



2. Działalność gospodarczą zamierzam prowadzić pod adresem .....

.....  
w lokalu .....

który jest własnością.....

3. Czy dotychczas prowadził/a Pan/Pani działalność gospodarczą?

TAK

NIE

*\*zakreślić właściwe*

w okresie od .....do .....

rodzaj prowadzonej działalności .....

.....

.....

przyczyny likwidacji / zawieszenia działalności .....

.....

.....

4. Czy posiada Pan/Pani kompetencje do prowadzenia działalności gospodarczej np. doświadczenie; kwalifikacje potwierdzone dyplomem, certyfikatem, zaświadczeniem; uprawnienia; umiejętności? Czy posiada Pan/Pani potrzebne zezwolenia, koncesje, licencje?

.....

.....

.....

.....

5. Działania podjęte na rzecz zamierzonej działalności:

a) krótki opis podjętych dotychczas działań w celu otwarcia działalności gospodarczej, w tym wskazanie posiadanych środków technicznych potrzebnych do prowadzenia działalności gospodarczej (maszyny, urządzenia, środki transportu, inne):

.....

.....

.....

.....

.....

b) krótki opis kolejnych działań, jakie zamierza Pan/Pani jeszcze podjąć celem otwarcia i prowadzenia działalności:

.....

.....

.....

6. Główni, potencjalni odbiorcy produktu lub usług (opisać grupę potencjalnych odbiorców, krótka charakterystyka wskazująca czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby jej prowadzenie spełniało cel zarobkowy): .....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

7. Charakterystyka dostawców (opisać kooperantów, tj. hurtowników, zaopatrzeniowców, przedstawicieli, podwykonawców jeżeli występują; wymienić przykładowe firmy):

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

8. Charakterystyka konkurencji (czy w rejonie działania istnieją firmy lub osoby zajmujące się taką samą działalnością, w jakim stopniu stanowią konkurencję dla planowanego przedsięwzięcia; wymienić przykładowe firmy wraz ze wskazaniem w jaki sposób planowana działalność będzie konkurencyjna w stosunku do istniejących o podobnym profilu):

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

9. Proponowane sposoby wejścia na rynek, forma reklamy promocji (jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług; w jaki sposób klienci będą informowani o produktach/usługach):

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

10. Analiza SWOT, czyli mocne i słabe strony przedsięwzięcia oraz szanse i zagrożenia, jakie ono stwarza.. To metoda określenia słabych i silnych stron firmy oraz szans i zagrożeń przed nią stojących, gdzie „S” – to silne strony firmy w pozytywny sposób wyróżniające ją wśród konkurencji, „W” – to słabe strony działania firmy, „O” – to szanse rozwoju, „T” – to trudności i bariery dla działania i rozwoju firmy:

| S-strong (mocne strony) | W-weak (słabe strony) |
|-------------------------|-----------------------|
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
| O-opportunity (szanse)  | T-threat (zagrożenia) |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |
|                         |                       |

Analizę prosimy przeprowadzić według poniższych wskazówek:

1. **Mocne strony** – wewnętrzne czynniki pozytywne - należy wymienić m. in. atuty swojego pomysłu, zalety proponowanych towarów/usług, charakterystyczne cechy, które odróżniają planowaną działalność od innych podobnych, własne umiejętności, które są niezbędne dla powodzenia przedsięwzięcia.
2. **Słabe strony** – wewnętrzne czynniki negatywne - należy wymienić m. in. czynniki, które stanowią o przewadze konkurencji, elementy, które powinny zostać usprawnione, błędy których należałoby się wystrzegać w przyszłości, ograniczenia wynikające z małych zasobów lub niedostatecznych kwalifikacji.
3. **Szanse** – zewnętrzne czynniki pozytywne – należy wymienić m.in. zjawiska i tendencje w otoczeniu, które, gdy odpowiednio wykorzystane, staną się impulsem do rozwoju, szanse wynikające z rozwoju technologii, ze struktury rynku pracy, struktury społeczeństwa, zmian w stylu życia, wzorów społecznych, rządowej oraz samorządowej polityki gospodarczej i finansowej.
4. **Zagrożenia** – zewnętrzne czynniki negatywne – należy wymienić m. in. bariery rozwoju firmy wynikające np. z sytuacji makro i mikroekonomicznej, utrudnienia wynikające z przewagi konkurencji, zmiennych warunków na rynku towarów/usług, przeszkody wynikające z sytuacji politycznej i gospodarczej kraju, Europy, świata.

.....  
(data i podpis wnioskodawcy)