*Приложение Б*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **БИЗНЕС ПЛАН**   |  | | --- | |  | | 1.ИМЕ НА КАНДИДАТА, ДАННИ ЗА ФИРМАТА | | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | *Пълно наименование на кандидата* |  | *ЕИК/Булстат* |  | | *Предмет на дейност* |  | | | | *Код по КИД 2008*  *Посочва се основния код на икономическа дейност* |  | | | | *Адрес на регистрация* |  | *Адрес за кореспонденция* |  | | *Предствалявано от:* |  | *Лице за контакт:* |  | | *Телефон:* |  | *Телефон:* |  | | *e-mail:* |  | *e-mail:* |  | | | 2.НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРОЕКТА | | Какво е наименованието на Вашия проект? | | 3.КРАТКО ОПИСАНИЕ НА ИДЕЯТА ЗА БИЗНЕС/ НАЧИНАНИЕ | | В рамките на една страница опишете Вашата идея за бизнес, като включите основните части от бизнес плана:   * Кратко описание на идеята – вида на продукта/услугата, потенциален пазар, продажби и конкуренция; * Описание на екипа – опит и роли на отделните членове, създаване на нови работни места-позиции * Устойчивост на бизнеса. Ключови финансови показатели – очаквани приходи, покриване на разходите и реализиране на печалба. | | 4.ЖИЗНЕСПОСОБНОСТ И УСТОЙЧИВОСТ НА БИЗНЕС ИДЕЯТА | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **4.1.Дейности по проекта** (*Моля опишете* кои от следните дейности са заложени във вашия проект) | | | | Стартиране на нов бизнес: | *.....................* | | Разширяване на дейността на съществуващо предприятие: | *.....................* | | Въвеждане на нови продукти/услуги: | *.....................* | | | **4.2.Кратко описание на дейността на кандидата** (*ПРИЛОЖИМО ЗА КАНДИДАТИ ОСЪЩЕСТВЯВАЩИ ДЕЙНОСТ*)  Моля опишете каква е основната ви дейност в момента, какви продукти/услуги предлагате? | | 4.3.Анализ на силните и слабите страни, възможностите и заплахите за бизнеса. (СУОТ анализ)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Вътрешни Фактори** | **Силни страни** | **Слаби страни** | | * Какви предимства притежава фирмата? * Какво е това, което фирмата прави по-добре от всички останали? * Разполага ли фирмата с уникални или много евтини ресурси, от които може да спечели и с които не разполагат другите фирми? * Кои са факторите, благодарение на които фирмата осъществява своите продажби? * Кое е уникалното предложение за продажба на фирмата? * Силни марки, патенти, ноу-хау, добра репутация сред потребителите, ексклузивен достъп до природни ресурси, благоприятен достъп до дистрибуционни канали и т.н. | * Какво може да се подобри във фирмата? * Какво трябва да се избягва? * Какво хората в бранша смятат, че е слаба страна на фирмата? * Кои са причините, поради които фирмата пропуска продажби? * Слаба марка, липсата на патентна защита, лоша репутация сред потребителите, скъпи ресурси, липса на достъп до качествени природни ресурси, неблагоприятен достъп до дистрибуционни канали и др. | | **Външни Фактори** | **Благоприятни възможности** | **Заплахи** | | * Какви добри възможности съществуват? * Какви интересни трендове излизат на дневен ред? * Промени в технологията, пазарите, държавните регулации, социални промени, отмяна на търговски бариери, промяна в стила на живот и др. | * С какви трудности се сблъсква фирмата? * Какво прави конкуренцията? * Променят ли се стандартите за качество или изискванията към продукта? * Как се отразяват на фирмата промените в технологията? * Може ли някоя от фирмените слабости да застраши сериозно нейните пазарни позиции? * Промени в потребителските предпочитания, появата на продукти-заместители, нови държавни регулации, търговски бариери и др. | | | 5.ПАЗАРНА ПРИЛОЖИМОСТ | | 5.1.Опишете продукта/услугата, които смятате да продавате които са в основата на Вашия бизнес. Какви са техните характерни черти и специфични особености. Анализ на конкурентните предимства на Вашия продукт/ услуга, спрямо конкуренцията и спрямо това, което клиентите използват в момента (например: цена, качество, разнообразие, наличност на пазара)?  |  |  | | --- | --- | | Описание на вашите продукти/ услуги | Предимства | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | | | 5.2. КлиентиОпишете кои са вашите основни клиенти и какви количества от предлаганите продукти/услуги ще им предлагате.*Приходите във финансовите прогнози да кореспондират с прогнозираните количества продажби на продуктите/услугите* | | 5.3. Конкуренти - Опишете кои са Вашите директни конкуренти – тези, които предлагат същия продукт/ услуга като Вашия и кои са Вашите индиректни конкуренти – тези, които предлагат заместители на Вашия продукт/ услуга. Какви са техните характерни особености - силни и слаби страни на продукта/услугата, стратегия за разпространение, най-общо, подходът им към пазара (например ценообразуване, целеви групи) и др.Дава възможност по най-добрия начин да изградите Вашата стратегия за пазара и по какъв начин бихте могли да се възползвате от слабостите на конкурентите си  |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Наименование на конкурентите** | **Продукт/услуга** | **Силни и слаби страни на продукта/услугата** | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | | | 6.СТРАТЕГИЯ ЗА МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖБИ | | Представете информация за пазарните позиции на фирмата, включително за структурата на реализация на продукцията по пазари:  вътрешен пазар /местен пазар (обособен на територията на определена община и/или населеното място), регионален пазар (на територията на определена област), национален пазар] и  външни пазари – пазара на ЕС и/или световния пазар; какъв процент от продукцията ще се реализират на всеки от основните му пазари.  Посочете плановете си за развитие на продуктите и пазарите на Вашата фирма. | | 6.1. Какви канали за дистрибуция смятате да използвате?  * Вашите продукти и/или услуги ще бъдат предлагани на територията на:   Града/селото  Общината  Областта  Региона  В страната  В чужбина   * Как ще продавате Вашите продукти и/или услуги:   В собствен магазин /помещение/  В магазин /помещение/ под наем  Чрез собствена търговска мрежа  Чрез друга търговската мрежа  Чрез собствена дистрибуторска мрежа  Чрез друга дистрибуторска мрежа  Чрез интернет  Друг начин (моля опишете): | | 6.2. Маркетинговата стратегия по отношение асортимент на продукта/услугата, обслужване на клиентите и реклама  *Опишете маркетинговата стратегия на предприятието по отношение на асортиментa на продукта/услугата, цени, обслужване на клиентите, реклама и др.* | | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Продукт** | **Цена** | **Дистрибуция** | **Промотиране** | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | | | 6.3. Ценообразуване | | *Каква е цената на вашия продукт/услуга? Защо това е най-добрата цена, имайки предвид качество, себестойност, значимост за клиентите, конкуренцията и др.? Стратегията по ценообразуването трябва да е съгласувана с пазара и с цялостната стратегия на фирмата. Трябва да се опитате да определите такава цена за продукта/ услугата си, която заедно с планираните продажби, да доведе до оптимизиране на печалбата. Вземете предвид и цените на конкуренцията* | |  | | 7.РЕСУРСНА ОБЕЗПЕЧЕНОСТ /ПРОИЗВОДСТВО | | СЪЩЕСТВУВАЩО ОБОРУДВАНЕ, СЪОРЪЖЕНИЯ, МАШИНИ – какви са наличните оборудване, съоръжения машини които използвате в момета? Моля опишете: ........................................................  ............................................... | | НЕОБХОДИМО ОБОРУДВАНЕ, СЪОРЪЖЕНИЯ, МАШИНИ - какво Ви е необходимо да стартирате / развиете бизнеса си? Моля, опишете:  ....................................- необходимо за................... | | ПОМЕЩЕНИЕТО в което ще се извършва вашата дейност, собствено ли е или под наем? Достатъчноголямо ли е да реализирате дейността си? Необходими ли са разрешителни от контролни органи за стартиране/развитие на бизнеса ? Моля опишете: .............................................. | | КАКВИ СУРОВИНИ и МАТЕРИАЛИ ИЗПОЛЗВАТЕ ЗА БИЗНЕСА  Кои от суровини и материали се намират трудно, как смятате да ги набавяте? Кои от тях са сезонни? До каква степен бизнесът Ви зависи от доставчиците? По какъв начин и според какви критерии ги избирате? От съществено значение при сезонен бизнес е и правилното планиране на необходимите оборотни средства в периода на закупуване на суровини за даден период. | | 8.ЕКИП И УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕСА | | Опишете колко нови работни места ще откриете и ще задържите през следващите 2 (две) години, ***на какви длъжности ще бъдат назначени и вида на заетост***?  Опишете също опита и уменията, които служителите на компанията притежават или очаквате да притежават? | | 9.КЛЮЧОВИ РИСКОВЕ | | Кои са ключовите рискове и факторите, които могат съществено да повлияят на бизнеса Ви Колко зависим е бизнеса Ви от фактори и предпоставки (производствени или технически, финансови, свързани с конкуренцията и др.), независещи от Вас самите. Как смятате да ги управлявате? | | 10.ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ | | Моля, освен точките по-долу, попълнете и финансовата информация съгласно зададените формуляри в MS Excel.  Опишете как приходите кореспондират с прогнозираните количества продажби на вашите продукти/услуги | | Какви средства са Ви необходими, за да започнете/развиете бизнеса  |  |  | | --- | --- | | Машини,оборудване, съоръжения за: | *(Моля опишете наименовнието, броя и цената на съответните машини, оборудване, съоръжения.*  *Посочете общата стойност)* | | Компютри и хардуер за: | *(Моля опишете наименовнието, броя и цената на съответните компютри и хардуер.*  *Посочете общата стойност)* | | Специални транспортни средства за: | *(Моля опишете наименовнието, броя и цената на съответните транспортни средства.*  *Посочете общата стойност)* | | Нематериални активи - *програмни продукти (софтуер), изработване на интернет страница, Въвеждане и сертифициране по ИСО и др*.: | *(Моля опишете наименовнието, броя и цената на съответните нематериални активи.*  *Посочете общата стойност)* | | Строително ремонтни дейности за: | *Моля Посочете общата стойност за СМР, съгласно избраната оферта* | | |  | | 11. ПОЛИТИКИ ЗА РАВНОПОСТАВЕНОСТ И НЕДОПУСКАНЕ НА ДИСКРИМИНАЦИЯ, ОПАЗВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА | | Насърчаване на равенството между мъжете и жените и на недискриминацията - насърчаване на равните възможности за всички, включително възможностите за достъп за хора с увреждания чрез интегрирането на принципа на недискриминация. Европейският съюз насърчава равнопоставеността както между мъжете и жените, така и между представителите на различните малцинствени групи и се стреми да отстрани всички дейности, водещи до неравнопоставеност.  В този контекст, настоящата процедура е отворена за всички кандидати, които отговарят на условията, посочени в т. 2.1. от Условията, независимо от техния пол, етническа принадлежност или вид увреждане.  − устойчиво развитие – подкрепа за проекти, които допринасят за опазване на околната среда, повишаване на ресурсната ефективност и смекчаване на последиците от изменение на климата и приспособяване към тях.  Проектът включва ли инвестиции свързани с опазване на компонентите на околната среда, включително с намаляване на вредните емисии и отпадъци. | |