**ПРИЛОЖЕНИЕ №1 - ЗАЯВКА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ**

|  |
| --- |
| 1. **ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ**
 |
| Имя и фамилия контактного лица, номер мобильного телефона, адрес электронной почты |  |
| Возраст |  |
| Пол |  |
| Уровень образованияСпециализация |  |
| 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 днемb. 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 |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

 |