**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 образования  Специализация |  |
| 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 организации  С 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 | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | | |