**ПРИЛОЖЕНИЕ №1 - ЗАЯВКА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ** | |
| Имя и фамилия контактного лица,  номер мобильного телефона, адрес электронной почты |  |
| Возраст |  |
| Пол |  |
| Уровень образования  Специализация |  |
| Должность |  |
| Пожалуйста, укажите, являетесь ли вы беженцем или мигрантом, который недавно вернулся домой. |  |
| *Только для зарегистрированных экономических агентов* | |
| Название организации, указанное в свидетельстве о регистрации  Адрес компании  Фискальный код организации |  |
| Деятельность, разрешенные в соответствии с действующим законодательством |  |
| Имя и фамилия руководителя/патентообладателя |  |
| Имя и фамилия основателей/учредителей, доли участия |  |
| Веб-сайт, включая социальные сети (если есть) |  |
| Общее количество сотрудников (годовая динамика за последние 2 года), из которых:  a. С полным рабочим днем  b. Количество мужчин / женщин, количество представителей уязвимых групп (лица с ограниченными возможностями, молодые люди, пожилые люди, другие) |  |
| Описание бизнес-идеи  *(Пожалуйста, в одном коротком предложении опишите, что вы делаете и что планируете делать)* |  |
| Название бизнес - проекта |  |
| Место проведения бизнес - проекта |  |
| Общая сумма бизнес – проекта |  |
| Сумма со финансирования бизнес – проекта |  |
| Сколько человек планируется нанять при реализации проекта  (*включая женщин, беженцев, а также мигрантов, которые недавно вернулись домой)* |  |
| 1. **ОПИСАНИЕ ИДЕИ БИЗНЕС - ПРОЕКТА**   *Описание бизнес-проекта должно быть коротким (1-2 страницы), четким и емким, и подчеркивать те факторы, которые будут способствовать успеху.* | |
| Опишите свою бизнес-идею.  Раскройте основную миссию и бизнес-цели на короткий, средний и долгосрочный период.  Определите факторы, которые помогут вам добиться успеха в предпринимательской деятельности.  Коротко расскажите о вашем предыдущем опыте в бизнесе. | |
| 1. **СЕГМЕНТЫ КЛИЕНТОВ** | |
| Кто клиенты?  Какие группы клиентов вы обслуживаете?  Кем являются ваши основные клиенты? *(Возраст, пол, образование, финансовые возможности) Здесь вы можете иметь несколько целевых групп (женщины в возрасте 40+, матери, дети (возраст))*  Почему им нужно покупать у вас?  Для каких клиентов или групп клиентов вы создаете добавленную стоимость, приносите что-то новое через свою компанию? *Целевые группы могут быть разными, но, возможно, только для кого-то вы предлагаете что-то отличное от того, что есть на рынке.* | |
| 1. **ПРОДУКТ / СЕРВИС / УСЛУГИ** *(в случае нового бизнеса/стартапа представьте информацию о будущем продукте / услуге)* | |
| Что вы намерены предложить клиентам?  Какую **проблему** вы решаете для каждой целевой группы отдельно?  Какие потребности вы удовлетворите?  Список продуктов для каждой категории клиентов. | |
| 1. **КАНАЛЫ** | |
| Как вы продвигаете свои продукты или услуги к клиентам?  Где вы можете найти своих клиентов?  Опишите путь продуктов от производителя до конечного потребителя. Частота поставок (ежедневно, еженедельно, ежемесячно, ежеквартально и т.д.)  Через какие каналы вы достигаете всех сегментов клиентов? (приложения, социальные сети - fb, insta, веб-сайт, физические места)  Какой из упомянутых каналов является наиболее эффективным и дешевым? | |
|  | |
| 1. **ДОХОДЫ** | |
| Какова модель установления цены? (за час / за продукт / в месяц / за проект / ежегодно / некоторые услуги бесплатно, если платят все сразу?)  Какую добавленную стоимость вы предоставляете клиенту, за которую он готов заплатить?  За что потенциальные клиенты платят сегодня?  Способы оплаты за товар/услугу/продукт?  Какова размерность рынка, на котором вы хотите работать? И сколько клиентов (максимальное количество) вы можете продать свои услуги? | |
| 1. **НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ** | |
| Какие ресурсы именно требуются*? (здесь речь идет не только о финансовых, но и физических ресурсах (оборудование, офис и т. д.), человеческих ресурсов и времени*.  Сколько человек вы намерены нанять (включая женщин, беженцев, мигрантов)? | |
| 1. **ОПЕРАТИВНЫЙ ПЛАН** | |
| Укажите, какое оборудование вам нужно, какими должны быть помещения и специальное оборудование. Укажите, какое оборудование уже есть. Заполните таблицу ниже.  *Характеристики производственных мощностей*   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Название** | **Основные характеристики** | **Текущая ситуация** | **Поставщик / условия поставки** | **Стоимость единицыв долл. США** | **Количество**  **(единиц)** | **Всего, в долл. США** | | 1. Помещения | Площадь, м2 | В наличии, частная собственность, в аренде и т.д. |  |  |  |  | | 2. Оборудование | Тип, бренд, технические характеристики |  |  |  |  |  | | |
| 1. **ФИНАНСОВЫЕ ПРОГНОЗЫ (ПРИЛОЖЕНИЕ №2)** | |
| • Финансовые потребности, необходимые для реализации проекта / их источники  • Прогноз доходов  • Прогноз расходов  • Прогноз прибылей и убытков  • Расчет потоков денежных средств | |
| 1. **ПАРТНЕРСТВА** | |
| Какие партнеры необходимы для вашего бизнеса?  Кто являются вашими поставщиками?  Какие ресурсы вам нужны от партнеров вашего бизнеса?  Какие из перечисленных выше деятельностей потребуют участия партнеров? | |
| 1. **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС - ПРОЕКТА** | |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Описание деятельности** | **Предлагаемый период реализации** | | | | | | | 2023 | | 2024 | | | | | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | | |