**ПРИЛОЖЕНИЕ №1 - ЗАЯВКА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ**

|  |
| --- |
| 1. **ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ**
 |
| *Для физических лиц:* |
| Имя и фамилия контактного лица, номер мобильного телефона, адрес электронной почты |  |
| Возраст |  |
| Пол |  |
| Уровень образованияСпециализация |  |
| Пожалуйста, укажите, являетесь ли вы беженцем или мигрантом, который недавно вернулся домой. |  |
| *Только для зарегистрированных экономических агентов (юридических лиц)* |
| Название организации, указанное в свидетельстве о регистрации Адрес компании Фискальный код организацииС какого года работает организация |  |
| 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 |  |
|  |  |
| 1. **ИНФОРМАЦИЯ О БИЗНЕС ПРОЕКТЕ**
 |
| 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 гранта |  |
| 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. **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. **СЕГМЕНТЫ КЛИЕНТОВ**
 |
| Кто клиенты? Какие группы клиентов вы обслуживаете? Кем являются ваши основные клиенты? *(Возраст, пол, образование, финансовые возможности)*. 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. **МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН**
 |
| 1. **Укажите основных конкурентов.** Опишите характеристику их товаров, а также обозначьте цену продукции товаров/услуг, со стороны конкурентов. Сделайте сравнительный анализ конкурентов, который будет определять позиционирование бизнеса и сможет дать вам конкурентную стратегию. Заполните таблицу ниже.

*Сравнительный анализ конкурентов*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Конкуренты** | **Преимущества** | **Ограничения** | **Комментарии****(дополнительная информация)** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |

1. **Ценовая стратегия.** Опишите какие модели ценообразования будут выбраны, будут ли изменяться цены, каковы цены на товары / услуги.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | **Товар/услуга** | **Един.** | **Цена** |
| 1 |   |   |   |
| 2 |   |   |   |
| … |   |   |   |

1. **Каналы.** Как вы продвигаете свои продукты или услуги к клиентам? 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)
2. **Продвижение/** **меры по увеличению сбыта.** Укажите какие средства продвижения будут выбраны: реклама, личные продажи, продвижение продаж, взаимоотношения с общественностью, рекламный бюджет. Заполните таблицу ниже.

*Рекламный бюджет*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Способ / период** | **1-й год** | **2-й год** |
| Средство продвижения 1 |  |  |
| Средство продвижения  2 |  |  |
| **Общий бюджет, USD** |  |  |

 |
| 1. **РУКОВОДСТВО И ПЕРСОНАЛ**
 |
| Укажите информацию о команде управления и её характеристики (должности, число людей, должностные обязанности). Опишите вашу организационную структуру (которая показывает отделы и отношения подчиненности между ними, распределение должностей).  |
|  |
| 1. **ОПЕРАТИВНЫЙ ПЛАН**
 |
| Обозначьте, какое оборудование вам необходимо, какие должны быть помещения и специальные оборудования. Укажите, какое оборудование уже в наличии. Заполните таблицу ниже.*Характеристика производственных мощностей*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Основные характеристики** | **Текущая ситуация** | **Поставщик/ сроки и условия** **поставок** | **Стоимость единицы** | **Кол-во****(единицы)** | **Всего, лей** |
| 1. Помещения | Площадь, м2 | В наличии, находятся в частной собственности, аренда и т.д. |  |  |  |  |
| 2. Оборудование | Тип, марка, технические особенности |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Укажите анализ технологии производства / услуг. Каких поставщиков Вы выбираете. Какое сырье или материалы вам необходимы для производства. |
|  |
| 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? 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. **ФИНАНСОВЫЕ ПРОГНОЗЫ (ПРИЛОЖЕНИЕ №2)**
 |
| * Финансовые потребности, необходимые для реализации проекта / их источники
* Прогноз доходов
* Прогноз расходов
* Прогноз прибылей и убытков
* Расчет потоков денежных средств
* Первоначальный баланс
* Планируемый баланс
 |
|  |
| 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** |
| 2024 | 2025 |
| 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

 |