

INFORMACJA NA TEMAT REALIZOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

I. Informacje ogólne

Dane o firmie

1. Nazwa i siedziba:		
2. Forma prawna prowadzenia działalności:		
3. Właściciele firmy (nazwa firmy / imię i nazwisko, % własności):		
4. Udziały w innych podmiotach gospodarczych (nazwa podmiotu, wartość udziałów):		
5. Forma rozliczeń z Urzędem Skarbowym:		
6. Kierownictwo firmy (stanowisko, imię i nazwisko, doświadczenie):		
7. Ilu pracowników zatrudniasz obecnie?		
8. Ile miejsc pracy utworzysz dzięki uzyskanej pożyczce?		
9. Ile miejsc pracy zlikwidujesz, jeśli nie uzyskasz pożyczki?		
10. Krótki opis działalności (w tym: od jak dawna jest prowadzona):		
11. Ważniejsze osiągnięcia firmy:		

12. Nazwa i numer posiadanych rachunków bankowych:

--

II. Opis przedsięwzięcia proponowanego do finansowania.

--

III. Dane dotyczące produktów / usług

1. Opis produktu / usługi – prosimy podać główne cechy i zalety. Czy są to produkty (usługi) już istniejące? Czym produkt wyróżnia się spośród produktów dostępnych na rynku i jaka jest jego przewaga nad produktami konkurencyjnymi?

--

2. Czy oferowany produkt / usługa zapełnia istniejącą na rynku lukę i zaspakaja potrzeby nabywców? Prosimy uzasadnić.

--

3. Zapewnienie jakości produktów / usług oraz posiadane patenty, znaki towarowe i certyfikaty:

--

IV. Ocena rynku

1. Odbiorcy produktów / usług (m.in.: kto?, klient indywidualny, hurtownicy?, udział w %, z jakiego obszaru?, forma i termin rozliczeń; jak duży jest popyt w stosunku do Twojej oferty – podaj wielkości liczbowe):

Główni odbiorcy:			
Nazwa i adres odbiorcy	% sprzedaży ogółem	termin zapłaty w dniach	okres współpracy
a.			
b.			
c.			
2. Dostawcy (np. rozproszeni, wielu, główni, dominujący; struktura % dostaw, forma i termin rozliczeń):			
Główni dostawcy:			
Nazwa i adres dostawcy	% zakupów ogółem	termin zapłaty w dniach	okres współpracy
a.			
b.			
c.			
3. Posiadane umowy z dostawcami, odbiorcami, podwykonawcami, zamówienia (jeżeli są załącz kopie):			
4. Sezonowość popytu. Jak zamierzasz przeciwdziałać jego negatywnym skutkom?			
5. Główni konkurenci na rynku. Podaj, ilu występuje na obszarze Twojego działania, jacy są: małe czy duże firmy, jak wygląda nasycenie rynku, na czym polega Twoja przewaga nad nimi, a w czym nie jesteś w stanie im zagrozić?			

Podaj trzech głównych konkurentów:		
Nazwa	Silne strony	Słabe strony
a.		
b.		
c.		
6. Plan marketingowy i podstawowe elementy marketingu stosowane na rynku przez firmę. Cele (co chcesz osiągnąć długofalowo i w ciągu najbliższego roku?):		
7. Możliwość dostosowania się do sytuacji rynkowej w przypadku trudności ze zbytem:		

Niniejszym przedstawiam powyższy zestaw informacji wraz informacjami nt. sytuacji finansowej.

.....
(data i podpis Wnioskodawcy)