*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 БИЗНЕСАКои 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 ВиКолко 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. |

 |