|  |
| --- |
| Załącznik 3 do Regulaminu Programu Akceleracyjnego Startup Wave |
| **Biznesplan** |
| Imię i nazwisko |  |
| Nazwa firmy |  |
| Adres e-mail |  |
| Numer telefonu |  |
| Tytuł projektu |
|  |
| Wnioskowana kwota wsparcia |  |
| Wartość wkładu własnego |  |
| Data rozpoczęcia realizacji projektu |  |
| Data zakończenia realizacji projektu |  |
| **Szczegółowy opis projektu** |
| **Innowacyjność produktu -** należy szczegółowo opisać nowy produkt – jego cechy i funkcjonalności z uwzględnieniem definicji zawartej w Podręczniku Oslo – Zasady Gromadzenia i Interpretacji Danych Dotyczących Innowacji. Innowacyjność rozumiana jest jako „wprowadzenie na rynek przez dane przedsiębiorstwo wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań”. Zalicza się tu znaczące udoskonalenia pod względem specyfikacji technicznych, komponentów i materiałów, wbudowanego oprogramowania, łatwości obsługi lub innych cech funkcjonalnych. Wsparcie uzyskać mogą projekty dotyczące innowacji produktowej przynajmniej na skalę krajową, tzn. objęty wdrożeniem produkt charakteryzuje się nowością w odniesieniu do posiadanych przez niego nowych cech i funkcjonalności w porównaniu do rozwiązań dostępnych na rynku krajowym. |
|  |
| **Propozycja wartości**  - należy opisać innowacyjny produkt (wyrób lub usługę), który generuje wartość dla klientów oraz sposoby rozwiązywania problemów oraz zaspokajania ich potrzeb. Należy opisać zidentyfikowane przewagi konkurencyjne w stosunku do istniejących na rynku rozwiązań, które cechują produkt. |
|  |
| **Segment klientów**  - należy przedstawić zidentyfikowane grupy ludzi i organizacji, do których przedsiębiorstwo stara się dotrzeć z propozycją wartości i które chce obsługiwać, generując z tego tytułu przychody. |
|  |
| **Relacje z klientami** - należy opisać i wskazać sposoby kształtowania relacji z poszczególnymi segmentami klientów, uwzględniające pozyskiwanie klientów, zatrzymywanie klientów, zwiększenie sprzedaży czy utrzymywnie satysfakcji klientów |
|  |
| **Kanały komunikacji, dystrybucji, sprzedaży** - należy opisać i wskazać sposoby oraz kanały komunikacji, dystrybucji oraz sprzedaży propozycji wartości do klientów. |
|  |
| **Kluczowe działania** - należy opisać i wskazać najważniejsze działania, które przedsiębiorstwo musi wykonać, aby model biznesowy sprawnie funkcjonował. |
|  |
| **Kluczowe zasoby osobowe** - należy opisać odpowiednio zasoby kadrowe (personel projektu), jakimi dysponuje Wnioskodawca na potrzeby realizacji projektu. Należy odpowiednio wskazać: * imię i nazwisko,
* rola w projekcie,
* wykształcenie,
* szkolenia specjalistyczne,
* opis doświadczenia zawodowego związanego z pełnioną funkcją w projekcie.

Należy opisać strukturę organizacyjną zespołu projektowego, przede wszystkim z uwzględnieniem przyjętych ról/stanowisk w projekcie, w tym kadry zarządzającej, sposobów zarządzania, podział zadań w zespole wraz z obligatoryjnym wykazem obowiązków i odpowiedzialności w ramach poszczególnych stanowisk, kompetencje i doświadczenie wszystkich członków zespołu, uzasadnienia dla poszczególnych ról/stanowisk w projekcie.  |
|  |
| **Kluczowe zasoby materialne** - należy wskazać i opisać zasoby potrzebne do wygenerowania wartości dodanej oraz dotarcia do klientów za pomocą kanałów dystrybucji, np. maszyny, urządzenia, nieruchomości itp. Opisane zasoby materialne powinny być adekwatne do zakresu i celu realizacji przedsięwzięcia. |
|  |
| **Kluczowe zasoby niematerialne** - należy wskazać i opisać zasoby potrzebne do wygenerowania wartości dodanej oraz dotarcia do klientów za pomocą kanałów dystrybucji, np. marka, patenty, prawa autorskie, bazy danych itp. Opisane zasoby niematerialne powinny być adekwatne do zakresu i celu realizacji przedsięwzięcia. |
|  |
| **Kluczowi partnerzy** - należy uzasadnić i wskazać dostawców i współpracowników, od których zależy sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Należy podać konkretne informacje dotyczące kluczowych partnerów, od których zależy sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa, w tym: * wyszczególnić, wskazać takich partnerów,
* wyjaśnić na czym polega relacja partnerska w zakresie projektu.
* wskazać rolę, potrzebę udziału, wpływ danego partnera na projekt i jego realizację.

Należy wskazać, jakie relacje posiada Wnioskodawca z ww. partnerami, czy zostały one już nawiązane lub rozpoczęto współpracę. Należy wskazać opis zakresu współpracy, etapu na jakim znajdują się rozmowy z poszczególnymi partnerami. Za partnera nie można uznać wyłącznie podmiotu będącego jedynie potencjalnym klientem lub dostawcą usług. |
|  |
| **Strumienie przychodów**  - należy wskazać ilość środków generowanych przez przedsiębiorstwo w związku z obsługą każdego z segmentów rynku, w tym należy wskazać politykę cenową. W zakresie tego elementu będą oceniane m.in. wiarygodność strumieni przychodów, polityka cenowa, wysokość przychodów pozwalająca na zachowanie płynności finansowej. Projekcja przychodów powinna obejmować okres realizacji projektu oraz 2 lata po zakończeniu projektu, tj. maksymalnie 3 lata. W tym, w zakresie takiej perspektywy należy przygotować załącznik „Model finansowy”. |
|  |
| **Struktura kosztów** - należy wskazać wszystkie koszty generowane, ponoszone w ramach realizowanego przedsięwzięcia, tj. koszty tworzenia i dostarczania wartości dodanej, pozyskania i utrzymania klienta oraz generowania przychodów – koszty projektu i prowadzonej działalności. W zakresie tego elementu będą oceniane m.in.: wysokość poszczególnych kategorii kosztów, ich wpływ na dynamikę rozwoju przedsiębiorstwa, a także poziom zapotrzebowania na kapitał zewnętrzny. Struktura kosztów powinna obejmować okres realizacji projektu oraz 2 lata po zakończeniu projektu, tj. maksymalnie 3 lata. W zakresie takiej perspektywy należy przygotować załącznik „Model finansowy”. |
|  |
| **Wydatki kwalifikowalne** |
| 1. **Nazwa Kosztu**
 |  |
| Opis i uzasadnienie |  |
| 1. **Nazwa Kosztu**
 |  |
| Opis i uzasadnienie |  |
| 1. **Nazwa Kosztu**
 |  |
| Opis i uzasadnienie |  |
| … Nazwa Kosztu |  |
| … Opis i uzasadnienie |  |
| **Kamienie milowe -** dla każdego kamienia milowego powinien być przypisany co najmniej jeden wskaźnik odzwierciedlający istotę danego kamienia milowego wraz z określoną wartością docelową wskaźnika. Wszystkie wskaźniki akceleracji powinny być konkretne, mierzalne, dostępne, realistyczne, określone w czasie. Wskaźnik (lub ich zestaw) przypisany dla konkretnego kamienia milowego powinien zapewnić ustalenie stopnia realizacji kamienia milowego, a tym samym określić, czy możliwa jest wypłata przez Akcelerator kwoty w ramach kolejnych kamieni milowych. |
| 1. **Nazwa kamienia milowego**
 |  |
| Opis kamienia milowego |  |
| Wskaźnik |  |
| 1. **Nazwa kamienia**
 |  |
| Opis kamienia milowego |  |
| Wskaźnik |  |
| 1. **Nazwa kamienia**
 |  |
| Opis kamienia milowego |  |
| Wskaźnik |  |
| **Projekt wpisuje się w zakres Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji (RIS)**Należy wskazać w jaki obszar Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Łódzkiego (RIS) określonych w Wykazie Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Łódzkiego oraz wynikających z nich nisz specjalizacyjnych i stosownie uzasadnić. Projekt wpisuje się w daną RIS, jeżeli spełniony jest jeden z poniższych warunków: * produkty/usługi mające powstać w wyniku realizacji projektu (w tym kod grupy PKD projektu) wpisuje się w któryś z kodów działalności gospodarczej RIS lub obszarów gospodarczych;
* produkty/usługi mające powstać w wyniku realizacji projektu będą mogły być wykorzystane (będą oddziaływać) w ramach wskazanej RIS np. produkcja opakowań dla wpisującej się w RIS branży przetwórstwa mięsnego.
 |
|  |
| Data: | Podpis: |
|  |  |