

PRZYKŁADOWY WNIOSEK O DOTACJĘ Z URZĘDU PRACY (PUP POLICE)

zaprojektowany przez zespół

 **NAPISZEMYWNIOSEK.PL**

Dokument jest chroniony prawem autorskim i przeznaczony wyłącznie do użytku własnego.
Zabrania się jego publikowania, rozpowszechniania, odsprzedaży pod jakąkolwiek postacią.
Wyłącznym właścicielem praw autorskich do opracowania jest: DISTIMUS PAWEŁ MUSIEŁ.
Nr egzemplarza PL9283HU2024

E-mail: kontakt@napiszemywniosek.pl Tel: + 48 720 449 821

.....
(tel. kontaktowy)

.....
(adres email)

Znak: II.....

.....
(miejsowość, data)

POWIATOWY URZĄD PRACY
UL. TADEUSZA KOŚCIUSZKI 5
72 - 010 POLICE

**WNIOSEK
O PRZYZNANIE DOFINANSOWANIA
NA PODJĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ**

POUCZENIE:

- Przed wypełnieniem wniosku należy zapoznać się z „Zasadami dotyczącymi pomocy przyznawanej w postaci **jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej w Powiatowym Urzędzie Pracy w Policach**”, które dostępne są na stronie internetowej **www.police.praca.gov.pl**.
- Wniosek należy złożyć w formie:
 - papierowej osobiście lub za pośrednictwem poczty na adres tut. Urzędu (ul. Tadeusza Kościuszki 5, 72-010 Police) lub
 - elektronicznej poprzez platformę **www.praca.gov.pl** po opatrzeniu kwalifikowanym podpisem elektronicznym lub profilem zaufanym.
- Wniosek wypełniony nieczytelnie lub niepoprawnie, podpisany przez nieupoważnioną osobę, nie zawierający pełnych informacji oraz bez kompletu załączników nie będzie rozpatrywany,
- Złożenie wniosku nie gwarantuje otrzymania środków, ani nie zwalnia z obowiązku stawiania się w Urzędzie w wyznaczonych terminach.
- **UWAGA! Dokonanie wpisu do CEIDG oraz rozpoczęcie działalności przed zawarciem umowy skutkuje odmową przyznania wnioskowanych środków.**

I. DANE DOTYCZĄCE WNIOSKODAWCY

1. Imię i Nazwisko

.....

2. PESEL

.....

3. NIP

_____|_____|_____|_____|_____|_____|_____|_____|_____|_____|

4. Status Wnioskodawcy

- bezrobotny
 absolwent Centrum Integracji Społecznej
 opiekun osoby niepełnosprawnej
 absolwent Klubu Integracji Społecznej

5. Adres miejsca zamieszkania

.....

6. Nr rachunku bankowego, na który mają zostać przekazane środki finansowe dotacji

		-			-			-			-			-			-				
--	--	---	--	--	---	--	--	---	--	--	---	--	--	---	--	--	---	--	--	--	--

Nazwa banku

.....

II. INFORMACJE DOTYCZĄCE WYKSZTAŁCENIA, DOŚWIADCZENIA ZAWODOWEGO I KWALIFIKACJI

1.	Potencjał i wykształcenie w zakresie planowanej działalności gospodarczej:	<i>Należy szczegółowo opisać posiadane wykształcenie i doświadczenie zawodowe oraz wszelkie dodatkowe uprawnienia, certyfikaty, szkolenia, umiejętności, które mają znaczenie dla powodzenia planowanego przedsięwzięcia:</i>
a)	poziom wykształcenia i kierunek	<p>Ukończyłam liceum profilowane o kierunku administracyjno-ekonomicznym w Policach, które dało mi niezbędne podstawy wiedzy o rachunkowości i zarządzaniu własną firmą.</p> <p>Posiadam również wykształcenie wyższe pierwszego stopnia. Studiowałam na kierunku Kosmetologia w Collegium Balticum w Szczecinie.</p>
b)	uprawnienia, certyfikaty, szkolenia	<p>W czerwcu 2023 roku ukończyłam specjalistyczny kurs obsługi urządzenia do depilacji laserowej MediLase Pro 4W, który wyposażył mnie w umiejętności niezbędne do bezpiecznej obsługi profesjonalnych urządzeń diodowych do usuwania owłosienia.</p> <p>Dzięki temu kursowi jestem teraz w stanie profesjonalnie obsługiwać zaawansowane technologicznie urządzenia, które gwarantują komfortowy, szybki i bezbolesny przebieg zabiegów depilacji.</p> <p>Podczas szkolenia zdobyłam obszerną wiedzę dotyczącą technicznych aspektów pracy z laserem diodowym. To pozwoliło mi zrozumieć nie tylko zasady działania samego urządzenia, ale także fizjologiczne podstawy procesu usuwania owłosienia podczas zabiegów.</p> <p>Dzięki tej wiedzy jestem w stanie skutecznie dostosowywać parametry urządzenia, takie jak energia czy czas trwania impulsu, w celu osiągnięcia maksymalnej efektywności zabiegu depilacji, jednocześnie zapewniając pełne bezpieczeństwo i komfort osobie poddawanej zabiegowi.</p> <p>Odbyty kurs uprawnia mnie do wykonywania zabiegów depilacji laserowej.</p> <p>Dodatkowo ukończyłam dwa szkolenia z przedsiębiorczości (Akademii PARP) dotyczące zakładania i rozwijania działalności gospodarczej, które z pewnością przysłużą się do efektywniejszego zarządzania planowaną firmą. Szkolenia, które ukończyłam to: „Jak założyć własną firmę?” oraz „Jak rozwinąć własną firmę?”. Do wniosku dołączam wszelkie certyfikaty.</p>
c)	doświadczenie zawodowe	<p>Swoją karierę zawodową rozpoczęłam w roku 2012, jako ekspedientka w drogerii kosmetycznej Rossmann. Następnie, w 2013 roku, miałam przyjemność pracować jako pracownik biurowy w firmie FHU "BAM".</p>

		<p>W 2018 roku podjęłam pracę na stanowisku młodszej kosmetyczki w salonie piękności w Szczecinie, dzięki czemu zdobyłam niezwykle cenne doświadczenie w obszarze profesjonalnej obsługi klienta oraz wykonywania zabiegów kosmetycznych. Te umiejętności stanowią solidne fundamenty, które będą nieocenione przy planowaniu otwarcia własnego gabinetu depilacji laserowej.</p> <p>Dodatkowo, pozyskałam wiedzę w zakresie obsługi kasy fiskalnej i terminala płatniczego, a także zdobyłam podstawową wiedzę z zakresu rachunkowości. Moje doświadczenie w pracy w drogerii Rossmann zaowocowało solidnymi podstawami w dziedzinie kosmetyków i produktów pielęgnacyjnych.</p> <p>Jestem przekonana, że połączenie moich umiejętności biznesowych z profesjonalnymi kompetencjami w obszarze nowoczesnych technologii depilacji umożliwi mi otwarcie i prowadzenie rentownego oraz profesjonalnego gabinetu, który spełni najwyższe oczekiwania klientów.</p>
d)	pozostałe kwalifikacje i umiejętności	<p>Posiadam różnorodne kompetencje i umiejętności, które stanowią znaczący atut w kontekście prowadzenia własnego gabinetu w branży beauty. Przede wszystkim, jestem osobą o doskonałej organizacji, co przejawia się zarówno w zarządzaniu czasem, jak i priorytetami.</p> <p>Moja umiejętność efektywnego planowania harmonogramu pracy pozwoli na maksymalizację liczby obsługiwanych klientów, co jest niezwykle istotne w aspektach administracyjnych i praktycznych podczas zabiegów.</p> <p>Dodatkowo, moje umiejętności komunikacyjne są na wysokim poziomie, co pomoże mi w budowaniu trwałych relacji z klientami. Jestem świadoma, że zaufanie i indywidualne podejście odgrywają kluczową rolę w sukcesie w tej branży. To właśnie te cechy pozwalały mi tworzyć lojalną klientelę w poprzednich miejscach pracy.</p> <p>Posiadam także obszerną wiedzę z zakresu marketingu i mediów społecznościowych, co jest niezwykle ważne przy promocji nowego biznesu. Rozumiem, jak istotne jest kreatywne i skuteczne wykorzystanie narzędzi marketingowych w dzisiejszym świecie, aby dotrzeć do potencjalnych klientów.</p>

	<p>Dodatkowo, jestem osobą, która stale poszukuje nowych informacji i możliwości rozwoju. Regularnie uczestniczę w targach kosmetycznych i webinarach, aby pozostawać na bieżąco z najnowszymi trendami i nowościami w branży beauty. Moja determinacja i chęć ciągłego doskonalenia pozwolą mi oferować usługi na najwyższym poziomie.</p>
--	---

III. INFORMACJE DOTYCZĄCE PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

1.	Wnioskowana kwota dofinansowania ¹	<p><u>4</u><u>0</u> <u>0</u><u>0</u><u>0</u>, <u>0</u><u>0</u> PLN</p> <p>czterdzieści tysięcy złotych 00/100</p> <p><i>(kwota dofinansowania słownie)</i></p>
2.	Nazwa planowanej działalności	„Perfect Laser - Bezbolesna Depilacja Laserowa”
3.	Adres siedziby planowanej działalności	██████████ 72-004 Police
4.	Krótki opis planowanej działalności maksymalnie 5 zdań	<p>W moim planowanym studiu depilacji laserowej „Perfect Laser”, będę oferować zaawansowaną i spersonalizowaną usługę depilacji laserowej (trwałego usuwania zbędnego owłosienia na ciele), dostępną zarówno dla kobiet, jak i mężczyzn.</p> <p>Jako specjalistka i założycielka, zagwarantuję indywidualne podejście do każdego klienta, wykorzystując najnowsze technologie i urządzenia MediLase Pro, które zapewnią bezpieczny i bezbolesny zabieg oraz trwały efekt usuwania owłosienia.</p> <p>Wyróżni mnie specjalizacja – w przeciwieństwie do innych salonów beauty, „Perfect Laser” dedykowany będzie wyłącznie depilacji laserem diodowym, co pozwoli mi na pełne skupienie się na tej metodzie. Moim celem będzie zapewnienie klientom wyjątkowego doświadczenia, łącząc profesjonalizm z dbałością o detale, luksusową atmosferą i przyjemnym wnętrzem lokalu, które podkreślą unikalny charakter mojej działalności.</p>
5.	Symbol i przedmiot (opis) planowanej działalności Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) na poziomie podklasy - zgodnie z Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 24.12.2007r.)	<p><u>9</u><u>6</u><u>0</u><u>2</u><u>Z</u></p> <p>Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne.</p>

¹ nie więcej niż 600% przeciętnego wynagrodzenia - oznacza to przeciętne wynagrodzenie w poprzednim kwartale, od pierwszego dnia następnego miesiąca po ogłoszeniu przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski”, na podstawie art. 20 pkt 2 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (Dz. U. z 2022 r. poz. 504).

	(Dz. U. Nr 251 poz.1885 z późn. zm.)	
6.	Proponowane zabezpieczenie zwrotu środków: Proszę zaznaczyć właściwe	<input type="checkbox"/> weksel in blanco z poręczeniem wekslowym (aval) <input checked="" type="checkbox"/> poręczenie cywilne <input type="checkbox"/> blokada rachunku bankowego <input type="checkbox"/> gwarancja bankowa <input type="checkbox"/> zastaw na prawach lub rzeczach <input type="checkbox"/> zgoda na dobrowolne poddanie się egzekucji w formie aktu notarialnego

IV. ANALIZA POSIADANEGO POTENCJAŁU TECHNICZNEGO

1.	Opis posiadanych zasobów własnych Sprzętu, środków transportu, towaru, środków finansowych itp. niezbędnych do prowadzenia planowanej działalności). Należy wymienić i podać szacunkową wartość zasobów własnych wykorzystywanych do planowanej działalności (jeśli dotyczy) W przypadku udziału wkładu własnego należy podać kwotę.	<p>Posiadam szereg istotnych zasobów własnych, które są niezbędne do prowadzenia planowanej działalności w moim salonie depilacji laserowej.</p> <p>Oto lista zasobów, wraz z ich szacunkowymi wartościami:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Łóżko kosmetyczne o wartości ok. 5 000 zł.</i> Jest to nowoczesne łóżko elektryczne, które umożliwi przeprowadzanie zabiegów depilacji laserowej. • <i>Laptop o wartości ok. 1 500 zł.</i> Będzie używany do celów administracyjnych, marketingowych, prowadzenia rezerwacji, obsługi klientów i zarządzania działalnością. • <i>Recepcja robiona na zamówienie o wartości ok. 2 500 zł.</i> Będzie stanowić profesjonalne centrum recepcyjne, które stworzy estetyczne i funkcjonalne miejsce obsługi klientów. • <i>Komody (4 szt.) o wartości łącznej ok. 1 600 zł.</i> Posłużą do przechowywania niezbędnych akcesoriów i produktów kosmetycznych. • <i>Fotele (3 szt.) oraz kanapa o łącznej wartości około ok. 3 000 zł</i> Zapewnią wygodne miejsca do oczekiwania klientów przed i po zabiegach. • <i>Stolik kawowy o wartości ok. 300 zł - stworzy przyjemne miejsce do relaksu dla klientów.</i> • <i>Hoker niski o wartości 350 zł</i> Będzie stanowić wygodne siedzisko dla klientów podczas zabiegów. • <i>Krzesełko biurowe o wartości około 450 zł</i> Niezbędne do prac administracyjnych i konsultacji z klientami. • <i>Samochód osobowy marki o wartości ok. 20 000 zł</i>
----	--	--

		<p>Będzie wykorzystywany do celów służbowych, takich jak dostawy sprzętu oraz niezbędnych surowców.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Środki finansowe w wysokości 12 000 zł <p>Będą stanowić wkład własny w zakup maszyny do depilacji laserowej, co pozwoli na świadczenie kompleksowych usług w zakresie depilacji.</p> <p>Wartość tych zasobów wynosi łącznie około 46 700 złotych.</p>
2.	<p>Status prawny i opis lokalu lub pomieszczeń, w których prowadzona będzie działalność</p> <p>Należy wybrać właściwą opcję</p>	<p><input type="checkbox"/> nie dotyczy (praca będzie wykonywana u klienta)</p> <p><input type="checkbox"/> lokal własny</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> dzierżawa, najem lokalu</p> <p>miesięczna wysokość wydatków związanych z najmem lokalu</p> <p>W skład miesięcznych wydatków związanych z najmem lokalu wchodzi czynsz w wysokości 450 zł oraz media liczone wg. zużycia (ok. 300 zł). Łączne wydatki miesięczne to ok. 750 zł.</p> <p>Opis lokalu lub pomieszczeń, gdzie będzie prowadzona działalność:</p> <p>Lokal użytkowy, w którym będę prowadzić działalność, ma powierzchnię 60 m². Przestrzeń składa się z recepcji z poczekalną, pomieszczenia zabiegowego oraz pomieszczenia socjalnego z WC. Lokal jest w pełni wykończony i gotowy do prowadzenia działalności gospodarczej, ma podłączenie do wszelkich mediów, nie wymaga remontu, a także spełnia wszelkie wymogi sanitarne. Jest on usytuowany w budynku z lokalami użytkowymi zajmowanymi m.in. przez przychodnię medyczną oraz salon tatuażu. Jego dużą zaletą jest dogodne położenie komunikacyjne oraz duży parking.</p>
3.	<p>Korzystanie z usług podmiotów zewnętrznych</p> <p>Z jakich usług obcych przedsiębiorca zamierza korzystać, jaka pomoc będzie niezbędna do prawidłowego funkcjonowania firmy (np. usługa księgowa, usługa ochrony mienia, konsultacje prawne, usługa podwykonawstwa). Są to usługi, których przedsiębiorca nie jest w stanie z różnych powodów samodzielnie realizować.</p>	<p>W celu zapewnienia prawidłowego funkcjonowania planowanej firmy - zamierzam skorzystać z usług księgowych. Zlecę prowadzenie księgowości profesjonalnemu biuru rachunkowemu, dzięki czemu będę mogła skupić się na świadczeniu usług najwyższej jakości dla moich klientów, mając pewność, że wszystkie sprawy podatkowe i księgowe są prowadzone prawidłowo i zgodnie z obowiązującymi przepisami. Zamierzam również korzystać z usług serwisowych, jakie oferuje firma MediLase Pro. Regularna konserwacja i ewentualne naprawy specjalistycznego sprzętu do depilacji laserowej będą przeprowadzane przez certyfikowany serwis techniczny, co zagwarantuje długotrwałą i bezawaryjną pracę urządzenia.</p>

V. ZNAJOMOŚĆ RYNKU I KONKURENCJI

<p>1</p> <p>Lokalizacja rynku</p> <p>Na jakim terenie działać będzie firma, jakie są cechy charakterystyczne danej miejscowości, jej populacja, znaczące ośrodki handlowe, pracodawcy, istotny jest opis rynku pod kątem czynników mogących korzystnie wpłynąć na planowane przedsięwzięcie.</p>	<p>Mój przyszły gabinet depilacji laserowej znajdować się będzie w urokliwym mieście Police, które jest siedzibą gminy Police.</p> <p>Moja oferta usług będzie dostępna zarówno dla mężczyzn, jak i kobiet powyżej 18. roku życia.</p> <p>Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, gminę Police zamieszkuje 36 499² mieszkańców (stan na dzień 31.12.2022 r.), co tworzy znakomitą bazę klientów.</p> <p>Miasto Police cechuje się rozwiniętą infrastrukturą handlową oraz spełnia kilka istotnych ról, takich jak przemysł, obsługa ludności, mieszkalnictwo i turystyka.</p> <p>Moja firma będzie usytuowana w dogodnym miejscu o doskonale rozwiniętej sieci autobusowej (najbliższy przystanek znajduje się w odległości 350 m). Obecność dużej liczby udogodnień, takich jak szkoła, basen, przychodnia weterynaryjna, studio tatuażu czy kliniki medyczne, potwierdza rozwiniętą urbanistykę tej części miasta.</p> <p>Police są strategicznie usytuowane w bliskim sąsiedztwie dynamicznie rozwijającego się Szczecina, co otwiera szerokie perspektywy na pozyskanie klientów również z obszaru miejskiego o większym zasięgu.</p> <p>W Policach istnieje nisza specjalistycznych usług kosmetycznych, co sprawia, że rynek ten ma duży potencjał.</p> <p>Rosnące zainteresowanie usługami beauty wśród mieszkańców regionu korzystnie wpłynie na rozwój mojego przedsięwzięcia. Moje studio depilacji laserowej może stać się istotnym graczem na lokalnym rynku usług kosmetycznych.</p>
<p>2</p> <p>Konkurencja</p> <p>Identyfikacja przedsiębiorstw działających w branży oraz głównych konkurentów (kto obecnie zajmuje wiodące miejsce na tym rynku, jakie są silne i słabe strony firmy konkurencyjnej, ile jest firm na rynku o identycznym lub</p>	<p>Według danych CEIDG w gminie Police funkcjonują 244 firmy o kodzie PKD 96.02.Z. Jednak żadna z nich nie oferuje depilacji laserowej. Kilka z nich ma w swojej ofercie depilację woskiem, jednak jest to metoda bolesna, a jej efekt nie jest trwały, jak w przypadku lasera diodowego.</p>

² <http://bip.police.pl/artykuly/54/dane-statystyczne>

zbliżonym profilu działalności?).

Czym się różni proponowana oferta od oferty konkurencji, porównanie oferty konkurencji ze swoją w odniesieniu do jakości, ceny reklamy/promocji.

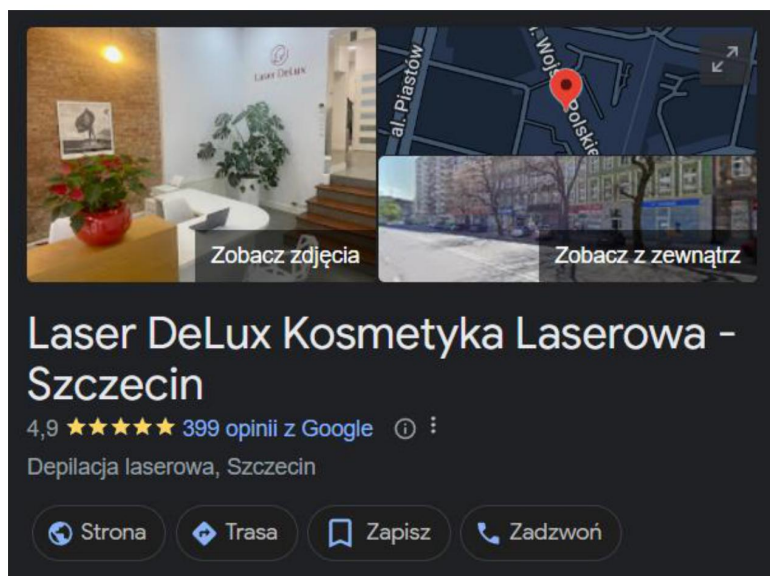
W związku z tym, w Policach nie mam konkurencji w tej dziedzinie i czuję ogromną potrzebę wypełnienia tej niszy usługowej. Najbliższa konkurencja znajduje się w Szczecinie, w odległości ponad 20 km.

Do mojej konkurencji zaliczam:

„Laser DeLux Kosmetyka Laserowa”

www.laserdelux.pl/szczecin/

ul. al. Wojska Polskiego 36, 70-475 Szczecin



Ten salon oferuje usługi depilacji laserem diodowym, a także inne zabiegi, takie jak usuwanie blizn, lifting czy karboksyterapia.

Ich szersza oferta stanowi przewagę, ale moje wąskie specjalizowanie się w depilacji laserowej może być atutem, który świadczy o moim profesjonalizmie i doświadczeniu w tej dziedzinie. Jednakże nie wykluczam ewentualnego rozszerzenia oferty o dodatkowe zabiegi, jeśli pojawi się zapotrzebowanie.

"Laser DeLux Kosmetyka Laserowa" posiada profesjonalną stronę internetową oraz konta na platformach ogłoszeniowych i rezerwacyjnych, a także aktywnie publikuje efekty zabiegów na Instagramie oraz Facebooku.

W odpowiedzi na to, planuję zdobyć przewagę poprzez ciągłą aktywność w mediach społecznościowych i na swojej stronie internetowej. Będę systematycznie aktualizować treści, dostarczać klientom wartościowe informacje o zabiegach, promocjach i nowościach w moim gabinecie.

Firma ta jest siecią działającą w całej Polsce. Takie podmioty mogą być zarówno przyciągające, jak i odstraszać dla klientów, ponieważ niektórzy

klienci wolą lokalne firmy, które mogą oferować bardziej spersonalizowaną obsługę. Moje przedsiębiorstwo, zlokalizowane w Policach, będzie stanowić lokalną alternatywę dla mieszkańców tego regionu, co może być moją przewagą nad sieciami działającymi na większą skalę. Będę koncentrować się na tworzeniu więzi z lokalnymi klientami i zapewniać im indywidualne podejście oraz profesjonalną obsługę. To może przyciągać klientów, którzy preferują lokalne usługi z osobistym podejściem.

Ceny w salonie „Laser DeLux” są zbliżone do moich - cena za pojedynczą partię ciała wynosi od 99 do 300 zł.

„TK Laser”

www.tk-laser.pl/szczecin/depilacja-laserowa/

ul. Śląska 21, 70-453 Szczecin



Salon oferuje szeroki zakres usług, w tym depilację laserem diodowym i różnorodne zabiegi kosmetyczne, takie jak mezoterapia.

Mój fachowy wkład w obszarze depilacji laserowej może być mocnym atutem, podkreślającym moje doświadczenie i profesjonalizm. Niemniej jednak, nie wykluczam możliwości poszerzenia oferty o dodatkowe zabiegi w przypadku rosnącego zainteresowania.

Firma TK LASER Szczecin posiada profesjonalną stronę internetową oraz aktywne konta na platformach rezerwacyjnych, prezentując także efekty zabiegów na Instagramie i Facebooku.

W odpowiedzi na to, planuję zdobyć przewagę poprzez aktywne zaangażowanie się w media społecznościowe oraz regularne aktualizacje treści na mojej stronie internetowej, a także regularne akcje promocyjne.

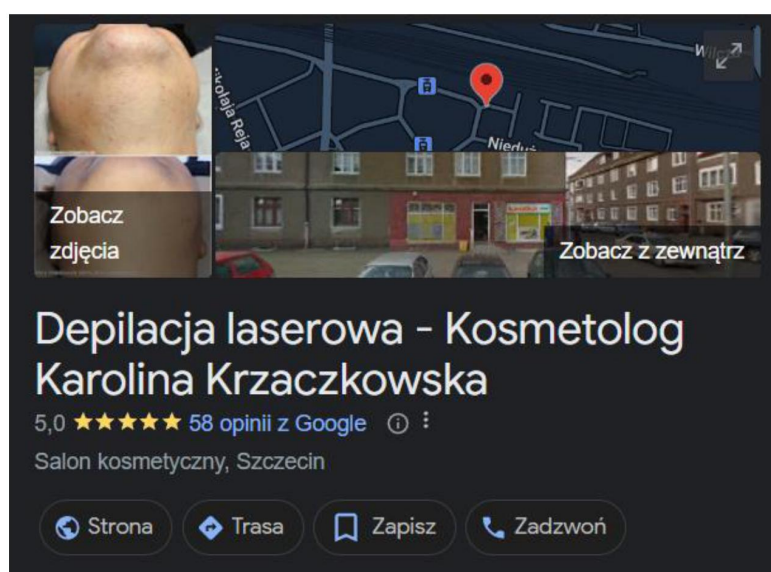
Będę dostarczać klientom wartościowe informacje na temat zabiegów, promocji i nowości w moim gabinecie, tworząc tym samym dynamiczne i atrakcyjne środowisko online.

Ceny w tym salonie są dość wysokie, plasują się pomiędzy 95 zł, a 725 zł za pojedynczy zabieg – w tym aspekcie mogę zdobyć ogromną przewagę konkurencyjną.

„Depilacja laserowa - Kosmetolog Karolina Krzaczkowska”

www.facebook.com/profile.php?id=100063626497336

ul. Adama Asnyka 13, 71-564 Szczecin



Przewagą tego salonu jest wykształcenie kosmetyczne właścicielki, która wykonuje zabiegi. Moją przewagą będzie ciągłe doskonalenie i poszerzanie wiedzy, uczestniczenie w dodatkowych szkoleniach oraz aktywne informowanie klientów o swoim rozwoju, a także prezentacja posiadanych certyfikatów w moim gabinecie.

Słabą stroną konkurencji jest jej niewielka obecność w Internecie. Firma posiada wizytówkę w Google Maps oraz profil na Facebooku, jednak publikowane posty są sporadyczne (co około 2 miesiące). W moim przypadku, zamierzam aktywnie zarządzać marketingiem online, prowadzić regularne kampanie reklamowe w mediach społecznościowych, tworzyć treści na stronie internetowej oraz na innych platformach reklamowych.

Konkurencyjny salon oferuje usługi depilacji laserem diodowym, zbliżonej jakości do mojego sprzętu, w podobnych cenach (rozpoczynając od 99 zł za partię).

Segmentacja

Do kogo będzie adresowana działalność firmy (kto będzie kupował jej produkty – profil klienta: jego wiek, płeć, zainteresowania, dochody), na jak dużą bazę klientów może liczyć na danym terenie (jakie jest miejscowe zapotrzebowanie na produkt).

Analiza klientów powinna opierać się na tzw. Kliencie typowym, a więc dotyczyć pewnej grupy klientów o takich samych lub zbliżonych cechach (wiek, płeć, zainteresowania, dochody, styl życia itp.).

Klientów należy podzielić na osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej oraz podmioty gospodarcze i jeśli oferta rynkowa jest adresowana do obu grup – dokonać odrębnej analizy.

Adresatami mojego salonu depilacji laserowej są wyłącznie osoby fizyczne.

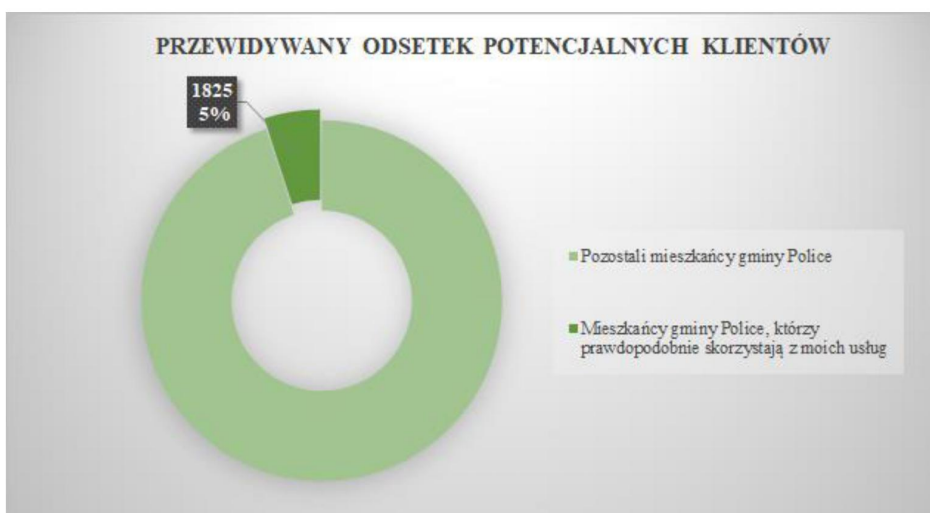
Będą to przede wszystkim kobiety w wieku od 18 do 55 lat zamieszkujące gminę Police.

Jednakże depilacja staje się również coraz bardziej popularna wśród młodych mężczyzn, dbających o swój wygląd, dlatego i ta grupa będzie mogła korzystać z moich usług.

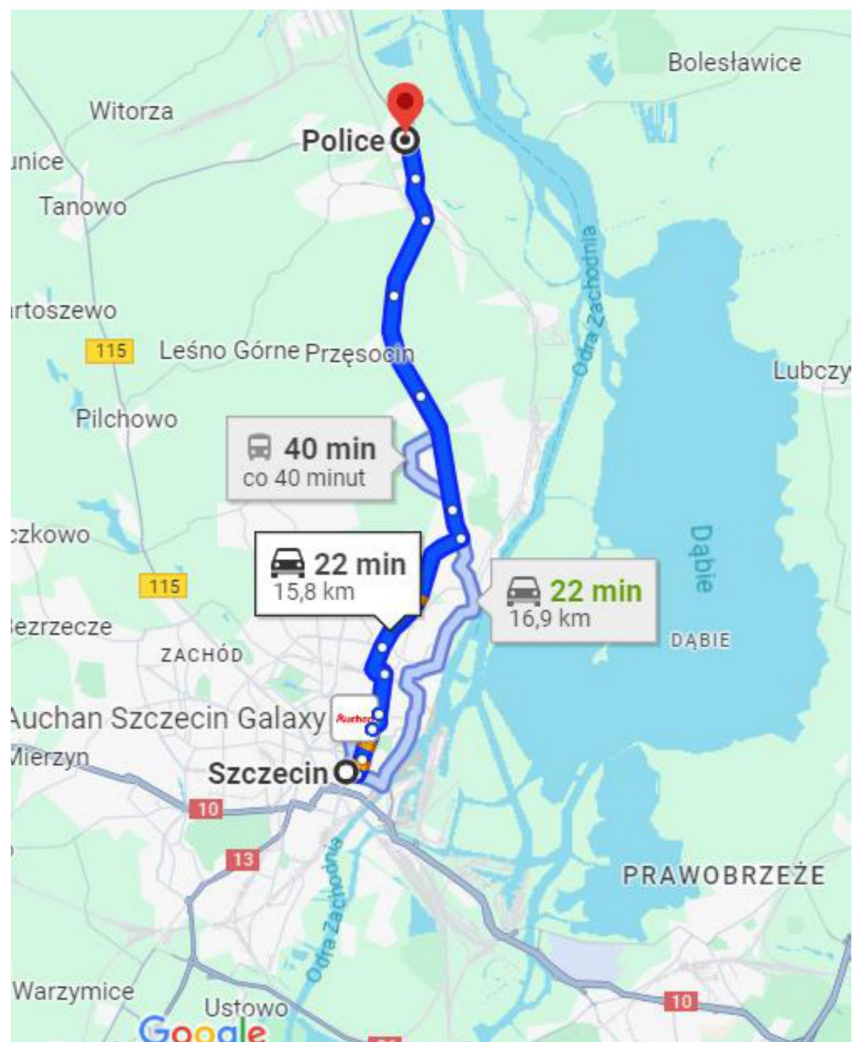
Na usługi depilacji laserowej chętnie decydują się również osoby z problemami hormonalnymi, zmagające się z bujnym owłosieniem ciała (np. hirsutyzm). Wyróżniam następujące grupy klientów:

- Młode i w średnim wieku kobiety, którym zależy na estetycznym wyglądzie swojego ciała;
- Kobiety z problemami hormonalnymi, które posiadają owłosienie w niepożądanych miejscach np. wąsik, owłosienie na policzkach;
- Mężczyźni, którzy posiadają zbyt obfite owłosienie na ciele, szczególnie na plecach i klatce piersiowej;
- Młodzi i w średnim wieku mężczyźni (często zamożni) dbający o swój wygląd, uprawiający sporty siłowe, którym zależy na nieskazitelnym wyglądzie swojego ciała.

W związku z tym, że gmina Police liczy około 36,5 tys. mieszkańców, szacuję, że około 3-5% populacji może być zainteresowane moimi usługami. Stanowi to liczbę 1100-1825 osób w skali roku, przy czym każdy klient wykonuje zabieg w kilku seriach, aby otrzymać trwały efekt. W związku z tym przewiduję, że każdego miesiąca mogę wykonywać minimum kilkadziesiąt zabiegów.



W późniejszym etapie funkcjonowania działalności planuję zdobyć również klientów z okolicznych regionów, takich jak Szczecin, który jest oddalony o około 16 km od Polic. Oceniam, że baza klientów będzie się stopniowo rozszerzać w miarę zdobywania zaufania i budowania reputacji na rynku.



Depilacja laserowa to usługa, która nie podlega sezonowym wahaniom, ponieważ jest popularna przez cały rok. Klienci mogą korzystać z niej niezależnie od pory roku, co stanowi atut tego rodzaju działalności. Dzięki temu, planując rozwój mojego gabinetu depilacji laserowej, mogę oczekiwać stabilnego i stałego popytu na usługi bez fluktuacji sezonowych.

Strategia cenowa

W jaki sposób ustalane będą ceny, jaka będzie relacja wobec cen na podobne produkty firm konkurencyjnych; czy zostaną przewidziane rabaty (jeśli tak, to co będzie decydowało przy udzielaniu rabatów: typ klienta, wartość zamówienia,

4

Strategia cenowa mojego gabinetu depilacji laserowej została starannie opracowana z uwzględnieniem kilku kluczowych aspektów, aby dostosować się do potrzeb klientów i działań konkurencji. Ceny usług depilacji laserowej będą zróżnicowane w zależności od wielkości obszaru ciała, z którego klient chce usunąć owłosienie.

<p><i>długość współpracy z odbiorcą i inne).</i></p>	<p>Ten podział pozwoli klientom dokładnie wybrać usługi odpowiednie dla ich potrzeb. Jest to uczciwy i przejrzysty sposób ustalania cen, który uwzględnia różnice w trudności i czasie trwania zabiegu. Poniżej przedstawiam cennik:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Depilacja mniejszych partii (tj. wąsik, pachy) - 99 - 200 zł. • Depilacja większych partii (tj. całe nogi, plecy) - 180 - 349 zł. <p>Przewiduję również pakiety zabiegów obejmujące kilka części ciała, w niższej cenie (20% rabatu). Rabaty udzielane na pakiety zabiegów to sposób na nagradzanie klientów, którzy korzystają z większej ilości usług (powyżej dwóch). Przykładowo, klienci, którzy decydują się na zakup większej ilości zabiegów, mogą otrzymać korzystniejsze ceny. To może sprzyjać utrzymaniu klientów na stałe.</p> <p>Dodatkowo chcę zaproponować klientom, którzy już skorzystali z moich usług, vouchery na określoną kwotę (od 1 000 zł), za 20% niższą cenę np. przy zakupie vouchera na zabieg o wartości 1000 zł, klient zapłaci 800 zł. Propozycja vouchera w niższej cenie przy zakupie na większą kwotę to skuteczny sposób na zachęcenie klientów do większych wydatków. To nie tylko przyciąga klientów, ale również zwiększa potencjał dochodów firmy.</p> <p>Ponadto, wprowadzę rabat 10% na pierwszą usługę dla klientów, którzy zaobserwują lub polubią profile mojego gabinetu w mediach społecznościowych, co może przyciągnąć nowych klientów i zbudować większą obecność online. Rabat ten może stanowić doskonały sposób na zachęcenie ludzi do wypróbowania usług mojego gabinetu i przekonanie się o ich jakości, jednocześnie zachęcając ich do korzystania z moich profili na stałe.</p> <p>Strategia cenowa mojego gabinetu depilacji laserowej będzie elastyczna i otwarta na ewentualne modyfikacje w odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe. Będę monitorować konkurencję i dostosowywać ceny, jeśli to konieczne, aby pozostać konkurencyjnym na rynku.</p>
<p>Strategia promocyjna</p> <p><i>W jaki sposób klienci informowani zostaną o produktach firmy, do kogo będzie skierowana promocja, ile będzie kosztowała, jak długo będzie trwać, co będzie podkreślane w reklamach, jaki efekt przedsiębiorca spodziewa się przy</i></p>	<p>W moim biznesie planuję wdrożyć kilka działań marketingowych, które przede wszystkim mają na celu poinformowanie klientów o nowym salonie. Będą to:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wyraźne oznakowanie witryny lokalu. W tym celu nad wejściem do salonu zostanie zawieszony duży, nowoczesny szyld z nazwą firmy. Przeszklona witryna lokalu zostanie profesjonalnie oklejona najważniejszymi informacjami (np. o godzinach otwarcia).

ich pomocy uzyskać? Należy pamiętać, że nowopowstająca firma jest nieznana na rynku. Nawet oferując doskonały produkt w konkurencyjnej cenie nie może liczyć na satysfakcjonującą sprzedaż jeśli nie będzie ona znana wśród potencjalnych klientów. Dlatego pierwszym podstawowym celem promocji nowej firmy jest cel informujący (przekazanie informacji klientom o istnieniu nowego przedsiębiorstwa).

- W Internecie utworzę wizytówkę w Google Moja Firma, dzięki czemu mój salon znajdzie się na Mapach Google i w momencie gdy potencjalny klient wpisze do wyszukiwarki hasło „depilacja Police”, pojawi się mój salon. Wizytówka w Google daje również możliwość wystawiania rekomendacji przez klientów, do czego będę zachęcać, a w ten sposób budować wiarygodność marki poprzez pozytywne opinie.
- Oprócz wizytówki w Google Moja Firma, rozważę stworzenie profesjonalnej strony internetowej dla mojego salonu. Strona internetowa to wirtualna wizytówka i może stanowić źródło cennych informacji dla klientów, takich jak ceny, opisy zabiegów, godziny otwarcia, dane kontaktowe i więcej. Będę także na niej zamieszczać artykuły i porady związane z depilacją laserową, co może przyciągnąć potencjalnych klientów.
- Będę aktywnie zarządzać mediami społecznościowymi. Regularne publikowanie postów (głównie zdjęć z efektami zabiegów) na platformach takich jak Facebook czy Instagram zbuduje świadomość marki, zaangażuje klientów i przyciągnie nowych odbiorców. Oferowanie rabatu 10% za zaobserwowanie profilu na mediach społecznościowych to doskonały sposób na zwiększenie liczby obserwujących i utrzymanie interakcji z klientami.
- Zamierzam przeprowadzić kampanię reklamową na Facebooku, zaadresowaną do kobiet (18-55 lat) mieszkających w Policach, zainteresowanych urodą oraz mężczyzn (20-45 lat) zainteresowanych siłownią i sportem. Reklama w formie graficznej będzie informowała o nowym salonie i podkreślała, że zabieg jest bezbolesny, a stosowana technologia jest nowoczesna i skuteczna.
- Podejmę współpracę z popularną aplikacją do umawiania wizyt „Booksy”, dzięki czemu mój salon będzie widoczny na liście usług wykonywanych w Policach.
- Chcę przygotować profesjonalne i estetyczne ulotki reklamowe, które rozniosę po domach jednorodzinnych i zamożniejszych osiedlach mieszkaniowych, gdzie mogą mieszkać potencjalni klienci. Ulotki będą informować o pakietach zabiegów, które są o 20% tańsze niż suma pojedynczych zabiegów.

VI. ANALIZA FINANSOWA

Miesięczna kalkulacja przychodów i kosztów uzyskanych ze sprzedaży usług, towarów, produktów

W szczegółowy sposób należy opisać **przychody oraz koszty w wybranym miesiącu (spośród 12 miesięcy)** prowadzenia działalności gospodarczej; kalkulując przychód i koszty należy co najmniej wskazać:

- jednostkowy koszt świadczonych w analizowanym okresie usług lub sprzedawanych produktów;
- liczbę sprzedanych produktów lub ilość świadczonych usług;
- miesięczne koszty prowadzenia działalności gospodarczej (np. koszt najmu lokalu, opłaty).

Poniżej przedstawiam średnie miesięczne, prognozowane przychody z prowadzenia mojej działalności gospodarczej, zawierają one wariant uśredniony – na pewno nie jest to wersja bardzo optymistyczna ani negatywna. Według mnie to wariant realny - neutralny:

	A	B	A*B
NAZWA USŁUGI	ILOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG W CIĄGU MIESIĄCA	UŚREDNIONA CENA USŁUGI	PRZYCHÓD MIESIĘCZNY Z DANEJ USŁUGI
Depilacja całych nóg	6	349 zł	2 094 zł
Depilacja pach	10	149 zł	1 490 zł
Depilacja bikini	9	179 zł	1 611 zł
Depilacja wąsika	15	99 zł	1 485 zł
Depilacja brody	7	99 zł	693 zł
Depilacja łydek	9	159 zł	1 431 zł
Depilacja pleców	5	219 zł	1 095 zł
Pakiet usług	4	600 zł	2 400 zł
MIESIĘCZNY PRZYCHÓD ZE WSZYSTKICH USŁUG:			12 299 zł

Łącznie przychody miesięczne wynoszą zatem **12 299 zł**.

Miesięczne koszty kształtują się następująco:

RODZAJ KOSZTU	KWOTA MIESIĘCZNA	
Koszt surowców niezbędnych do pracy (m.in. środki do dezynfekcji, jednorazowe podkłady na łóżko)	600 zł	
Koszty telekomunikacyjne (telefon, Internet)	180 zł	
Czynsz za najem lokalu (w tej kwocie zawierają się także opłaty za media)	750 zł	
Koszty transportu (paliwo)	100 zł	
Ubezpieczenie firmy	170 zł	
Działania reklamowe	600 zł	
Księgowość	300 zł	
SUMA KOSZTÓW MIESIĘCZNYCH:		2 700 zł

Łącznie przychody miesięczne wynoszą zatem **2 700 zł**.

Rachunek wyników na pierwsze 12 miesięcy działalności gospodarczej
W przypadku, gdy w danym miesiącu nie pojawia się wydatek/przychód należy w danej pozycji wstawić „0”

POZYCJA/MIESIĄC	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	RAZEM
A. Przychody netto	12 299 zł	12 600 zł	12 901 zł	13 202 zł	13 503 zł	13 804 zł	14 105 zł	14 406 zł	14 707 zł	15 008 zł	15 309 zł	15 610 zł	167 454 zł
B. Koszty prowadzenia działalności gospodarczej	2 700 zł	2 850 zł	3 100 zł	3 350 zł	3 600 zł	3 850 zł	4 100 zł	4 350 zł	4 600 zł	4 850 zł	5 100 zł	5 350 zł	47 800 zł
C. Zysk/strata z tytułu prowadzonej działalności (A – B)	9 599 zł	9 750 zł	9 801 zł	9 852 zł	9 903 zł	9 954 zł	10 005 zł	10 056 zł	10 107 zł	10 158 zł	10 209 zł	10 260 zł	119 654 zł

Kalkulacja miesięcznego zysku została wykonana dla pierwszego miesiąca działalności. Powyższa tabela przedstawia natomiast przewidywany zysk dla pierwszych dwunastu miesięcy. Wynik ten stale rośnie z uwagi na dynamiczny rozwój działalności.

- Składki społeczne przez pierwsze pół roku mojej działalności wyniosą 0 zł ze względu na ulgi przysługujące nowym przedsiębiorcom. W drugim półroczu będą wynosiły 408,16 zł miesięcznie.
- Ze względu na nieprzekroczenie dochodu powyżej 120 000 zł rocznie wybrałam opodatkowanie według skali podatkowej, które wynosi 12% od dochodu, ponieważ jest to najkorzystniejsza formą opodatkowania w moim przypadku.
- Stawka składki zdrowotnej wynosi 9% od dochodu osiągniętego przez podatnika – czyli przychodu pomniejszonego o koszty jego uzyskania.

Poniżej przedstawiam bardziej precyzyjne obliczenia dotyczące prognozowanego zysku mojej działalności w pierwszym roku jej funkcjonowania. Zawarłam w niej wszelkie opisane wyżej informacje, a sama tabela jest kontynuacją powyższej tabeli.

POZYCJA/MIESIĄC	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	RAZEM
D. Składki na ubezpieczenia społeczne	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł	408 zł	408 zł	408 zł	408 zł	408 zł	408 zł	2 448 zł
E. Zysk brutto (C-D)	9 599 zł	9 750 zł	9 801 zł	9 852 zł	9 903 zł	9 954 zł	9 597 zł	9 648 zł	9 699 zł	9 750 zł	9 801 zł	9 852 zł	117 206 zł
F. Podatek dochodowy (12%*E)	1 152 zł	1 170 zł	1 176 zł	1 182 zł	1 188 zł	1 194 zł	1 152 zł	1 158 zł	1 164 zł	1 170 zł	1 176 zł	1 182 zł	14 065 zł
G. Składka na ubezpieczenie zdrowotne (9%*E)	864 zł	878 zł	882 zł	887 zł	891 zł	896 zł	864 zł	868 zł	873 zł	878 zł	882 zł	887 zł	10 549 zł
H. Zysk netto (E-F-G)	7 583 zł	7 703 zł	7 743 zł	7 783 zł	7 823 zł	7 864 zł	7 582 zł	7 622 zł	7 662 zł	7 703 zł	7 743 zł	7 783 zł	92 593 zł

Charakterystyka planowanych zakupów

Szczegółowa specyfikacja i harmonogram zakupów w okresie od dnia zawarcia umowy z PUP w Policach do 30. dnia od daty podjęcia działalności gospodarczej

Lp.	NAZWA ZAKUPU (należy precyzyjnie określić rodzaj i liczbę zakupów, wskazując na ich parametry techniczne np. model)	Uzasadnienie zakupu (należy szczegółowo opisać oraz uzasadnić celowość zastosowania wskazanego sprzętu)	Źródła finansowania przedsięwzięcia		Razem
			Środki własne brutto	Wnioskowana kwota dofinansowania brutto	
1.	<p>LASER DIODOWY</p> <p>Model: Medilase PRO</p> <p>Dane techniczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Moc głowicy: 2000 W • Moc urządzenia: 3600 W • Czas trwania impulsu: 10 ms-100 ms • Energia: 120 J • Częstotliwość: 1-20 Hz • Rozmiar pola zabiegowego: 20 mm x 10 mm • Chłodzenie głowicy: do -16 stopni Celsjusza • Waga urządzenia: 45 kg • Wymiary: 45 cm x 55 cm x 105 cm 	<p>W kontekście planowanej działalności w zakresie depilacji laserowej, zakup lasera diodowego jest kluczowym i niezbędnym krokiem, który pozwoli mi świadczyć usługi usuwania owłosienia. Bez odpowiedniego sprzętu nie będę mogła oferować usług depilacji laserowej, która jest główną usługą w moim salonie. Depilacja laserowa jest procedurą, która wiąże się z potencjalnymi ryzykami i koniecznością zapewnienia bezpieczeństwa klientom. Laser diodowy Medilase Pro jest nowoczesnym urządzeniem, które jest niezbędne, abym mogła zachować najwyższe standardy bezpieczeństwa, dzięki czemu zagwarantuję przyszłym klientom bezpieczne i profesjonalne zabiegi.</p>	10 000 zł	38 000 zł	48 000 zł
2.	<p>LAPTOP</p> <p>Model: HP 17-cp1072nw</p> <p>Dane techniczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ekran: 17,3 ", 1920 x 1080 pikseli • Procesor: AMD Ryzen™ 7 5825U 2,0 - 4,5 GHz • Pamięć: 16 GB DDR4 3200 MHz RAM • Dysk: 512 GB SSD • Grafika: AMD Radeon™ Graphics • System operacyjny: Windows 11 Home Edition 	<p>Zakup laptopa dla salonu depilacji jest nieodzowny. Laptop jest niezbędny, aby umożliwić mi skuteczną obsługę strony internetowej, aktywne działania w mediach społecznościowych, tworzenie i edycję treści multimedialnych. To kluczowe narzędzie do zarządzania rezerwacjami online, co zwiększy efektywność operacyjną salonu. Laptop jest również konieczny do bieżącego monitorowania opinii klientów, umożliwiając szybką reakcję na ich potrzeby i budowanie pozytywnego wizerunku mojego salonu.</p>	0 zł	3 999 zł	3 999 zł

3.	<p>LAMPA KOSMETYCZNA</p> <p>Model: LMPZBG-LLI-001</p> <p>Dane techniczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Typ oświetlenia: halogenowy • Natężenie światła - 300 lumenów ±10% • Natężenie światła w odległości 30cm: 50000 lux • Natężenie światła w odległości 50cm: 23000 lux • Natężenie światła w odległości 100cm: 6000 lux • Średnica oświetlanego pola w odległości 30cm: 5cm • Średnica oświetlanego pola w odległości 50cm: 10cm • Średnica oświetlanego pola w odległości 100cm: 20cm • Temperatura barwowa: 3000 stopni K • Zasilanie: 230V / 50Hz • Moc: 20W 	<p>Jest to niezbędne narzędzie do zapewnienia odpowiedniego oświetlenia podczas precyzyjnych zabiegów depilacji, umożliwiając skuteczną pracę i minimalizację błędów. Dodatkowo, wysokiej jakości lampa kosmetyczna wpływa na komfort klienta, tworząc sprzyjającą atmosferę oraz umożliwiając dokładną analizę skóry przed i po zabiegu. To konieczne narzędzie zarówno z punktu widzenia profesjonalizmu, jak i satysfakcji klienta.</p>	1 500 zł	0 zł	1 500 zł
4.	<p>KOMODA</p> <p>Model: Alex</p> <p>Dane techniczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Szerokość: 36 cm • Głębokość: 58 cm • Wysokość: 70 cm 	<p>Zakup komody dla salonu depilacji jest niezbędny, ponieważ umożliwia praktyczne przechowywanie niezbędnych narzędzi i kosmetyków, co jest konieczne dla efektywnej organizacji pracy. Dodatkowo, komoda wprowadza porządek i estetykę, co jest niezbędne dla profesjonalnego wrażenia i pozytywnego doświadczenia klienta.</p>	500 zł	0 zł	500 zł
Ogółem			12 000 zł	41 999 zł	53 999 zł

.....
(czytelny podpis wnioskodawcy)

Oświadczam że:

- Zapoznałem się z treścią Zasad dotyczących pomocy przyznawanej w postaci jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej w Powiatowym Urzędzie Pracy w Policach.
- Wszystkie dane zawarte we wniosku i załącznikach są prawdziwe. Oświadczam, że jestem świadomy/a odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia (art. 233 Kodeks karny)³.

Klauzula informacyjna

1. Administratorem danych osobowych Wnioskodawcy jest Powiatowy Urząd Pracy w Policach, mający siedzibę przy ul. Tadeusza Kościuszki 5 w Policach, reprezentowany przez Dyrektora Urzędu.
2. W zakresie przetwarzania danych osobowych Wnioskodawca może kontaktować się z Urzędem telefonicznie pod numerem: 91 424 08 60, za pośrednictwem skrzynki e-mail: sekretariat@pup.policki.pl lub listownie pod adresem siedziby administratora.
3. Wnioskodawca może się również kontaktować z wyznaczonym przez Urząd inspektorem ochrony danych pod adresem e-mail: iod@pup.policki.pl.
4. Urząd przetwarza dane osobowe Wnioskodawcy na podstawie art. 46 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2022 r., poz. 690) i przepisów wykonawczych w celu rozpatrzenia wniosku, podjęcia działań w celu zawarcia i realizacji umowy oraz w celu realizacji innych zadań i obowiązków ustawowych wynikających z przepisów prawa powszechnie obowiązującego, zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. b, c, e Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych).
5. Odbiorcami danych osobowych Wnioskodawcy mogą być organy państwowe lub inne podmioty uprawnione do ich otrzymania na podstawie przepisów prawa, banki, operatorzy pocztowi, podmioty realizujące na rzecz administratora usługi informatyczne i prawne.
6. Urząd nie będzie przekazywał danych osobowych Wnioskodawcy do odbiorców znajdujących się w państwach spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Dane osobowe Wnioskodawcy nie posłużą również do zautomatyzowanego podejmowania decyzji oraz profilowania.
7. Podanie danych osobowych przez Wnioskodawcę jest warunkiem niezbędnym do realizacji celów przetwarzania. Niepodanie danych wiąże się z brakiem możliwości rozpatrzenia wniosku i udzielenia dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej.
8. Wnioskodawcy przysługuje prawo dostępu do danych oraz otrzymania ich kopii, do sprostowania (poprawiania) danych; do usunięcia danych; do ograniczenia przetwarzania danych; do przenoszenia danych; do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania danych; do wniesienia skargi do organu nadzorczego na adres Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych, ul. Stawki 2, 00-193 Warszawa.
9. Dane osobowe Wnioskodawcy przetwarzane w zakresie realizacji niniejszej umowy będą przechowywane:
 - a. w postaci papierowej przez okres 10 lat licząc od roku następującego po roku wygaśnięcia niniejszej umowy, chyba, że obowiązek ich dalszego przetwarzania będzie wynikał z odrębnych przepisów prawa;
 - b. w systemach teleinformatycznych przez okres 50 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym zakończono udzielanie pomocy.
10. Urząd zobowiązuje się do usunięcia w terminie 30 dni od dnia ustania umowy, wszelkich danych zapisanych na elektronicznych nośnikach danych dostarczonych przez Wnioskodawcę w związku z ubieganiem się o przyznanie dofinansowania będącego przedmiotem niniejszej umowy.

Data i czytelny podpis wnioskodawcy

ZAŁĄCZNIKI DO WNIOSKU:

1. Oświadczenie wnioskodawcy zgodnie z § 6 ust. 3 rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2017 r. w sprawie dokonywania z Funduszu Pracy refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy oraz przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej.
2. Formularz Informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis.
3. (opcjonalnie) Materiały tj. zdjęcia w formacie JPEG lub pliki wideo w formacie AVI, które zostaną wykorzystane do zaprezentowania planowanej działalności gospodarczej podczas posiedzenia komisji ds. przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej (po zakończeniu oceny wniosku nośniki zostaną zwrócone Wnioskodawcy).

³art. 233 Kodeks Karny „Kto składając zeznanie mające służyć za dowód w postępowaniu sądowym lub innym postępowaniu prowadzonym na podstawie ustawy, zeznaje nieprawdę lub zataja prawdę, podlega karze pozbawienia wolności od 6 miesięcy do lat 8”.

- W przypadku pozytywnej weryfikacji formalnej Wnioskodawca może zostać wezwany na Komisję w celu oceny merytorycznej planowanej działalności gospodarczej. W trakcie jej posiedzenia istnieje możliwość zaprezentowania w szczególności dotychczas wykonywanych prac lub świadczonych usług potwierdzających posiadane kwalifikacje lub doświadczenie zawodowe, a także koncepcję planowanej działalności poprzez prezentację maksymalnie 20 zdjęć w formacie JPEG lub filmu w formacie AVI trwającego maksymalnie 5 minut.
- Po zakończeniu oceny wniosku nośniki zostaną zwrócone Wnioskodawcy.
- Uwaga. Nie dopuszcza się prezentacji materiałów o innych parametrach niż określone powyżej (np. prezentacje w Power Point lub pliki w formacie PDF).
- Prezentacja zdjęć lub filmów ma ułatwić Komisji weryfikację założeń planowanej działalności.

W przypadku braku wątpliwości/pytań ocena zostanie dokonana w oparciu o złożone dokumenty i ewentualne informacje przekazane przez Wnioskodawcę podczas posiedzenia Komisji.

.....
(imię i nazwisko Wnioskodawcy)

.....
(adres miejsca zamieszkania)

.....
(PESEL)

.....
(miejscowość, data)

Zgodnie z § 6 ust. 3 rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2017 r. w sprawie dokonywania z Funduszu Pracy refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy oraz przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2012 r. poz. 243 z późn. zm.); **oświadczam, że:**

- a. **otrzymałem/am** **nie otrzymałem/am*** bezzwrotnych środków Funduszu Pracy lub innych bezzwrotnych środków publicznych na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej, założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej;
- b. **nie posiadam*** wpisu do ewidencji działalności gospodarczej w okresie co najmniej 12 miesięcy bezpośrednio poprzedzających dzień złożenia wniosku
 posiadałem/am wpis (*podać nr NIP*) lecz zakończyłem/am* dotychczas wykonywaną działalność w okresie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego, albo stanu epidemii, ogłoszonego z powodu COVID 19, w związku z wystąpieniem tego stanu, a przedmiot planowanej działalności gospodarczej jest inny od działalności zakończonej⁴;
- c. nie podejmę zatrudnienia w okresie 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia prowadzenia planowanej działalności gospodarczej;
- d. **byłem/am** **nie byłem/am*** karany/a w okresie 2 lat przed dniem złożenia wniosku, za przestępstwo przeciwko obrotowi gospodarczemu, w rozumieniu ustawy z dnia 6 czerwca 1997r.- Kodeks karny;
- e. Zobowiązuję się do prowadzenia działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy od dnia jej rozpoczęcia oraz niezawieszania jej wykonywania łącznie na okres dłuższy niż 6 miesięcy;
- f. **złożyłem/am** **nie złożyłem/am*** do innego Powiatowego Urzędu Pracy, wniosek o przyznanie dofinansowania lub przyznanie jednorazowo środków na założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej
- g. w którym ubiegam się o pomoc, oraz w ostatnich dwóch poprzedzających go latach
 otrzymałem / am **nie otrzymałem/am*** pomocy de minimis.

Prawdziwość oświadczenia stwierdzam własnoręcznym podpisem. Oświadczam, że jestem świadomy/a odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia (art. 233 Kodeks karny)⁵.

.....
Czytelny podpis wnioskodawcy

* Zaznaczyć właściwe

⁴ Nie dotyczy opiekuna; W przypadku posiadania wpisu do ewidencji działalności gospodarczej Wnioskodawca składa oświadczenie o zakończeniu ww. działalności w dniu przypadającym w okresie przed upływem co najmniej 12 miesięcy bezpośrednio poprzedzających dzień złożenia wniosku

⁵ art. 233 Kodeks Karny „Kto składając zeznanie mające służyć za dowód w postępowaniu sądowym lub innym postępowaniu prowadzonym na podstawie ustawy, zeznaje nieprawdę lub zataja prawdę, podlega karze pozbawienia wolności od 6 miesięcy do lat 8”.



PROJEKTUJEMY SKUTECZNE WNIOSKI

Kompleksowe usługi tworzenia profesjonalnych wniosków do urzędów pracy na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

ROK 2023 w liczbach:

- +189 zaprojektowanych wniosków
- +5,7 mln pozyskanych dotacji
- +17% klientów z polecenia