

BIZNESPLAN – część finansowa
(UTWORZENIE I UTRZYMANIE MIEJSCA PRACY W PRZEDSIĘBIORSTWIE SPOŁECZNYM)

PROGNOZA SPRZEDAŻY:

Prognoza poziomu cen (należy przedstawić planowany poziom cen w poszczególnych latach, tj. w trzech kolejnych 12-miesięcznych okresach prowadzenia działalności, wraz z uzasadnieniem dla przyjętych wartości – dotyczy usług/produktów opisanych w cz. Plan marketingowy – produkty/ usługi):				
Produkt / usługa	j.m.	Cena w pierwszym roku prowadzenia działalności	Cena w drugim roku prowadzenia działalności	Cena w trzecim roku prowadzenia działalności
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
Uzasadnienie przyjętych wartości (w szczególności w odniesieniu do cen konkurencji oraz możliwości rynku na którym oferowane będą produkty/usługi)				

Prognoza wielkości sprzedaży (należy przedstawić planowaną wielkość sprzedaży w poszczególnych latach, tj. w trzech kolejnych 12-miesięcznych okresach prowadzenia działalności, wraz z uzasadnieniem dla przyjętych wartości). Prognozę należy przedstawić w jednostkach naturalnych (szt., kg itp.), jeżeli nie jest to możliwe z uzasadnionych przyczyn podać wartości w zł.				
Produkt / usługa	j.m.	Wielkość sprzedaży w pierwszym roku prowadzenia działalności	Wielkość sprzedaży w drugim roku prowadzenia działalności	Wielkość sprzedaży w trzecim roku prowadzenia działalności
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
Uzasadnienie przyjętych wartości (w szczególności w odniesieniu do czasu wykonywania poszczególnych produktów/usług, wielkości zatrudnienia, mocy przerobowych i możliwości rynku)				

Prognoza przychodów ze sprzedaży

(należy przedstawić przewidywane przychody ze sprzedaży produktów/usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z powyższych tabel (prognoza poziomu cen x prognoza wielkości sprzedaży))

Produkt / usługa	Przychody w pierwszym roku prowadzenia działalności	Przychody w drugim roku prowadzenia działalności	Przychody w trzecim roku prowadzenia działalności
1	0,00	0,00	0,00
2	0,00	0,00	0,00
3	0,00	0,00	0,00
4	0,00	0,00	0,00
5	0,00	0,00	0,00
6	0,00	0,00	0,00
7	0,00	0,00	0,00
8	0,00	0,00	0,00
Uzasadnienie przyjętych wartości (w szczególności w odniesieniu do czasu wykonywania poszczególnych produktów/usług, wielkości zatrudnienia, mocy przerobowych i możliwości rynku)			

Rachunek zysków i strat - ogólny

(należy przedstawić ogólny rachunek zysków i strat na podstawie danych z tabel „Prognoza sprzedaży” i przyjętych założeń kosztowych zawartych w tabelach poniżej, tj. dla trzech kolejnych 12-miesięcznych okresów prowadzenia działalności)

Wyszczególnienie	Pierwszy rok prowadzenia działalności	Drugi rok prowadzenia działalności	Trzeci rok prowadzenia działalności
1 Przychody ze sprzedaży produktów/usług	0,00	0,00	0,00
2 Koszty prowadzenia działalności	0,00	0,00	0,00
3 Zysk z działalności (przychody-koszty)	0,00	0,00	0,00