pierwsza książka, a zarazem nie ostatnia. Mam nadzieję, że treść w niej zawarta spełni Twoje oczekiwania i będzie pomocna podczas Twojej drogi na szczyt kariery zawodowej jako właściciel firmy – czy to nie brzmi dumnie?

Korzystając z chwili skupienia Twojej uwagi chciał bym podziękować: Bogu za nieustające wsparcie i miłość. Żonie Ewie za wiarę we mnie i cierpliwość do wszystkich moich pomysłów – zdaje sobie sprawę że bycie żoną takiego człowieka jak ja to szereg wyzwań i niekończące się pasmo niespodzianek. Dziękuję moim dzieciom (Marcinowi Juniorowi, oraz Amelii) za to że każdego dnia przynosicie chlubę nazwisku naszemu. Dziękuję rodzicom za wsparcie w najtrudniejszych chwilach mojego życia, za pomysł na moje wychowanie, za zasady wpojone w trakcie dorastania, za inwestycję jaką poczyniliście w mój rozwój i edukację. Dziękuję teściom za cudowną żonę i niekończące się wsparcie. Wszyscy jesteście darem, który doceniam i z wdzięcznością przyjmuje licząc na to, że będę mógł Wam się wszystkim odwdziżyć za dobro którym mnie obdarzyliście.

Kilka słów otuchy dla początkującego przedsiębiorcy w Polsce. W momencie w którym dokonasz wpisu do CEIDG [Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej] rozpocznie się Twoja przygoda z przedsiębiorczością. Nie daj sobie wmówić, że to będzie dzień, którego pożałujesz – wręcz przeciwnie będzie to dzień który zapamiętasz do końca życia. Będą Cię straszyć [urzędnicy i znajomi], że „teraz to dopiero się zaczną problemy...”. Nic bardziej mylnego – właśnie wkroczyłeś na ścieżkę, która Cię wiedzie do niezależności finansowej, życiowej i do spełnienia swoich własnych marzeń [tak własnych marzeń, nie cudzych]. W końcu zaczynasz pracować na siebie, bądź gotów na to, że innym się to może nie spodobać. Niech to nie będzie w żadnym wypadku przeszkodą dla Ciebie, wręcz niech to będzie zapowiedzianym kamieniem, którego po prostu masz przeskoczyć, albo w razie potrzeby – wysadzić w powietrze.

Książkę tą dedykuję wszystkim młodym ludziom, którzy czują, że ich czas jeszcze nie nadszedł. Którzy zbroją się fizycznie, psychicznie i edukacyjne na najgorsze dni swojego życia. Na dni które zawsze zmienią ten świat... bo ten świat jest w Waszych rękach – w rękach ludzi młodych i przedsiębiorczych.

II. Wskazówki wstępne do pracy nad biznesplanem

Za każdym, gdy proszę mojego klienta o przygotowanie materiałów do napisania biznesplanu to wymieniam m.in.:

- ❖ CV – i nie chodzi tutaj o sam dokument, a raczej dane w nim zawarte. Dane osobowe, wykształcenie, historia zatrudnienia, wszystkie Twoje certyfikaty które uzyskałeś.
- ❖ Lista szczegółowych zakupów jakich chcesz dokonać z tytułu dotacji wraz z cenami jednostkowymi
- ❖ Pomysł na biznes. Zakres usług. Zakres cen usług jeśli takowy istnieje już.

Powyżej wskazałem najważniejszy zakres jaki będziesz potrzebował. Cała reszta informacji o Twojej branży jest w internecie i śmiało będziesz mógł wykorzystać ten bezkres danych statystycznych i informacji o konkurencji by użyć go wraz z przypisem w swoim biznesplanie.

Dobrego biznesplanu nie da się napisać w jeden dzień. Nie da się tego zrobić nawet w dzień i noc 😊 wielokrotnie testowałem swój potencjał twórczy pod presją czasu. Niestety błędy w takich wersjach są nieuniknione. **Dlatego załóż sobie co najmniej 7 dni na planowanie, pisanie i korektę.**

Warto dodać, że w tej książce skupiamy się na pozyskaniu dotacji z Powiatowego Urzędu Pracy [skrót PUP], który ma w zwyczaju i obowiązku poinformować odpowiednio wcześniej o naborze który zazwyczaj trwa od 3 do 5 dni. W związku z tym masz szansę się odpowiednio przygotować do niego. Zacznij od wykonania telefonu do swojego PUP [w internecie sprawdzisz który PUP obsługują Twoje miasto lub wieś] i dowiedzenia się jakie są planowane terminy naboru. **KONIECZNIE** poproś o wskazówki gdzie znajdziesz aktualny wzór wniosku.

III. Jakie warunki muszę spełniać, aby móc ubiegać się o dotacje?

- musisz być zarejestrowany jako osoba bezrobotna przez okres co najmniej 30dni w Powiatowym Urzędzie Pracy.

- musisz mieć 18 lat


IV. Na jaką firmę nie dostane dotacji?


Nie uda Ci się uzyskać dotacji na firmę:


- rolniczą [hodowla roślin i zwierząt]
- przewozowo-transportową: taxówki, kurierzy, przewozy osobowe typu bus itp.
- na firmę, którą już kiedyś prowadziłeś. Jeśli np. miałeś firmę elektryczną i zamknąłeś ją 10 lat temu – to nie dostaniesz dotacji na firmę elektryczną, gdyż PUP podważy Twoje umiejętności w danej branży mówiąc: „ten pomysł nie wypalił, nie dofinansujemy go”.
- na firmę / branżę co do której nie masz pojęcia / nie masz w niej doświadczenia. Czyli jeśli ja posiadam wykształcenie logistyczne i dodatkowo pracowałem ponad 10 lat w IT i szkoleniach.... a zachciało by mi się otworzyć warsztat samochodowy – to niestety brakuje tutaj wspólnego mianownika między moją wiedzą i wykształceniem, a planowaną działalnością. Zazwyczaj jest wymagane co najmniej pół roku zatrudnienia w danej branży, aby PUP uznało, że masz wystarczające kompetencje, aby próbować swoich sił w tej właśnie branży.

V. Rozpoczynamy pisanie wniosku.

Zacznijmy uzupełniać nasz wniosek. Zgodnie z tym co wspomniałem wcześniej wersje wniosków między PUP mogą się nieznacznie różnić. Na samym początku zostaniesz poproszony o podanie kilku podstawowych informacji o sobie. Jedno z pierwszych zapytań będzie dotyczyło Twojego statusu na rynku pracy [rysunek 1]

 Fundusze Europejskie dla Lubelskiego

 Dofinansowane przez Unię Europejską

 lubelskie Smakuj życie!

Chełm, dnia18.04.2024r....

**Starosta Chełmski
za pośrednictwem
Powiatowego Urzędu Pracy
w Chełmie
Pl. Niepodległości 1
22-100 Chełm**

WNIOSEK

w sprawie dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej przez:

- **bezrobotnego,**
- **opiekuna¹,**
- **absolwenta centrum integracji społecznej,**
- **absolwenta kluby integracji społecznej***

Podstawa prawna:
Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy
Rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2017r. w sprawie dokonywania z Funduszu Pracy refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy oraz przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej

WAŻNE!
*Wnioski należy wypełniać komputerowo – w 2 egzemplarzach (po jednym dla Wnioskodawcy i PUP w Chełmie). Złożone wnioski nie podlegają zwrotowi.
Wnioski niekompletne i nieprawidłowo sporządzone – nie będą rozpatrywane.
Złożenie wniosku nie zwalnia z obowiązku stawiania się na obowiązkowe wizyty w Powiatowym Urzędzie Pracy w Chełmie w wyznaczonych terminach.
Przed wypełnieniem wniosku należy zapoznać się z Zasadami przyznawania jednorazowo bezrobotnemu lub absolwentowi CIS lub absolwentowi KIS lub opiekunowi środków z Europejskiego Funduszu Społecznego Plus na podjęcie działalności gospodarczej**.*

PUP w Chełmie nie udziela konsultacji w sprawie uzupełniania wniosku.

1. Imię i nazwisko

2. Adres miejsca zamieszkania

• adres korespondencyjny / jeżeli jest inny niż adres zamieszkania/|.....

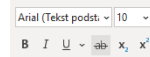
.....

¹niewłaścicielce skreślić
**Zasady przyznawania jednorazowo bezrobotnemu lub absolwentowi CIS lub absolwentowi KIS lub opiekunowi środków z Europejskiego Funduszu Społecznego Plus na podjęcie działalności gospodarczej są dostępne w PUP

RYSUNEK NR 1

Na Rysunku nr 1 zazaczyłem na czerwono elementy które podlegają edycji. Pozostawiłem status „bezrobotnego” gdyż taki nas dotyczy i tego właśnie będzie dotyczył biznesplan. Cała reszta została

przekreślona. Użyłem do tego funkcji dostępnej w programie word. Wklejam odpowiedź która nakieruje Cię na opcje przekreślania tekstu.



Rozpoczynamy od pkt 1 czyli „Imię i nazwisko” oraz „adres miejsca zamieszkania”. Ważne jest tutaj, aby się zastanowić jaki adres wpisujemy. Po pierwsze musi się zgadzać z adresem, który podaliśmy przy rejestracji jako osoby bezrobotne w PUP. Po drugie to na ten adres przyjdzie nam korespondencja związana z naszą dotacją, a dla przykładu w PUP Chełm standardem jest kontaktowanie się właśnie drogą pocztową. Telefon praktycznie w tej sprawie nie jest używany.

3. Numer telefonu, e-mail

4. Numer PESEL

5. Czy prowadził/a Pan/Pani działalność gospodarczą /tak - nie*/. Jeżeli tak, to jakiego rodzaju i kiedy?
.....

6. Czy po zarejestrowaniu działalności gospodarczej będzie Pan/Pani /podlegał/a/ ubezpieczeniu społecznemu:
a) w ZUS*
b) w KRUS*

7. Czy posiada Pan/Pani orzeczenie o stopniu niepełnosprawności /tak - nie*/.

8. Symbol podklasy rodzaju działalności określony zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności PKD /5 znakowy/ - dostępny na stronie internetowej:
http://www.stat.gov.pl/klasyfikacje/pkd_07/pdf/3_PKD-2007-wyjasnienia.pdf
PKD /symbol i nazwa podklasy/

9. Adres miejsca prowadzenia działalności gospodarczej lub siedziby działalności:
.....

10. Kwota wnioskowanego dofinansowania zł (słownie).....
Należy wskazać kwotę w zaokrągleniu do pełnych złotych

*niewłaściwe skreślić

RYSUNEK NR 2

Kolejna strona przedstawiona została na rysunku nr 2. W pkt 3 i 4 odpowiedzi wydają się być proste i zrozumiałe. Podajemy telefon, email i swój nr pesel.

W pkt nr 5 na początek przekreślamy nieprawidłowa odpowiedź dot. „tak” lub „nie”. Jeśli prowadziłeś już działalność gospodarczą to powinieneś wpisać jakiego rodzaju (chodzi tutaj o kod PKD Twojej zamkniętej firmy. Możesz go odnaleźć poprzez wyszukiwarkę firm na stronie www.firma.gov.pl – przejdź do zakładki „baza przedsiębiorców” i wprowadź swój NIP. Na tej podstawie uzyskasz informacje o swojej wykreślonej firmie) Także podajemy kod PKD z opisem + datę otwarcia i zamknięcia firmy.

W pkt nr 6 wskazujemy na sposób ubezpieczenia po otwarciu nowej firmy. Zdecydowanie powinniśmy wskazać ZUS. Czyli słowo KRUS – przekreślamy.

W pkt nr 7 przekreślamy niepasująca odpowiedź „tak” lub „nie”. Od razu pozwolę sobie odpowiedź na nasuwające się pytanie: nie osoba z niepełnosprawnością nie ma żadnych dodatkowych punktów podczas oceny biznesplanu.

W pkt nr 8 powinniśmy wskazać nr kodu PKD dla NOWEJ FIRMY która planujemy otworzyć. Warto skorzystać ze strony <https://www.biznes.gov.pl/pl/tabela-pkd> . To tutaj mamy wyszukiwarkę

kodów PKD która pomoże nam dobrać kod pod daną branżę. Dla przykładu firma elektryczna będzie miała kod: 43.21.Z - Wykonywanie instalacji elektrycznych. W takiej właśnie formie powinniśmy go podać.

W pkt 9 wskazujemy adres prowadzenia działalności gospodarczej lub siedziby firmy. Tutaj jest to ważne o tyle, że PUP będzie nam weryfikował ww. adres pod kątem możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. To znaczy – przeznaczenie lokalu – czy jest użytkowe czy mieszkalne. Wiadomo – jeśli jest do celów mieszkalnych, a planujemy tam otworzyć np. salon kosmetyczny - to takie coś nie przejdzie. Zupełnie inaczej sprawy się mają z tzw. siedzibą firmy. Dla przykładu firma elektryczna, budowlana itp. które pracują w terenie i nie przyjmują klientów w firmie – mogą zarejestrować siedzibę w swoim mieszkaniu i wtedy nikt nie sprawdza przeznaczenia lokalu.

W pkt 10 wpisujemy kwotę wnioskowanej kwoty o dotację. Na dzień 01.06.2024r. w miejscowości Chełm jest to kwota 35 000 zł. Wpisujemy ją również słownie. Warto dokładnie sprawdzić w ogłoszeniu o naborze w swoim lokalnym PUP o jaką kwotę aktualnie można się starać.

VI. Tabelka dotycząca kalkulacji wydatków związanych z podjęciem działalności gospodarczej oraz źródła ich finansowania.

11. Kalkulacja kosztów związanych z podjęciem działalności gospodarczej oraz źródła ich finansowania:

Lp.	Rodzaj wydatków	Przewidywana wysokość wydatków	Źródło finansowania (środki własne/dotacja)	Uzasadnienie zakupu
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
Ogółem Należy wskazać kwotę w zaokrągleniu do pełnych złotych				

RYSUNEK NR 3

Kolejna strona powinna zawierać tabelkę dotyczącą planowanych zakupów, oraz ew. kosztów które planujesz ponieść w ramach własnych środków (warto zwrócić uwagę, że wkład własny finansowy oraz niefinansowy nie jest wymagany). Rysunek nr 3 przedstawia tabelkę z kalkulacją kosztów związanych z podjęciem działalności gospodarczej oraz źródła ich finansowania. Jak sama nazwa wskazuje mamy tutaj do wyszczególnienia wszystkie wydatki czyli dotacyjne + środków własnych. Warto wpisać z 2-3 pozycje z własnych kosztów które poniesiemy. Może to być zakup wiertarki/laptopa bądź innego przydatnego narzędzia dla naszej firmy.

Rysunek nr 4 przedstawia ta samą tabelkę co w rysunku nr 3 ale już uzupełnioną przykładowymi zakupami dla branży barberskiej.

Pamiętaj!

Podczas planowania zakupów oraz zbierania ofert nie warto bazować na serwisach typu allegro, olx itp. Ceny ww. serwisach bywają zmienne, tak jak dostępność samego towaru. Najkorzystniej jest zebrać ofertę od lokalnej hurtowni, bądź sklepu który będzie w stanie zapewnić co najmniej 80% naszego zapotrzebowania na sprzęt. Wtedy, gdy wrócimy do takiego sklepu po 2 miesiącach – nadal możemy uzyskać podobne (bądź takie same) ceny, oraz dostępność towaru. Warto wynegocjować gratyzy które nie będą uwzględnione na fakturze zakupowej.

Pamiętaj!

Kupując produkty używane, ich wartość musi zaczynać się co najmniej od 1 000 zł, w przeciwnym przypadku zostaną odrzucone przez PUP.

Pamiętaj!

Kupując produkty używane, będziesz musiał skorzystać z wyceny rzeczoznawcy.

10. Kalkulacja kosztów związanych z podjęciem działalności gospodarczej oraz źródła ich finansowania:

Lp.	Rodzaj wydatków	Przewidywana wysokość wydatków	Źródło finansowania (środki własne/dotacja)	Uzasadnienie zakupu
1.	Konsoleta Fryzjerska do Barbershop Vintage Mla z umywalką	6 211zł	Dotacja	Jest nie zbędna do świadczenia usług Barbersko Fryzjerskich
2.	Fotel Fryzjerski męski Barber King	5476.67zł	Dotacja	Zapewnia komfort wypoczynku dla Klienta oraz dzięki swojej ergonomii zapewnia wygodny dostęp do włosów dzięki czemu Fryzjer/Barber ma ułatwioną pracę
3.	Podgrzewacz do ręczników ze sterylizatorem UV-C16 L czarny	387.50zł	Dotacja	Nie zbędny element do masażu spa
4.	Pen RAZOR by Magia-narzędzie do Hair Tattoo Konturowania	307.50zł	Dotacja	Narzędzie do modelowania fryzury
5.	Ostrza do p81 RAZORA – 20 szt.	24.60zł	Dotacja	Element do narzędzia modelowania fryzury
6.	Szawstka /Brzytwa na zyletki Mr. Mustache	79zł	Dotacja	Niezbędny element do modelowania fryzur lub zarostu
7.	Sibel Barbury s ręczniki fryzjerskie kosmetyczne BL (6szt)	76zł	Dotacja	Nie zbędny element do masażu spa
8.	Lusterko fryzjerskie podwójne składane	44.08zł	Dotacja	Pomaga w dokładnym modelowaniu włosów jak i zarostu oraz dostrzeżeniu ewentualnych niedoskonałości
9.	Mata barberska duża	53.10zł	Dotacja	Służy do odkładania narzędzi które w danej chwili nie są potrzebne lub zaraz będą miały działanie antyposiłzowe
10.	Zestaw 4x Immortal Blades Care spray do maszynek 8w1 400ml	109zł	Dotacja	Preparat który chłodzi, pozabawia zapachu, nawilża, czyści, odrdzewia i zapewnia maszynce efekt higieniczny a dodatkowo zawiera witaminę E
11.	Fartuch barberski BB-02	152.10zł	Dotacja	obowiązkowy element każdego fryzjera barbera który ceni sobie styl i funkcjonalność
12.	Koźmierzyki Fryzjerskie + Podajnik 5 rolek 500szt Kryza TSF	49zł	Dotacja	Niezbędny element w każdym salonie fryzjerskim podczas strzyżenia.
13.	Koźmierzyki Fryzjerskie 5 rolek 500 szt Kryza TSF	24.99zł	Dotacja	Niezbędny element w każdym salonie fryzjerskim podczas strzyżenia
14.	Ręczniki Włókninowe 40x70-500szt	179.95zł	Dotacja	Nie zbędny element do masażu spa
15.	Tradycyjny zestaw do golenia pędzel z włosia borsuka + miseczka	159zł	Dotacja	Niezbędny element do golenia oraz modelowania zarostu

RYSUNEK NR 4

VII. Szczegółowa specyfikacja wydatków do poniesienia w ramach dofinansowania

Kolejna tabelka jest tym razem przeznaczona na wskazanie TYLKO zakupów które poniesiemy w ramach dotacji. Już na samej górze widnieje informacja następującej treści:

„**UWAGA:**

Reklama – w kwocie nie wyższej niż 3.000,00 zł

Koszty pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związane z podjęciem tej działalności gospodarczej – w kwocie nie wyższej niż 500,00 zł

Zakup samochodu w kwocie nie większej niż 50% jego wartości – nie więcej niż 10.000,00 zł”

Dość jasno określa zakres kwotowy które możemy przeznaczyć na daną kategorię. Warto wspomnieć, że „reklama” to również budowa strony www, wszystkie ulotki, wizytówki i projekty

graficzne na które chcemy przeznaczyć środki. Warto to jednak napisać – przepisujemy zakupy dotacyjne z tabelki z rysunku nr 3 i 4 do tabelki z rysunku nr 5

Pamiętaj!

Nie dostaniesz dotacji na auto, jeśli posiadasz zarejestrowany samochód na siebie, lub jesteś jego współwłaścicielem

Pamiętaj!

Przeznaczając kwotę 10 000zł z dotacji na zakup auta, musisz dołożyć 50% czyli drugie 10 000zł wkładu własnego. Wkład własny dotyczy tylko auta.

Pamiętaj!

Nie kupisz auto z dotacji, jeśli nie masz prawo jazdy. Analogicznie – nie kupisz wózka widłowego z dotacji, jeśli nie masz uprawnień na wózek widłowy. Nie kupisz rusztowania, jeśli nie masz uprawnień na rusztowania itd.

Lp.	Wyszczególnienie wydatków	Przewidywana wysokość wydatków w PLN	Zaznaczyć pozycje używane symbolem "X"	Przewidywane miejsce zakupu /podać nazwę i adres/ <u>tylko w przypadku pozycji używanych</u>
1.	Konsoleta Fryzjerska do <u>Barbershop Vintage</u> Milla z umywalką	6 211zł		Nie dotyczy
2.	Fotel Fryzjerski męski Barber King	5476,67zł		Nie dotyczy
3.	Podgrzewacz do ręczników ze sterylizatorem UV-C16 L czarny	387,50zł		Nie dotyczy
4.	Pen RAZOR by Magia-narzędzie do <u>Hair Tattoo</u> Konturowania	307,50zł		Nie dotyczy
5.	Ostrza do <u>pan</u> RAZORA – 20 szt.	24,60zł		Nie dotyczy
6.	Szawetka/Brzytwa na zyletki <u>Mr. Mustache</u>	79zł		Nie dotyczy
7.	<u>Sibel Barburs</u> ręczniki fryzjerskie kosmetyczne BL (6szt)	76zł		Nie dotyczy
8.	Lusterko fryzjerskie podwójne składane	44,08zł		Nie dotyczy
9.	Mata <u>barberska</u> duża	53,10zł		Nie dotyczy
10.	Zestaw 4x <u>Immortal Blades Care</u> spray do maszynek 8w1 400ml	109zł		Nie dotyczy
11.	Fartuch <u>barberski</u> BB-02	152,10zł		Nie dotyczy
12.	Kołnierzyki Fryzjerskie + Podajnik 5 rolek 500szt Kryza TSF	49zł		Nie dotyczy
13.	Kołnierzyki Fryzjerskie 5 rolek 500 <u>szt</u> Kryza TSF	24,99zł		Nie dotyczy

RYСУNEK NR 5

VIII. Proponowana forma zabezpieczenia zwrotu dofinansowania do podjęcia działalności gospodarczej.

W kolejnym punkcie/zapytaniu jest prośba o wybór formy zabezpieczenia. Postaram się je po krótko przedstawić i opisać, oraz wyjaśnić czym tak naprawdę są.

12. **Proponowana forma zabezpieczenia** zwrotu dofinansowania do podjęcia działalności gospodarczej (właściwie zaznaczyć znakiem x) :

poręczenie, weksel z poręczeniem wekslowym /aval/ - zabezpieczenie to wymaga określenie poręczyciela zgodnie z Zasadami przyznawania środków oraz dołączenia oświadczenia poręczyciela stanowiącego załącznik Nr 4 do wniosku

gwarancja bankowa

zastaw na prawach lub rzeczach / proszę wpisać nazwę rzeczy ruchomej ,która będzie przedmiotem zastawu /

.....

blokada środków zgromadzonych na rachunku bankowym

akt notarialny o poddaniu się egzekucji przez dłużnika

12.06.2023r.....
Data i czytelny podpis wnioskodawcy

RYSUNEK NR 6

Celem zabezpieczenia jest jak sama nazwa wskazuje zabezpieczenie PUP przed niedotrzymaniem warunków umowy przez Ciebie czyli beneficjenta dotacji. Złamać umowę możesz na kilka sposobów np. brak zakupu zadeklarowanych rzecz/przedmiotów z biznesplanu. Zamknięcie działalności gospodarczej przed upływem roku.

Przejdźmy jednak to możliwych form zabezpieczenia dotacji:

1. Poręczenie, weksel z poręczeniem wekslowym /aval/ - najczęściej wybierana forma zabezpieczenia. Wzór dokumenty jest załączony do wniosku i powinien mieć oznaczenie „załącznik nr 4”. Poniżej zdjęcie poglądowe tegoż właśnie oświadczenia. Warto dodać, że osoba która może zostać Twoim poręczycielem ma określone zarobki. Najłatwiej gdybyś wykonał telefon do swojego PUP i zapytał o wymagania jakie musi spełnić poręczyciel. Zazwyczaj może to być emeryt, osoba na etacie bądź przedsiębiorca który posiada dochód na poziomie wyższym niż najniższa krajowa. Warto jednak zaktualizować wiedze u źródła.

Załącznik Nr 4

OŚWIADCZENIE PORĘCZYCIELA

.....
Imię i Nazwisko

.....
Adres zamieszkania

.....
Numer Pesel (jeżeli został nadany)

.....
Nazwa i numer dokumentu potwierdzającego tożsamość

Ja niżej podpisany/a oświadczam:

1. Nie mam zawartej trwającej umowy w Powiatowym Urzędzie Pracy w Chełmie na podjęcie działalności gospodarczej oraz nie jestem obecnie poręczycielem środków w Powiatowym Urzędzie Pracy w Chełmie.
2. Uzyskuję miesięczny dochód /przebiegły wyliczony z ostatnich trzech miesięcy w wysokości brutto
Słownie:.....
3. Źródłem dochodu jest* /należy wskazać dochód tylko z jednego źródła*:
 Zatrudnienie na czas nieokreślony/ określony** do dnia
w.....
(nazwa i adres zakładu pracy)
 Działalność gospodarcza (ryczałt, karta podatkowa wykluczone)
 Renta przyznana do dnia
 Emerytura
 Gospodarstwo rolne o powierzchnihektarów przeliczeniowych
4. Aktualnie posiadam/ nie posiadam** zobowiązania finansowe w wysokości:
5. Wysokość miesięcznej spłaty zadłużenia łącznie wynosi:

* właściwe zaznaczyć znakiem x
** niewłaściwe skreślić

.....
/Data i czytelny podpis Poręczyciela/

RYSUNEK NR 7

2. Gwarancja bankowa. Czyli mówiąc prostym językiem wykupujemy taką usługę w banku i ją przedstawiamy w PUP. Zazwyczaj mało korzystna opcja, jednak jest to rozwiązanie dla osób które nie są w stanie zorganizować sobie poręczyciela.
3. Zastaw na prawach lub rzeczach. Jak sama nazwa wskazuje możemy zastawić np. samochód. Jednak jego wartość musi wynosić ponad wartość dotacji. Całkiem logiczne.
4. Blokada środków zgromadzonych na koncie bankowym. Czyli teoretycznie założymy, że posiadamy kwotę 35 tys. zł i chcemy, aby na okres roku ta kwota została zablokowana celem zabezpieczenia dotacji.

IX. Informacje na temat lokalu/siedziby

Następna część wniosku będzie dotyczyła informacji o lokalu/siedzibie. Oznaczamy „X” pole wyboru w którym wskażemy czy lokal jest własnościowy czy użyczony, bądź wynajęty. Samo zapytanie wygląda w ten sposób:

- W przypadku lokalu wynajętego:**
- 1/ przedwstępna umowa najmu lokalu/siedziby lub umowa bezpłatnego użyczenia lokalu/siedziby, zawarta co najmniej na rok od dnia rozpoczęcia działalności. W przypadku przyznania środków na podjęcie działalności gospodarczej wymagana będzie umowa najmu lub bezpłatnego użyczenia zawarta na co najmniej w/w okres.
 - 2/ akt własności wynajętego lokalu, zmiana sposobu użytkowania na lokal użytkowy zgodnie z ustawą Prawo budowlane lub plan budowy lokalu z przeznaczeniem na prowadzenie działalności gospodarczej – do wglądu pracownikowi PUP w Chełmie przeprowadzającego wstępną kontrolę lokalu / w/w. dokumenty nie są sprawdzane w przypadku planowanej działalności gospodarczej wykonywanej u klienta i posiadania tylko siedziby firmy np. usługi budowlane/.
- W przypadku lokalu własnego:**
- 1/ akt własności lokalu- do wglądu pracownikowi PUP w Chełmie przeprowadzającemu wstępną kontrolę .
 - 2/ zmiana sposobu użytkowania na lokal użytkowy zgodnie z ustawą Prawo budowlane lub plan budowy lokalu z przeznaczeniem na prowadzenie działalności gospodarczej- do wglądu pracownikowi PUP w Chełmie przeprowadzającemu wstępną kontrolę lokalu /w/w. dokumenty nie są sprawdzane w przypadku planowanej działalności gospodarczej wykonywanej u klienta i posiadania tylko siedziby firmy np. usługi budowlane/.
- Postanowienie właściwej Stacji Sanitarno - Epidemiologicznej w sprawie wyrażenia zgody na rozpoczęcie działalności gospodarczej w danym lokalu /działalność wymagająca w/w zgody/.
- Kserokopia zaświadczenia/e/ o pomocy de minimis tj. w przypadku otrzymania pomocy de minimis w roku, w którym ubiega się bezrobotny o pomoc, oraz w ciągu 2 poprzedzających go lat, albo oświadczenia o wielkości pomocy de minimis otrzymanej w tym okresie .
- Zaświadczenie od lekarza medycyny pracy o braku przeciwwskazań do prowadzenia planowanej działalności gospodarczej /dotyczy osób posiadających orzeczony stopień niepełnosprawności/.

RYSUNEK NR 8

Pamiętaj, żeby zapoznać się z obowiązkami przedsiębiorcy w przypadku otwierania firmy usługowej która będzie wynajmowała lokal [kosmetyczka, fryzjer itp.]. Tutaj najlepiej jeśli właściciel lokalu będzie posiadał postanowienie właściwej Stacji Sanitarno-Epidemiologicznej. Jeśli właściciel lokalu nie posiada takowego postanowienia to istnieje uzasadnione ryzyko, że Tobie również nie uda się go uzyskać, gdyż najprawdopodobniej lokal nie jest przystosowany [kącik sanitarny, wentylacja itp.].

Pamiętaj!

Aby móc zarejestrować firmę pod danym adresem musisz być właścicielem nieruchomości, bądź posiadać umowę najmu/użyczenia lokalu.

Pamiętaj!

Jeżeli Twoja firma nie będzie przyjmować klientów u siebie [np. planujesz otworzyć firmę w branży budowlanej] to dobrym rozwiązaniem będzie podpisanie umowy użyczenia lokalu [jednego pokoju] od rodziców, bądź innych znajomych. Używając lokal nie będą mieli żadnych dodatkowych dochodów, więc później nie mają problemów z Urzędem Skarbowym.

X. Opis planowanej działalności gospodarczej

Kolejny punkt rozpoczyna serie pytań opisowych w których powinniśmy się „rozpisać”. Krótkie i zwięzłe odpowiedzi nie są mile widziane. Nie dotyczy pierwszych trzech zwięzłych informacji.

Przypominam, że zakładając jednoosobową firmę w Polsce jej forma zapisu będzie wyglądała następująco „Nazwa firmy, imię i nazwisko przedsiębiorcy” np. „Image Manager Marcin Bieńkowski”. Możemy zrezygnować z nazwy firmy czyli pierwszego trzonu i nazwą firmy będzie nasze imię i nazwisko.

14. OPIS PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	
Imię i nazwisko osoby zakładającej firmę, nazwa firmy	
Adres miejsca wykonywania działalności lub siedziby	
Telefon	
• Rodzaj planowanej działalności (należy opisać szczegółowy zakres planowanej działalności gospodarczej)	
.....	
.....	
.....	

RYSUNEK NR 9

Adres miejsca wykonywania działalności bądź siedziby omówiliśmy w punkcie IX powyżej. Tutaj ważne aby adres był spójny – czyli raz wybrany nie zmieniamy go, gdyż będzie jeszcze kilka miejsc w których poproszą nas o podanie go.

Telefon – do kontaktu – przy czym mam wrażenie, że ten środek komunikacji jest najmniej wykorzystywany zwłaszcza na początkowym etapie starania się o dotacje.

Rozpoczynam pierwszy punkt opisowy czyli „Rodzaj planowanej działalności (należy opisać szczegółowy zakres planowanej działalności gospodarczej)”. Tutaj powinno się znaleźć informacje o kodzie PKD naszej firmy lub o tym czym będziemy się zajmować. Jakie to będą produkty/usługi + ich opis. Podaje przykładowy tekst jaki mógłby się znaleźć, gdybyśmy pisali o biurze rachunkowym:

„Planowana przeze mnie działalność gospodarcza to mobilne biuro rachunkowe specjalizującego się w świadczeniu usług księgowych. Moja firma będzie oferować kompleksowe rozwiązania z zakresu księgowości dla klientów indywidualnych oraz przedsiębiorstw. Oto szczegółowy zakres planowanych usług:

1. **Księgowość Ogólna:**
 - Prowadzenie pełnej księgowości zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi.
 - Sporządzanie miesięcznych, kwartalnych i rocznych sprawozdań finansowych.
 - Rozliczanie podatków VAT, CIT oraz PIT.
 - Ewidencja środków trwałych i wyposażenia.
2. **Obsługa Kadrowo-Placowa:**
 - Prowadzenie ewidencji pracowników.
 - Sporządzanie list płac i deklaracji ZUS.
 - Rozliczanie wynagrodzeń, podatków i składek ubezpieczeniowych.
3. **Inne:**
 - Indywidualne konsultacje z klientami w sprawach podatkowych i finansowych.
 - Reprezentowanie klientów przed organami podatkowymi w przypadku kontroli podatkowych lub sporów podatkowych.
 - Organizacja i przechowywanie dokumentów księgowych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi..”

XI. Uprawnienia zawodowe, licencje, koncesje, pozwolenia, certyfikaty Wnioskodawcy

W tym punkcie powinniśmy wykazać wspólny mianownik pomiędzy naszym wykształceniem/doświadczeniem a pomysłem który chcemy realizować jako podmiot gospodarczy. Czyli jeśli chcemy otworzyć np. mobilną pralnię to właśnie tutaj powinniśmy pokazać, że posiadamy doświadczenie (co najmniej 3 miesięczne) w pracy w pralni. Zamiennie tutaj może być wykształcenie, np. jeśli chcemy być dietetykiem to warto mieć wykształcenie w tym kierunku. Jeśli posiadamy wykształceniem w danej branży to mamy szansę obronić brak doświadczenia zawodowego i odwrotnie. Przykładowe uzupełnienie ww. zagadnienia:

„Wykształcenie:

2002r. - 2005r. - Uniwersytet Marii Curie- Skłodowskiej Wydział Pedagogiki i Psychologii w Lublinie Studia licencjackie na kierunku Oligofrenopedagogika i reedukacja.

2005r. – 2007r. - Uniwersytet Marii Curie- Skłodowskiej w Lublinie Wydział Pedagogiki i Psychologii Studia magisterskie na kierunku Pedagogika.

Doświadczenie zawodowe:

08.2020- 11. 2020 Biuro Rachunkowe Licznik na stanowisku Asystent ds. księgowości

07.2021 – 01. 2024 Biuro Rachunkowe Licznik na stanowisku Specjalista ds. kadr/ Księgowa”

XII. Sposób dystrybucji planowanych usług, produkcji lub handlu

W tym punkcie będziemy opisywać w jaki sposób będziemy proponować usługi naszym klientom. Hydraulik będzie świadczył usługi bezpośrednio u klientów. Sklep z odzieżą będzie korzystał zapewne z kanałów online (sklep internetowy) oraz opcji sprzedaży stacjonarnej (sklep stacjonarny). Ważne, aby dobrać kanały adekwatnie do swojej branży. Poniżej wklejam gotowe rozwiązanie dla mobilnego biura rachunkowego:

„Opcja mobilna:

Oferowanie usług księgowych w biurze u klienta. Posiadam własne auto, którym planuje dojeżdżać do klientów.

Usługi online:

Oferowanie usług księgowych poprzez platformę internetową lub aplikację mobilną, co umożliwi klientom dostęp do swoich danych księgowych oraz komunikację z naszym zespołem księgowych z dowolnego miejsca i o każdej porze. Zapewnienie bezpiecznej infrastruktury informatycznej i ochrony danych klientów.”

XIII. Czy będą zatrudnieni pracownicy?

W tym podpunkcie jesteśmy pytani czy planujemy zatrudniać pracowników, ale UWAGA, pytanie dotyczy zatrudnienia już na starcie. W związku z tym, jeśli zadeklarujemy zatrudnienie to będziemy z tego rozliczani. Dużo korzystniej jest nie deklarować pracownika, a ew. zatrudnić w trakcie jeśli taka potrzeba wyniknie. Za deklaracje zatrudnienia pracownika zgodnie z posiadaną przeze mnie wiedzą – nie ma żadnej dodatkowej punktacji. Poniżej jak zawsze przykładowe uzupełnienie:

● **Czy będą zatrudnieni pracownicy?**

Na wczesnym etapie mojej firmy nie planuje zatrudnienia pracowników.

XIV. Lokalizacja

W tym miejscu opisujemy lokal, dostęp do mediów w tym gaz, internet, woda, prąd elektryczny. Oświadczamy czy lokal jest wynajęty czy własnościowy, oraz czy wymaga remontu. Warto tutaj wspomnieć, że jeśli opiszemy lokal jako wynajęty to powinniśmy posiadać co najmniej umowę przedwstępną najmu lokalu na okres minimum 12 miesięcy (okres trwania projektu). Jeśli lokal jest własnościowy to będziemy musieli okazać akt notarialny w którym będziemy widnieć jako właściciel danego lokalu. Na końcu ebooka masz gotowy wzór wynajęcia umowy lokalu. Możesz śmiało go skopiować i użyć.

XV. Pozwolenia niezbędne do uruchomienia planowanego przedsięwzięcia:

Zapytanie dotyczące pozwoleń dotyczy m.in.: pozwolenia od sanepidu w przypadku działalności gastronomicznej, usługowej itp. Całość została podzielona na trzy etapy: wymagane, uzyskane, do uzyskania. Dla branży kosmetycznej będzie to np. przystosowanie lokalu i pozwolenie od sanepidu. Mogą to być np. „procedury higieniczne”, czyli to w jakim sposób obchodzimy się z narzędziami przed i po pracę. Dla elektryka mogą to być pozwolenia typu SEP. Dla budowlańca możemy wykazać np. „prawo jazdy kat.b” jako element który jest niezbędny w przypadku pracy u klienta. Warto usiąść i dokładnie przeanalizować jako pozwolenia już mam i jakie będę potrzebował do uzyskania w przypadku otwarcia firmy. Nie pozostawiaj tych miejsc pustych.

XVI. Kto będzie odbiorcą produktów/usług?(należy dokładnie opisać odbiorców).

Teraz zgodnie z zapytaniem powinniśmy utworzyć grupy klientów. Nie możemy powiedzieć „będę sprzedawał mój towar do wszystkich”. Na pewno możemy klientów w jakiś sposób posegregować: ze względu na wiek, miejsce zamieszkania, płeć, zainteresowanie itp.

- **Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa:**

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą, które potrzebują profesjonalnej obsługi księgowej, lecz z różnych powodów nie chcą lub nie mogą zatrudniać własnego działu księgowości.

Właściciele firm szukający usług księgowych, które pozwolą im skoncentrować się na rozwoju biznesu, zamiast trudności związanych z prowadzeniem księgowości.

- **Przedsiębiorstwa jednoosobowe:**

Osoby prowadzące działalność gospodarczą na własny rachunek, które potrzebują wsparcia w prowadzeniu księgowości oraz rozliczaniu podatków.

- **Klienci indywidualni:**

Osoby fizyczne potrzebujące pomocy w rozliczaniu podatków, w tym PIT, lub prowadzeniu innych indywidualnych spraw księgowych.

Powyżej przykład uzupełnienia dla branży księgowej. Warto klientów podzielić + opisać poszczególne grupy. Raz wypracowany podział klientów powinien być stosowany do końca pisania biznesplanu. Jeśli kolejne pytanie będzie o to jak planujemy dotrzeć do klientów to warto wspomnieć, o sposobie dotarcia do każdej grupy różną metodą promocji.

XVII. Jaki będzie obszar/zasięg działania?

Zgodnie z zagadnieniem odpowiadamy na pytanie dotyczące terenu naszego działania. Jeśli planujemy firmę typu e-commerce to zapewne terenem naszego działania będzie Polska oraz kraje sąsiadujące. Jeśli chcemy otworzyć małą piekarnię to zapewne wskażemy ulicę obok naszej piekarni które chcemy „objąć” zasięgiem swoich usług/działań. Jak zawsze zamieszczam przykładowy tekst który wykorzystałem w jednym ze swoich biznesplanów które pisałem dla moich klientów.

Obszar mojego działania będzie obejmował miasto Chełm oraz jego okolice. Moim celem jest świadczenie wysokiej jakości usług księgowych dla przedsiębiorstw oraz osób prywatnych działających w tym regionie. Dzięki lokalnemu zasięgowi będę mogła skutecznie wspierać klientów, zapewniając im profesjonalne doradztwo i obsługę księgową dostosowaną do specyfiki ich działalności oraz obowiązujących przepisów podatkowych. Moja firma będzie dążyła do budowania trwałych relacji z klientami w Chełmie i okolicach poprzez indywidualne podejście, rzetelność oraz terminowość w wykonywaniu usług.

XVIII. Czy na planowanym terenie działania występuje realne zapotrzebowanie na proponowane produkty/usługi? (należy szczegółowo uzasadnić)

Tak, na planowanym terenie działania istnieje realne zapotrzebowanie na proponowane produkty/usługi z uwagi na dynamiczne zmiany w prawie podatkowym i księgowym. Klienci, zarówno przedsiębiorstwa jak i osoby prywatne, potrzebują profesjonalnej pomocy księgowej, która nie tylko pozwoli im zachować zgodność z obowiązującymi przepisami, ale także wykorzystać dostępne możliwości optymalizacji podatkowej.

W miarę jak przepisy podatkowe i księgowe ulegają częstym zmianom, konieczne jest stałe monitorowanie i dostosowywanie się do nowych regulacji. Dla wielu przedsiębiorców i osób prywatnych prowadzenie samodzielnej księgowości może być czasochłonne i skomplikowane, dlatego też istnieje potrzeba skorzystania z usług profesjonalisty, który będzie na bieżąco śledził zmiany w prawie i dostosowywał strategię księgową do zmieniających się okoliczności.

Ponadto, działając w lokalnym obszarze, będę mogła dostarczyć klientom nie tylko wsparcie księgowe, ale także indywidualne doradztwo, uwzględniając specyfikę ich działalności oraz lokalne uwarunkowania rynkowe. Dzięki temu będę w stanie zaoferować kompleksową obsługę, dostosowaną do konkretnych potrzeb klientów w miarę jak się zmieniają, co zapewni im spokój i pewność, że ich księgowość jest w dobrych rękach.

XIX. Jakie jest główne ryzyko związane z planowaną działalnością?)

W tym zapytaniu powinniśmy wskazać ryzyko jakie wiąże się z założeniem działalności gospodarczej w danej branży. Należy zwrócić uwagę na to aby nie wskazać problemu którego nie da się pokonać. Idąc tym kluczem warto wskazać ryzyko oraz od razu rozwiązanie jego.

Głównym ryzykiem związanym z planowaną działalnością jest ryzyko związane z dynamicznymi zmianami w przepisach podatkowych i księgowych. Prawo podatkowe i regulacje księgowe mogą ulegać częstym modyfikacjom, co może wpłynąć na sposób prowadzenia działalności oraz wymagania dotyczące dokumentacji i rozliczeń podatkowych. Istnieje ryzyko, że nieścisłości w interpretacji nowych przepisów lub ich nieuwzględnienie mogą prowadzić do nieprawidłowych rozliczeń podatkowych lub naruszeń prawa, co może skutkować sankcjami finansowymi lub reputacyjnymi dla mojej działalności.

Ponadto, istnieje ryzyko konkurencji ze strony innych firm księgowych działających w regionie. Konkurencja może prowadzić do obniżenia cen usług księgowych lub do konieczności podjęcia dodatkowych działań marketingowych w celu pozyskania i utrzymania klientów.

Wreszcie, istnieje również ryzyko związane z utratą danych klientów lub naruszeniem ich poufności. W związku z tym konieczne będzie zastosowanie odpowiednich środków bezpieczeństwa, takich jak zabezpieczenia informatyczne i procedury dotyczące ochrony danych, aby zapewnić poufność i integralność informacji klientów.

XX. Polityka cenowa (należy wpisać wielkość planowanego poziomu cen głównych produktów/usług oraz uzasadnić realność podanych wielkości cen).

Podczas wskazywania cen poszczególnych usług/produktów warto cofnąć się do punktu „Rodzaj planowanej działalności (należy opisać szczegółowy zakres planowanej działalności gospodarczej)” i sprawdzić jak nazwaliśmy produkty/usługi i to właśnie do nich bezpośrednio się odnieść. Poniżej jak zawsze przykładowego opisanie usług.

1. Prowadzenie ksiąg rachunkowych:
 - o Mała firma (do 10 pracowników): od 100 zł do 700 zł miesięcznie, w zależności od skali działalności i złożoności księgowości.
 - o Średnia firma (od 11 do 50 pracowników): od 700 zł do 1500 zł miesięcznie, w zależności od skali działalności i złożoności księgowości.
 - o Duża firma (powyżej 50 pracowników): cena ustalana indywidualnie.
2. Doradztwo księgowe:
 - o Konsultacje księgowe: od 100 zł do 300 zł za godzinę konsultacji, w zależności od złożoności problemu oraz zakresu potrzeb klienta.
 - o Optymalizacja podatkowa: cena ustalana indywidualnie, w zależności od skali działalności i możliwości optymalizacyjnych.
3. Inne usługi księgowe:
 - o Sporządzanie raportów finansowych: od 200 zł do 500 zł za raport, w zależności od złożoności i zakresu pracy.
 - o Obsługa kadrowo-płacowa: od 50 zł do 150 zł za pracownika miesięcznie, w zależności od liczby pracowników oraz złożoności procesu wynagrodzeń.

XXI. Przewidywana konkurencja (należy wskazać i opisać głównych konkurentów, podając ich adresy i nazwy)

Zgodnie z zapytaniem które dostaliśmy powinniśmy opisać naszych głównych konkurentów. Jeśli naszym zakresem działania jest cała Polska (bo chcemy prowadzić sklep internetowy) oraz miasto (bo chcemy prowadzić sklep stacjonarny) to warto wskazać konkurencję ogólnopolską i lokalną. Minimum 2 firmy. Wskazujemy ich mocne i słabe strony. Merytorycznie i rzeczowo, bez okazywania emocji i uczuć do danej firmy. Warto wskazać od kiedy dana firma jest na rynku i jak wygląda jej marketing internetowy. Czy posiadają stronę www, bądź konta w social-mediach.

XXII. Ocena własnej konkurencyjności (należy opisać szczegółowo w jakim zakresie przewidujemy przewagę nad konkurencją)

Jak już wspomniałem parokrotnie przy okazji wypełniania biznesplanu – nie można nigdzie pozostawić pustych pul. Dlatego także tutaj powinniśmy odnaleźć naszą przewagę nad konkurencją. Może będzie to technologia, wysoka jakość produktów, innowacyjność produktów? To już sam wiesz najlepiej i używając języka korzyści – spróbuj to opisać jak najlepiej.

1. **Wysoka jakość usług:** Skupię się na oferowaniu usług najwyższej jakości. Podkreślę moje doświadczenie, kwalifikacje oraz stosowane przeze mnie procedury, które zapewnią dokładność i rzetelność w prowadzeniu księgowości.
2. **Innowacyjne podejście:** Wyróżnię się innowacyjnym podejściem do obsługi klienta i wykorzystywaniem nowoczesnych technologii. Zaproponuję moim klientom dostęp do platform online ułatwiających zarządzanie finansami oraz automatyzację procesów księgowych, co przyniesie im oszczędność czasu i pieniędzy.
3. **Indywidualne podejście do klienta:** Postawię na personalizację moich usług. Zrozumiem unikalne potrzeby i sytuacje każdego klienta, co pozwoli mi świadczyć usługi dopasowane do ich konkretnych wymagań. To może obejmować dedykowanego księgowego, regularne konsultacje czy też wsparcie w planowaniu finansowym.
4. **Doskonała obsługa klienta:** Będę dążyć do zapewnienia doskonałej obsługi klienta. Szybka reakcja na zapytania, rzetelne doradztwo oraz elastyczne podejście do zmieniających się potrzeb klientów zbudują moją reputację jako solidnego partnera biznesowego.
5. **Współpraca z partnerami:** Nawiążę strategiczne partnerstwa z innymi firmami lub specjalistami, co poszerzy moją ofertę i umożliwi świadczenie kompleksowych usług. Może to być współpraca z doradcami podatkowymi, prawnikami czy też firmami świadczącymi usługi doradcze.

Podsumowując, moja przewaga konkurencyjna w branży księgowej wynikać będzie z wysokiej jakości usług, innowacyjności, personalizacji, doskonałej obsługi klienta oraz współpracy z partnerami biznesowymi. To wszystko pozwoli mi zyskać zaufanie klientów i osiągnąć sukces na rynku.

XXIII. Jakie przewiduje Pan/Pani formy promocji? (należy wskazać i opisać na czym będą polegały główne formy promocji)

W tym podpunkcie opisujemy metody promocji jakie zostaną podjęte przez nas celem promocji naszej firmy. Warto wspomnieć, że powinno być to spójne z kosztorysem który przedstawimy na końcu biznesplanu. Jako przykładowe formy promocji można podać np.:

- marketing szeptany – jako bez kosztowa forma promocji w firmie. Marketing szeptany to nic innego jak polecanie Twojej firmy przez klientów.
- strona www – zbudowanie jej i systematycznie publikacja treści na niej.
- social media – warto wymienić portale z których będziemy korzystać – np.: Facebook, Instagram, Tic-Toc, Twiter itp.
- wizytówki, ulotki – druk i kolportaż
- zamieszczanie ogłoszeń własnych na OLX, Fachowiec itp.

XXXII. Podsumowanie i wskazówki na koniec

Celowo nie opisałem całości wniosku. Ebook który widzisz wersją demonstracyjną. Jeśli jesteś zainteresowany całością, odezwij się do mnie, a za niewielką opłatą udostępnię pozostałą część, bądź pomogę Ci bezpośrednio w napisaniu całości Twojego wniosku.