Załącznik nr 1

do regulaminu przyznawania dotacji

na zakładanie działalności gospodarczej w projekcie

**Biznesplan**

**dla Uczestników projektów w ramach Poddziałania 8.3.1 ubiegających się o wsparcie finansowe na rozpoczęcie działalności gospodarczej Regionalny Program Operacyjny Województwa Małopolskiego 2014-2020**

**DOBRY CZAS NA BIZNES – KOM2**

**Tytuł projektu/nazwa firmy: Katarzyna Chudzik-Ślusarek Better Skin**

**Spis treści**

[I Identyfikacja wnioskodawcy 3](#_Toc517854286)

[Kategoria I - Pomysł na biznes – analiza marketingowa 4](#_Toc517854287)

[1. Produkt 4](#_Toc517854288)

[2. Klienci i rynek 5](#_Toc517854289)

[3. Promocja 7](#_Toc517854290)

[4. Główni konkurenci 7](#_Toc517854291)

[5. Analiza ograniczeń 8](#_Toc517854292)

[Kategoria II Potencjał wnioskodawcy 10](#_Toc517854293)

[1. Identyfikacja potencjału wnioskodawcy 10](#_Toc517854294)

[Kategoria III – Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia 12](#_Toc517854295)

[1. Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem pod względem ekonomiczno - finansowym 12](#_Toc517854296)

[2. Wykonalność ekonomiczno-finansowa 14](#_Toc517854297)

[Prognoza poziomu cen 14](#_Toc517854298)

[Prognoza wielkości sprzedaży 14](#_Toc517854299)

[Prognoza przychodów ze sprzedaży 15](#_Toc517854300)

[Koszty 15](#_Toc517854301)

[3. Prognoza finansowa 16](#_Toc517854302)

[Rachunek zysków i strat 16](#_Toc517854303)

[Plan wdrożenia przedsięwzięcia 17](#_Toc517854304)

[Podsumowanie 17](#_Toc517854305)

**Wszystkie pola biznesplanu powinny być wypełnione.**

**Pozostawienie pustych pól, mających wpływ na wartość merytoryczną biznesplanu może być podstawą do obniżenia punktacji.**

# I Identyfikacja wnioskodawcy

|  |  |
| --- | --- |
| **Charakterystyka działalności przedsiębiorstwa** | |
| Proszę zaprezentować w skrócie przedsiębiorstwo, zakres działalności, rodzaj wytwarzanych produktów/ świadczonych usług. | |
| Nazwa działalności gospodarczej | Katarzyna Chudzik-Ślusarek Better Skin |
| Planowana data rozpoczęcia działalności | październik 2019 r. |
| Przedmiot i zakres działalności (zgodnie z PKD) | 96.02.Z (Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne),  85.59.B Pozostałe pozaszkolne formy edukacji, gdzie indziej niesklasyfikowane. |
| Forma prawna działalności  (w przypadku spółki cywilnej należy podać informację – „wspólnik spółki cywilnej”) | jednoosobowa działalność gospodarcza |
| W przypadku planowanej spółki cywilnej należy podać wszystkich wspólników, jeśli nie – należy wpisać „nie dotyczy” | Nie dotyczy |
| Deklarowane miejsce rejestracji działalności gospodarczej | ul.Henryka Hoyera 37b, 30-898 Kraków |
| Całkowity koszt rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej określony w biznes planie – **KWOTA BRUTTO** | 27,872.19 zł |
| Wnioskowana kwota **dotacji** – **KWOTA NETTO** | 20,782.89 zł |
| **VAT**(różnica pomiędzy kwotą brutto a netto) | 7,089.30 zł |
| Termin, w którym nastąpi pełne wykorzystanie środków przyznanych uczestnikowi projektu na rozwój przedsiębiorczości | IV kwartał 2019 r. |

# Kategoria I - Pomysł na biznes – analiza marketingowa

## 1. Produkt

|  |  |
| --- | --- |
| **Charakterystyka produktu/usługi** | |
| Proszę wymienić wszystkie produkty i usługi, które firma zamierza oferować.  Produkty i usługi można pogrupować jeśli jest to uzasadnione.  Proszę opisać kluczowe cechy poszczególnych produktów i usług. Proszę wskazać te cechy, które będą realnie wyróżniać ofertę zapewniając jej sprzedaż.  **UWAGA – wskazane produkty i usługi muszą być konsekwentnie opisane w dalszej części biznesplanu**. | Głównym przedmiotem mojej działalności będą usługi z kosmetologii estetycznej oraz masaży odmładzających na twarz. Będę oferowała różnego rodzaju zabiegi na twarz i ciało Klientek.  Firmę będę prowadziła w Krakowie, w formie jednoosobowej działalności gospodarczej.  Do planowania własnej działalności skłoniła mnie moja pasja, a także chęć prowadzenia własnego biznesu. Zdobyłam się więc na odwagę - zrobiłam wstępne rozeznanie rynku i zauważyłam w nim lukę.  Nie ma w Krakowie mobilnego gabinetu z zakresu medycyny estetycznej i masaży typu facelifting. Z tego właśnie powodu postanowiłam wziąć udział w projekcie Dobry Czas na Biznes.    W ramach mojej działalności oferowane będą poniższe usługi, określone wstępnymi, szacunkowymi cenami. Podzieliłam je na 11 głównych grup z podpunktami (ponieważ ceny zabiegów będą się różniły w zależności od partii ciała i użytego preparatu), a mianowicie:   * Mezoterapia igłowa (okolic oczy, twarzy i skóry głowy), * Karboksyterapia (twarzy, ciała, okolic oka, skóra głowy), * Zabiegi kwasowe i peelingi chemiczne (peeling migdałowy,kwas mlekowy, kwas salicylowy, kwas azaleinowy, peeling pirogronowy, Kwas glikolowy), * Dermapen (twarzy, okolic oczu), * Wypełniacz kwasem hialuronowym (powiększanie ust, Wypełnianie zmarszczek), * Lipoliza iniekcyjna, * Facemodeling, * Masaż Kobido, * Warsztaty automakijażu, * Sprzedaż e-booków, * Sprzedaż kursów automasażu odmładzającego.   W związku z tym, że wszystkie zabiegi będę wykonywała w domach Klientek to zabiegi wykonywane będą w warunkach maksymalnej czystości, w jednorazowych rękawiczkach, medycznych maskach, w fartuszku kosmetycznym i medycznych butach ochronnych.  Klient/klientka będzie siadziała wygodnie na fotelu/łóżku kosmetycznym mobilnym, które jest przykryte jednorazowym medycznym prześcieradłem (nakładanym i zdejmowanym przy klientce). Zakładam jednorazowy kosmetyczny tzw. Śliniak, aby ochronić przed ewentualnym pobrudzeniem. Klient/klientka będzie dostawała dostaje ochronny jednorazowy czepek chroniący włosy/głowę.  Będę korzystała z produktów jednorazowych: igieł, strzykawek, zawartość ich przeznaczona jest do jednego zabiegu i wyrzucana do specjalnego pojemnika/torby medycznej.  Zarówno odpady po zabiegu (najmniejszy płatek kosmetyczny), jak i wszystkie zużyte materiały będą utylizowane przez firmę, która odbiera zużyte środki nieczystości.  **1. Mezoterapia igłowa**  Mezoterapia igłowa jest uniwersalną i niezastąpioną metodą stosowaną do szybkiej i skutecznej regeneracji i poprawy wyglądu skóry oraz jej odmłodzenia przy zachowaniu w pełni naturalnego efektu. Jest jednym z najskuteczniejszych i najpopularniejszych zabiegów estetycznych. Pielęgnuje skórę przywracając jej świeży, młody wygląd.  Polega na aplikowaniu w skórę substancji leczniczych za pomocą mikronakłuć.  Dzięki tej technice można wprowadzić pod skórę substancje aktywne, omijając barierę naskórkową, przez którą nie przenika większość kosmetyków. Już sam proces nakłuwania wpływa korzystnie na przebudowę skóry, a odpowiednie kombinacje substancji aktywnych pozwalają uzyskać rewelacyjne efekty w krótkim czasie.  Zabieg przeznaczony jest dla osób w każdym wieku, nawet młodych, od 25 roku życia, których skóra wymaga nawilżenia i regeneracji, pojawiają się przebarwienia posłoneczne czy też cienie pod oczami. Stosuje się go również jako profilaktykę przeciwstarzeniową. Mezoterapia przynosi dobre rezultaty u osób z delikatną, wiotką, odwodnioną oraz dojrzałą skórą, która traci jędrność. Dzięki tej metodzie w łatwy i szybki sposób można poprawić kondycję skóry. Mezoterapię igłową można łączyć dodatkowo z innymi zabiegami estetycznymi.  W celu osiągnięcia optymalnych rezultatów powinno się wykonać 4-6 zabiegów, co 7-30 dni w zależności od problemu i zastosowanego preparatu. Dla podtrzymania efektów warto również wykonywać zabiegi ‘przypominające’ (utrwalające efekty) kilka razy w roku zależnie od potrzeb i kondycji skóry.  Efektem zabiegu jest: nawilżanie, poprawa mikrokrążenia, rozjaśnienie skóry, poprawa konturów oczu, poprawa struktury skóry, zmniejszenie oznak starzenia, redukcja worków pod oczami, rozjaśnienie cieni pod oczami, działanie antyoksydacyjne.  Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Zabieg trwa ok 50 minut, z dojazdem do Klientki, rozłożeniem łóżka kosmetycznego ok 1,5h. Do zabiegu potrzebuje jednorazowych igieł, strzykawek, preparatu do zabiegu oraz jednorazowych środków ochronnych min. prześcieradła, rękawiczek itd.  **1 a - mezoterapia igłowa okolic oczu** - jest to mezoterapia wykonywana wyłącznie w okolicach oka.  **1 b - mezoterapia twarzy -** jest to mezoterapia wykonywana wyłącznie na twarzy Klientki.  **1 c - mezoterapia skóry głowy** - leczenie i zapobieganie wypadaniu włosów.  Mezoterapia owłosionej skóry głowy pozwala przeciwdziałać problemom związanym z wypadaniem włosów lub ich słabą kondycją. Jest pomocna bez względu na podłoże i nasilenie schorzenia, hamuje zarówno łysienie androgenowe, hormonalne jak i utratę włosów sezonową lub też spowodowaną stresem czy infekcjami. Zabieg ten nie tylko ogranicza proces wypadania włosów, ale także pobudza proces ich odrastania oraz poprawia kondycję i strukturę włosów poprzez pobudzenie krążenia i rewitalizację mieszków włosowych.  Skład preparatów do mezoterapii skóry głowy to najczęściej kwas hialuronowy, aminokwasy, witaminy, mikroelementy, antyoksydanty, peptydy, czynniki wzrostu.  **2. Karboksyterapia**  Skuteczna redukcja tkanki tłuszczowej, cellulitu, zmarszczek, ujędrnienie skóry  Karboksyterapia to rewolucyjna metoda pozwalająca osiągnąć niezwykłe rezultaty.  Karboksyterapia czyli terapia dwutlenkiem węgla (zwanym„cudownym gazem”), jest największym przełomem w medycynie estetycznej ostatnich lat. Ilość zastosowań i skuteczność tej metody jest imponująca Jest to bezpieczna, mało inwazyjna i klinicznie sprawdzona metoda. Szerokie spektrum działania gazu pozwala na mnogość zastosowań leczniczych; używana jest do odmładzania skóry, walki z cellulitem, rozstępami, bliznami, lokalnymi nadmiarami tkanki tłuszczowej, zwiotczeniami skóry, łysieniem, łuszczycą, zaburzeniami krążenia i inne.  Jak wygląda zabieg:  Dwutlenek węgla wstrzykiwany jest przez niewielką igłę podskórnie lub śródskórnie przy pomocy specjalnego urządzenia, która reguluje jego przepływ. W trakcie zabiegu pod skórą widoczne jest przemieszczanie się gazu, dające wrażenie „obrzęku”, zanika ono po kilku minutach. Podczas zabiegu można poczuć niewielki ból, ukłucie i rozpychanie pod skórą. Dwutlenek węgla szybko i łatwo rozchodzi się w tkankach. W miejscu wprowadzenia igły widoczne są mikroślady, które znikają po kilku minutach, podobnie jak zaczerwienienie w miejscu, gdzie gaz rozchodzi się pod skórą. Istnieje niewielkie ryzyko powstania siniaków.  Zabieg trwa ok 30 minut w zależności od rejonu ciała objętego zabiegiem.  Częstotliwość zabiegów  Zazwyczaj cykl zabiegowy obejmuje od 8 do 12 zabiegów. Najczęściej wykonuje się jeden lub dwa zabiegi w tygodniu.  Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Z dojazdem do Klientki, rozłożeniem łóżka kosmetycznego, rozłożeniem sprzętu zabieg trwa ok 1,5h. Do zabiegu potrzebuje urządzenia do karboksyterapii, jednorazowych igieł, strzykawek, preparatu do zabiegu oraz jednorazowych środków ochronnych min rześcieradła, rękawiczek itd.  **2 a - karboksyterapia na twarz -** jest to zabieg wykonywany tylko na twarzy.  **2 b - karboksyterapia na ciało -** Skuteczna redukcja tkanki tłuszczowej, cellulitu i ujędrnienie skóry.  **2 c - karboksyterapia na okolice oczu** - zabieg jest wykonywany tylko na okolice oka.  **2 d - karboksyterapia na skórę głowy:**   * wzmocnienie i regeneracja cebulek włosowych oraz zapobieganie dalszej utracie włosów * leczenie łuszczycy   **3. Zabiegi kwasowe i peelingi chemiczne.**  Peeling to usunięcie defektów kosmetycznych lub zmian chorobowych, zlokalizowanych w obrębie naskórka lub też naskórka i skóry właściwej. Naskórek składa się z kilku warstw komórek ułożonych jedna na drugiej. Stosując peelingi medyczne można usuwać poszczególne warstwy naskórka regulując głębokość złuszczania.  Podział peelingów w zależności od głębokości działania:  – powierzchniowe – w obrębie naskórka  – średniogłębokie – obejmujące naskórek i górną warstwę skóry  – głębokie – sięgające do głębszych warstw skóry  Peeling chemiczny to procedura polegająca na nałożeniu na skórę odpowiednio dobranej mieszaniny związków chemicznych w określonym stężeniu. Substancje te przenikają w głąb skóry i wpływają na przebudowę kolagenu i elastyny. W ten sposób seria peelingów wpływa na odnowę naskórka i skóry, a także działa odmładzająco likwidując oznaki starzenia się skóry takie jak przebarwienia, drobne zmarszczki, blizny, zaskórniki, wypryski, widoczne pory i inne niedoskonałości. Usunięcie w procesie głębokiego złuszczania warstwy zrogowaciałej naskórka stymuluje do odbudowy komórki skóry właściwej. Dzięki temu łatwiej ją się nawilża i odżywia.  Kwasy cieszą się dużym powodzeniem wśród klientów, ponieważ ta metoda złuszczania skóry jest niezwykle efektywna i daje szybkie rezultaty. Kwasy likwidują przebarwienia, spłycają blizny, eliminują drobne zmarszczki. Są idealne dla szarej, zmęczonej i zanieczyszczonej skóry bowiem błyskawicznie i gruntownie ją oczyszczają przywracając blask i młody wygląd.  Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Zabieg trwa ok 40 minut, z dojazdem do Klientki, rozłożeniem łóżka kosmetycznego i przygotowaniem stanowiska ok 1,5h. Do zabiegu potrzebuje preparatu do zabiegu, pędzli oraz jednorazowych środków ochronnych min. prześcieradła, rękawiczek itd.  **3 a - MANDELAC – peeling migdałowy:**  Kwas migdałowy to jeden z kwasów AHA (alfa-hydroksykwasów). Kwas migdałowy łagodnie złuszcza skórę, odmładza i nie powoduje podrażnień. Jest znakomity dla cer z problemami. Kwas migdałowy, podobnie jak inne alfa-hydroksykwasy, stosuje się na skórę, by wyrównać jej koloryt oraz pobudzić regenerację. Zabieg złuszczania skóry kwasem migdałowym sprawia, że cera jest jaśniejsza, bardziej napięta, gładsza i lepiej nawilżona, ma zwężone pory. W przypadku cery trądzikowej zmniejsza się łojotok. Kwas migdałowy działa silniej niż glikolowy, ma jednak większe cząsteczki i wolniej wnika w skórę, co sprawia, że nie powoduje zaczerwienienia ani podrażnień.  **3 b - LACTIPEEL – kwas mlekowy:**  Co ważne – kwas mlekowy wykorzystywany w kosmetyce jest bezpieczny dla alergików. Substancja ta wykazuje działanie przeciwbakteryjne i oczyszczające. Kwas likwiduje przebarwienia, eliminuje zaskórniki. Regularnie stosowany pomaga w walce z trądzikiem i wypryskami.  Zabiegi na bazie 10% kwasu mlekowego sprawiają, że skóra jest delikatna, nawilżona i gładka. Dzięki nim cera odzyskuje sprężystość. Kwas doskonale nadaje się do skóry zrogowaciałej – likwiduje i złuszcza zbędne warstwy naskórka.  **3 c - SALIPEEL – kwas salicylowy:**  Choć działanie kwasu salicylowego podobne jest do kwasów AHA, to ten kwas nie należy do tej grupy. Jest znacznie łagodniejszy. Ze stosowaniem kwasu salicylowego nie wiąże się również ryzyko wystąpienia skutków ubocznych. Co więcej, kwas salicylowy działa przeciwzapalnie, dzięki czemu przyśpiesza gojenie zmian skórnych oraz podrażnień.  Kwas salicylowy – zabieg i efekty  Zastosowanie kwasu salicylowego na twarz wiąże się przede wszystkim z trądzikiem. Kwas salicylowy 30% ma właściwości przeciwzapalne oraz posiada udokumentowane działanie redukcji trądziku zaskórnikowego, grudkowego oraz krostkowego. [Kwas salicylowy w kosmetyce](https://clinicacosmetologica.pl/zabieg/kwas-salicylowy/) ceniony jest właśnie przede wszystkim za skuteczne, ale łagodne działanie.  **3 d - AZELAC – kwas azaleinowy:**  Działa przeciwzapalne i przeciwbakteryjnie, hamując rozwój bakterii Propionibacterium acnes, odgrywających istotną rolę w patogenezie trądziku. Redukuje krosty, grudki i wycisza skórę. Działa przeciwzaskórnikowo, zmniejszając wydzielanie sebum i regulując proces rogowacenia naskórka. Hamuje tyrozynazę, dzięki czemu wyrównuje koloryt skóry i redukuje przebarwienia.  Azelaic Acid Peel może być stosowany przez cały rok, również latem. W okresie o wysokim natężeniu promieniowania słonecznego należy stosować szczególną ochronę przeciwsłoneczną  **3 e - PYRUVIC PEEL – peeling pirogronowy:**  [Kwas pirogronowy](https://clinicacosmetologica.pl/zabieg/kwas-pirogronowy/) o stężeniu 50% zaliczany jest do alfa-ketokwasów. Posiada bardzo silne działanie oraz szybko penetruje skórę. Jest on znacznie silniejszy niż chociażby kwas migdałowy.  Kwas pirogronowy – efekty  Głównym wskazaniem do peelingu jest skóra wczesnego oraz późniejszego dojrzewania, rogowacenie słoneczne oraz umiarkowane fotostarzenie. To jednak trądzik stanowi najczęstsze wskazanie do zabiegu.  Osoby, które zdecydowały się na peeling kwasem pirogronowym, opinie na temat zabiegu mają najczęściej bardzo pozytywne. Poza działaniem antytrądzikowym kwas wykazuje silne działanie regulujące wydzielanie sebum oraz zmniejszające tłustość skóry z łojotokiem i trądzikiem. Po zastosowaniu kwasu pirogronowego skóra jest gładka i promienna.  **3 f - Kwas glikolowy:**  [Kwas glikolowy](https://clinicacosmetologica.pl/zabieg/kwas-glikolowy/) należy do grupy alfa-hydroksykwasów, czyli grupy kwasów AHA. Kwas glikolowy 70% jest szybko penetrowany przez naskórek. W tym stężeniu jest to jeden z najsilniejszych, dostępnych kwasów. Jednocześnie cieszy się bardzo dużą popularnością i uznaniem pacjentów.  Kwas glikolowy – efekty  Peeling kwasem glikolowym ma bardzo szerokie zastosowanie. Peeling przeznaczony jest dla osób z rozstępami w fazie czerwonej, umiarkowanym fotostarzeniem, z plamami soczewicowatymi o umiarkowanym nasileniu oraz z powierzchowną, mieszaną ostudą. Zabieg z użyciem kwasu jest odpowiedni również dla osób z trądzikiem pospolitym, przebarwieniami i bliznami potrądzikowymi.  **4. Dermapen - mikromezoterapia**  DermaPen czyli mezoterapia mikroigłowa jest zabiegiem, polegającym na pobudzeniu i regeneracji włókien kolagenu i elastyny poprzez mechaniczną stymulację za pomocą specjalistycznej głowicy z kilkunastoma mikroigiełkami, która nakłuwa skórę. Powstałe mikrourazy wykorzystują naturalne zdolności organizmu do naprawy skóry oraz fizjologicznej indukcji kolagenu. Zabieg zwiększa również przepuszczalność skóry, dzięki czemu jest ona gotowa na przyjęcie specjalnie skoncentrowanych koktajli.  Poprawia się mikrokrążenie i dotlenienie tkanek. Wyraźnie wzrasta napięcie skóry, zmarszczki mimiczne zaczynają się redukować, a owal i kontur twarzy ulega zauważalnej poprawie.  Mezoterapię mikroigłową wykonuje się przy użyciu nowoczesnego urządzenia, którego działanie oparte jest na zasadzie automatycznego nakłuwania skóry przy pomocy pulsujących igieł. Mikroigiełki wnikają na głębokość od 0,5 mm do 2 mm, co dodatkowo umożliwia aplikację substancji aktywnych w głąb skóry właściwej.  Mezoterapia mikroigłowa jest zabiegiem o bardzo szerokim zakresie działania. Zastosowanie serii mikronakłuć powoduje uruchomienie procesów regeneracyjnych, które z powodzeniem zwalczają efekty starzenia się skóry: zmarszczki, brak jędrności czy utrata owalu twarzy. Bardzo dobre efekty przynosi w redukcji blizn i rozstępów. Optymalne efekty uzyskuje się po wykonaniu serii: po pierwszym zabiegu kolejny za 2 tygodnie, następnie 3-4 zabiegi co miesiąc.  Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Zabieg trwa ok 50 minut, z dojazdem do Klientki, rozłożeniem łóżka kosmetycznego i przygotowaniem stanowiska ok 1,5h. Do zabiegu potrzebuje urządzenia do zabiegu, preparatu do zabiegu oraz jednorazowych środków ochronnych min. prześcieradła, rękawiczek itd.  **4 a - Dermapen na twarz** - zabieg wykonywany na całą twarz Klientki.  **4 b - Dermapen na okolice oczu** - zabieg wykonywany tylko na okolice oczu.  **5. Wypełniacz kwasem hialuronowym** - Wypełniacze zawierające usieciowany kwas hialuronowy są jedną z najważniejszych substancji używanych w zabiegach odmładzających:  odbudowują utraconą objętość (w związanym z wiekiem zanikiem poduszeczek tłuszczowych twarzy, na przykład policzków), podane podskórnie pobudzają tworzenie nowego kolagenu, zapewniają podporę skórze zapobiegając opadaniu tkanek, dają natychmiastowy efekt młodszej i wypoczętej twarzy (bruzdy nosowo-wargowe). Podane w okolicę ust modelują ich kształt, zapobiegają powstawaniu zmarszczek i zapewniają długotrwałe nawilżenie.  Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Zabieg trwa ok 50 minut, z dojazdem do Klientki, rozłożeniem łóżka kosmetycznego i przygotowaniem stanowiska ok 1,5h. Do zabiegu potrzebuje strzykawki, igły, preparatu do zabiegu oraz jednorazowych środków ochronnych min. prześcieradła, rękawiczek itd.  **5 a** - Powiększanie, modelowanie i nawilżanie ust (Stylage Lips)  **5 b** - Wypełnianie zmarszczek kwasem hialuronowym (Stylage, Rheology)  **6. Lipoliza iniekcyjna**  Lipoliza iniekcyjna to bezinwazyjna, bo nieoperacyjna, metoda usuwania tłuszczu z określonych partii ciała. W pierwotnym założeniu lipoliza iniekcyjna miała być alternatywą dla liposukcji i być stosowana w celu modelowania sylwetki. Jednak szybko okazało się, że roztwór fosfatydylocholiny, wstrzykiwany podczas zabiegu, pozwala pozbyć się nie tylko tzw. boczków i innych fałdek odpornych na diety i ćwiczenia, lecz także tłuszczu z podwójnego podbródka i z worków pod oczami.  Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Zabieg trwa ok 50 minut, z dojazdem do Klientki, rozłożeniem łóżka kosmetycznego i przygotowaniem stanowiska ok 1,5h. Do zabiegu potrzebuje urządzenia do zabiegu, preparatu do zabiegu oraz jednorazowych środków ochronnych min. prześcieradła, rękawiczek itd.  **7. Facemodeling**  Manualna terapia twarzy. Estetyczna rehabilitacja twarzy stymulująca odnowę tkanek na poziomie komórkowym. To innowacyjny program wielotkankowej i wielopłaszczyznowej pracy na najgłębszych obszarach twarzy i ciała, który łączy wiele unikalnych technik, takich jak:   * Osteoplastyka – w celu poprawy mobilności układu kostno-mięśniowego * Kapilaroterapia – masaż próżniowy przy użyciu szklanych baniek chińskich dla usprawnienia drenażu limfatycznego * Mioplastyka – masaż tkanek głębokich w celu uwolnienia blokad i napięć w strukturach powięziowych i mięśniowych * Masaż intraplastyczny (transbukalny) – obustronne objęcie i masaż mięśni, aby przywrócić im objętość, tonus i elastyczność * Kineziotaping estetyczny twarzy i ciała   Masaż mięśniowo-powięziowy twarzy daje spektakularne efekty odbudowy struktury tkanek, poprawy proporcji ich położenia, usunięcia blokad i hipertonusu mięśni, efektem “ubocznym” jest regeneracja i naturalny lifting.  Co można osiągnąć dzięki tej manualnej terapii twarzy?   * zmniejszenie lub pozbycie się zmarszczek mimicznych * korekcję kształtu i symetrii twarzy * podniesienie policzków * powiększenie warg i poprawa ich kolorytu * wydłużenie szyi i likwidacja “wdowiego garbu” * podciągnięcie brwi, a nawet powiększenie oczu * przywrócenie elastyczności, gładkości i kolorytu skóry   Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Zabieg trwa ok 1,5 h, z dojazdem do Klientki, rozłożeniem łóżka kosmetycznego i przygotowaniem stanowiska ok 2,5h. Do zabiegu potrzebuje olejki, preparat do zabiegu oraz jednorazowych środków ochronnych min. prześcieradła, rękawiczek itd.  **8. Masaż kobido**  Kobido uchodzi za najtrudniejszy i najbardziej zaawansowany masaż spośród japońskich technik masażu twarzy. Zawiera największą ilość skomplikowanych połączeń technik manualnych, które w końcowym efekcie dają spektakularne efekty. Jest doskonałą alternatywą dla zabiegów medycyny estetycznej.  Kobido to połączenie kilku technik: masaż tkanek głębokich, drenaż limfatyczny, elementy masażu relaksującego niwelujące napięcia mięśniowe, lifting i akupresura. Masaż Kobido poprzez rozbudowanie sekwencji ruchów pozwala na dobór techniki masażu indywidualnie dla każdej osoby.  Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Zabieg trwa ok 60 minut, z dojazdem do Klientki, rozłożeniem łóżka kosmetycznego i przygotowaniem stanowiska ok 1,45h. Do zabiegu potrzebuje olejki, preparat do zabiegu oraz jednorazowych środków ochronnych min prześcieradła, rękawiczek itd.  **9. Warsztaty automakijażu**  Podczas paru godzin nauczymy Cię jak w kilka sekund ukryć zmęczenie na twarzy bądź wymodelować twarz.  Nauka wykonywania makijażu naturalnego, dziennego makijażu oraz wieczorowego.  Forma świadczenia: zabieg wykonywany mobilnie, czyli w domu Klientki.  Nauka trwa ok 4 h, z dojazdem do Klientki, rozłożeniem fotela kosmetycznego i przygotowaniem stanowiska ok 5h. Do warsztatów potrzebuje kosmetyki, pędzle.  **10. Sprzedaż e-booków** dotyczących domowej pielęgnacji, odmładzających masaży, które Klientka może wykonywać samodzielnie w domu. Będę prowadziła tą sprzedaż za pomocą sklepu on-line i innych portalach on-line.  **11. Sprzedaż kursów automasażu odmładzającego** w formie filmiku jak krok po kroku nauczyć się odmładzających masaży, które Klientka może wykonywać samodzielnie w domu. Będę prowadziła tą sprzedaż za pomocą sklepu on-line i innych portalach on-line. |
| Proszę opisać proces produkcji lub świadczenia usługi, w tym opis formy sprzedaży usługi lub produktu.  Jak będzie wyglądać obsługa posprzedażowa klienta (gwarancja, serwis, zarządzanie reklamacjami).  Proszę opisać sposób organizacji firmy, w tym:  - pracę własną i ewentualnego personelu (podwykonawców),  - niezbędne zasoby (w tym lokale, sprzęt, wyposażenie).  **UWAGA: Zaplanowane koszty związane z zapewnieniem zasobów muszą zostać uwzględnione w części finansowej** | Wymienione powyżej usługi będę świadczyć samodzielnie, w domach/mieszkaniach Klientek. Będą one sprzedawane w formie bezpośredniej.  Proces sprzedaży usługi można sprowadzić do kilku istotnych etapów:   1. Rozmowa telefoniczna z zainteresowanym Klientem lub mail z formularza ze strony www, 2. przedstawienie oferty i terminarza z wolnymi terminami oraz cenami Klientowi, 3. zawarcie umowy słownej z Klientem, 4. umówienie Klienta na wizytę, 5. przyjazd do Klientki i rozłożenie fotela kosmetycznego, 6. diagnoza potrzeb (rozmowa, obejrzenie skóry twarzy/ciała), 7. wybór zabiegu, 8. profesjonalnie wykonana usługa w miłej atmosferze, 9. zapłata za wykonanie usługi.   Nie daję Klientom pisemnej gwarancji, ale zapewniam Klientkom jakość wykonania usługi poprzez korzystanie z certyfikowanych produktów, sterylizowanych narzędzi oraz własnego doświadczenia w pracy, czyli daje gwarancje staranności i rzetelności wykonania zabiegów. W moim przypadku należy być skupionym na wykonaniu usługi jak najlepiej, zyskać renomę dobrego gabinetu kosmetologicznego, zadowolonych Klientów, a równocześnie zatrzymać Klientów, którzy już skorzystali z usługi mojego gabinetu oraz pozyskiwać nowych klientów.  Ale w sytuacji, gdy klientka po kilku dniach przyjdzie z reklamacją, np. z małym krwiakiem pod okiem, to uspokoję Klientkę, że to normalny proces i wezmę za to odpowiedzialność dając Klientce próbkę kremu, który przyśpieszy gojenie skóry (chociaż Klientka zostaje poinformowana, że może się tak zdarzyć). Ewentualnie, gdyby jednak krwiak utrzymywał się rzeczywiście za długo to zaproponuję Klientce darmowy zabieg, który szybko pomoże Klientce.  Niemniej jednak będę otwarta na kontakt i będę starała się utrzymać pozytywne relacje z Klientkami.  Będę posiadała ubezpieczenie 0C (koszt 672 zł rocznie), więc gdyby coś się stało podczas zabiegu, chociaż nie przewiduję takiej sytuacji, to Hestia wypłaci Klientce odszkodowanie do 200 tys zł za szkody powstałe przy zabiegu.  Dodatkowo każdy Klient będzie posiadał kartę stałego Klienta uprawniającą do zniżki w kwocie 150 zł podczas szóstej wizyty. Co którąś wizytę będę wręczała Klientom niespodziewanie drobny upominek, np krem lub maskę - wiem, że takie niespodzianki są miło zapamiętywane.  Na świadczenie usług mam zamiar przeznaczyć 5 dni w tygodniu (od poniedziałku do piątku) po 8 godzin. Do moich obowiązków, poza właściwymi usługami, należeć będzie także: dbanie o czystość, higienę i porządek w miejscu pracy (dezynfekcja i sterylizacja narzędzi, sprzątanie, itp.), organizacja zaopatrzenia gabinetu w produkty niezbędne do wykonywania usług (narzędzia, akcesoria, preparaty, itp.) oraz środki czystości (np. płyny do mycia i dezynfekcji), promocja i marketing firmy czy kontakt z Klientami. Na te wszystkie czynności, związane z organizacją pracy, będę przeznaczała dodatkowo kilka godzin (łącznie) tygodniowo.  Do wykonywania usług będą mi niezbędne:  - fotel kosmetyczny  - profesjonalne narzędzia do zabiegów (igły, strzykawki, urządzenie do karboksyterapii, dermapen itp.)  - akcesoria jednorazowe (jednorazowe rękawiczki, medyczne maski, fartuch kosmetyczny, medyczne buty ochronne, drewniane patyczki, ręczniki papierowe, jednorazowe medyczne prześcieradło, Śliniak,jednorazowy czepek itp.)  - preparaty do zabiegów mezoterapii, karboksyterapii, wypełniaczy  - kremy, maski, oliwki i preparaty pielęgnacyjne  - kwasy  - urządzenie do mezoterapii i karboksyterapii  Organizacja lokalowa:   * wszystkie dokumenty będę przetrzymywała w gabinecie w domu w zamkniętej na klucz szafce * prace biurową min. pisanie postów na Fb i Instagram, pisanie e-booków, tworzenie kursów, pisanie bloga będę wykonywała w gabinecie w domu * wszystkie urządzenia i preparaty również będę trzymała w domu w zamkniętym pomieszczeniu * dezynfekcja i utylizacja będzie zlecana zewnętrznej firmie. |
| Czy oferowane usługi lub produkty będą odznaczać się sezonowością?  (uzasadnić)  Jeśli tak, to jak będzie równoważony jej niekorzystny wpływ aby zapewnić płynność finansową firmy? | Działalność nie jest sezonowa jednak wykazuje pewne cechy sezonowości. Ilość klientów będzie wzrastała w miesiącach jesiennych, zimowych i wiosennych, a także w okolicach nowego roku. Wahania ilości klientów mogą wynosić do 30%. Wiąże się to z faktem, że większość zabiegów nie może być wykonywana, gdy na zewnątrz jest duże słońce. Aby zapobiegać negatywnym skutkom takiego stanu rzeczy w miesiącach z mniejszym popytem trzeba prowadzić intensywniejsze działania marketingowe. Ma to niewielki negatywny wpływ na przychody firmy. |
| Jakie są możliwości rozwoju firmy w dalszej perspektywie (po 18 miesiącach działalności)? Czy zakładane jest poszerzenie oferty, wejście na nowe rynki zbytu? | * Będę poszerzała ofertę o nowe usługi. Rynek kosmetologii się stale rozwiją, jestem pewna,że za 18 miesięcy rynek kosmetologiczny wprowadzi nowe zabiegi, które ja również wprowadzę u siebie. * Planuję zatrudnić pracownika. * Planuję wynająć lokal stacjonarnie. Oczywiście dalej będę świadczyła usługi mobilnie, ale mając pracowników będę mogła prowadzić też gabinet stacjonarnie. * Cały czas poszerzam swoje kwalifikacje, w tej chwili uczę się wykonywać masaże na twarz antystarzeniowe. Oczywiście będąc kosmetologiem cały czas trzeba być na bieżąco i się stale uczyć. |

## 2. Klienci i rynek

|  |  |
| --- | --- |
| **Klienci** | |
| Do kogo adresowana jest oferta? Proszę podzielić rynek wg. określonych kryteriów na jednorodne grupy nabywców poszczególnych produktów i usług.  W opisie klientów należy odnieść się do cech, które wpływają na zachowanie klientów na rynku (m.in. wiek, płeć, dochód, preferencje, sposób życia, miejsce zamieszkania, czy będą to konsumenci, czy przedsiębiorcy, itp.).  Jak liczna jest grupa klientów na docelowym rynku działania? (uzasadnić) | Potencjalni klienci to wyłącznie osoby fizyczne. Nie przewiduje współpracy z klientami instytucjonalnymi, jeżeli taka współpraca będzie miała miejsce to będzie miała ona marginalny wpływ na poziom przychodów.  W związku z tym profil mojego potencjalnego klienta będzie wyglądał w następujący sposób: będą to głównie kobiety, w wieku 25-60 lat, mieszkające w Krakowie, dbające o swój wygląd, aktywne zawodowo, osiągające średnie lub wysokie dochody, posiadające wykształcenie minimum średnie, ilość dzieci oraz stan cywilny nie będą miały znaczenia.  Moje potencjalne klientki podzieliłam na 2 grupy docelowe:  1) kobiety 25-40:  1a) kobiety aktywne zawodowo, zabiegane, wygodne, „bizneswoman”, które chętnie zaproszą kosmetologa do domu, ponieważ nie mają czasu jechać do gabinetu. Nie mogą sobie pozwolić na zły wygląd, chcą się podobać i być atrakcyjne. Głównie będą korzystać z zabiegów droższych, które je odmłodzą;  1b) młode mamy, na co dzień opiekujące się dziećmi, które nie mają czasu, a często nawet siły, by o siebie zadbać i jechać do gabinetu. Będą głównie korzystały z karboksyterapii i mezoterapii igłowej, ponieważ mają problem ze skórą po ciąży, rozstępami i przebarwieniami na twarzy po ciąży.  2) kobiety 40-60:  kobiety dojrzałe, pracujące, które lubią być zadbane i cenią sobie komfort i wygodę, jak również te już niepracujące, mające w końcu czas by pomyśleć o sobie i o siebie zadbać.  Kraków zamieszkuje 409 210 kobiet (dane GUS). Z tej grupy możemy wykluczyć osoby bardzo młode, które z oferty salonu raczej nie będą korzystały (przyjęty próg wieku: 25 lat). Co nam daje, że aż 203 820 kobiet stanowią kobiety z grupy wiekowej 25 - 60 lat (dane GUS). Podsumowując na moim rynku docelowym mieszka około 203 820 potencjalnych Klientek.  51,9% wszystkich pracujących w Krakowie ogółem stanowią kobiety (dane polska w liczbach). |
| Proszę wskazać jakie są oczekiwania poszczególnych grup klientów w stosunku do oferowanych produktów i usług?  Proszę opisać i uzasadnić jakie cechy oferty będą dla klienta najważniejsze i najkorzystniejsze.  Proszę wskazać jak zostaną spełnione oczekiwania klientów. | Klient oczekuje przede wszystkim:   * kobiety 25-40: ze względu na brak czasu ze względu na posiadanie dzieci, robienia kariery możliwości przyjazdu do ich domu, możliwości sprawdzenia w social media zdjęć Klientek przed zabiegiem po zabiegach, oczekują szybkich efektów. * kobiety 40-60: ze względu na brak czasu, życia w szybkim tempie możliwości przyjazdu do ich domu, przykładają uwagę do opinii i poleceń koleżanek i innych Klientów, oczekują renomy gabinetu.   Wszystkie grupy wymienione powyżej oczekują dodatkowo:   * doradztwa - będę wysłuchiwała o problemach skórnych i doradzała najlepsze rozwiązanie * dostępności terminów - będą dostępne przez stronę booksy.com * profesjonalizmu - na stronie będę miała zamieszczoną informację o moim wykształceniu, kursach itd, będę informowała Klientki o zagrożeniach, doradzała im oraz drukowała zalecenia * bezpieczeństwa zabiegów - jednorazowy sprzęt, autoklaw, drukowane zalecenia * sterylności - jednorazowy sprzęt, rękawiczki itd oraz zakup autoklawu * zalecenia przed zabiegiem i po zabiegu - będą drukowane i wręczane Klientowi, będę też o nich mówiła * informacji o zagrożeniach - będę opowiadała oraz drukowała i wręczała Klientowi * miłej atmosfery - puszczenie nastrojowej muzyki, zapalenie zapachowych świec * różnej opcji zapłaty - wprowadzę terminal   Dołożę wszelkich starań aby wykonywane przeze mnie usługi były jak najwyższej jakości. Będę rozwijać i doskonalić swoje umiejętności poprzez praktykę oraz szkolenia, które planuję regularnie odbywać, by pogłębiać swoją wiedzę i być na czasie z aktualnymi trendami.  Zapewnię Klientkom gwarancję bezpieczeństwa. Na bieżąco będę dbać o czystość i higienę w miejscu pracy, używać jednorazowych akcesoriów, a także sterylizować narzędzia metalowe za pomocą autoklawu, zapewniającego skuteczną sterylizację. Sprawię, by Klientki czuły się podczas wykonywania usługi wyjątkowo od początku do końca. Ustalę też niewygórowane ceny, początkowo niższe od cen konkurencji. |
| Ilu potencjalnych klientów Wnioskodawca zamierza pozyskać docelowo po uruchomieniu firmy dla każdej usługi i produktu?  Proszę uzasadnić (podając obiektywne dane, ich źródła i metodę szacowania), że liczba pozyskanych klientów jest wiarygodna.  **Założenia dotyczące liczby możliwych do pozyskania klientów muszą być spójne z prognozami sprzedaży.** | Z uwagi na to, że firma rozpocznie swoją działalność prawdopodobnie w październiku, kiedy zabiegi są bardzo bezpieczne, ponieważ nie ma słońca, a skóra potrzebuje regeneracji po lecie oraz niedługo jest okres świąteczno-sylwestrowy do końca roku planuję pozyskać około 50 klientek na moje usługi. W tym celu pomoże mi promocyjna oferta cenowa z okazji rozpoczęcia działalności, a także wzmożone działania marketingowe.  Według portalu internetowego<http://www.polskawliczbach.pl/Krakow>, najwięcej kobiet mieszkających w Krakowie, to kobiety w wieku 30-34 lat (39 904 kobiet), czyli kobiety należące do grupy docelowej moich potencjalnych klientek. Kolejną, równie dużą grupę stanowią kobiety w wieku 35-39 lat (35 684 kobiet), do których także będzie kierowana moja oferta.  Pracując około 8 godzin dziennie (poniedziałek-piątek) i przeznaczając średnio 2 godziny na obsługę jednej Klientki, będę w stanie obsłużyć 4 klientki dziennie. W ciągu tygodnia będzie to zatem 20 klientek (5 dni x 4 klientki). Klientki wykonują serię zabiegów średnio co 3 tygodnie, więc w tym okresie będę wstanie przyjąć optymalnie 60 potencjalnych Klientek (3 tygodnie x 20 klientek). Z tych obliczeń wynika, że potrzebuję 60 stałych klientek, by zachować ciągłość pracy. Przyjmując, że miesiąc ma 4 tygodnie, to według powyższych wyliczeń, będę w stanie przyjąć średnio 80 Klientek miesięcznie.  W roku 2020 wykonamy ok 750 zabiegów, czyli potrzebuję ok 150 Klientek, które wykonają u mnie serię zabiegów. Chociaż wg wyliczeń jestem w stanie przyjąć 80 Klientek miesięcznie co daje nam 960 zabiegów przy jednym pracowniku.  W roku 2021 będę miała pracownika więc bez większych problemów będziemy wykonamy ok 1500 zabiegów, czyli będziemy miały ok 320 Klientek, które wykonają u nas serię zabiegów. Wg obliczeń 1600 Klientek tygodniowo (bo dwie osoby pracujące) \* 12 miesięcy = 1920 zabiegów możemy wykonać przy pełnym obłożeniu. Oczywiście będę też zajmowała się innymy rzeczami, jak np pisaniem e-booków, obsługą Fb itd dlatego nie mogę zakładać 8h pracy dziennie tylko na wykonywanie usług.  Na tę chwilę posiadam już grupę stałych Klientek, które już czekają na moje nowe usługi. Duża część z moich Klientek przekazała już moje namiary swoim koleżankom, które chcą korzystać z moich usług. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Rynek** | |
| Proszę przedstawić rynek docelowy dla przyszłej oferty i jego zasięg.  Czy rynek ma charakter rosnący (rozwojowy), stabilny czy malejący – proszę krótko opisać warunki w przyszłym konkretnym obszarze działania firmy.  W opisie tendencji rynkowych proszę odnieść się do uwarunkowań lokalnych. | Pracownie branżowe oraz badania (m.in. TNS OBOP) podają że najczęściej zainteresowanie zabiegami medycyny estetycznej deklarują najmłodsze respondentki w wieku 20-29 lat (92 proc.). Stosunkowo najrzadziej sposobami zachowania młodego wyglądu interesują się kobiety w wieku 50-55 lat (74 proc.) oraz 60 i więcej lat (77 proc.). Z badań TNS OBOP wynika również, że najczęściej z usług estetycznych korzystają trzydziestolatki.  Ogólna tendencja obserwowana wśród klientów salonów kosmetycznych, wskazuje że coraz częściej są to osoby świadome rynku i usług kosmetycznych. Głównymi czynnikami decydującymi o wyborze placówki usługowej oferującej usługi kosmetyczne są przede wszystkim jakość (38,8%), cena (34,4%), lokalizacja (20,2%) oraz renoma firmy (6,6%). Konsumenci usług kosmetycznych w badaniach Newerli-Guz wskazywali na efekty, które można było zauważyć po zabiegach, następnie na jakość usług i profesjonalizm obsługi jako na najistotniejsze cechy determinujące wybór konkretnej usługi i usługodawcy (Newerli-Guz 2018). Powody, dla których ankietowane korzystały z usług gabinetów kosmetycznych pokrywają się z jednym z typów zakupów impulsywnych. Aż 78% badanych korzystało z usług kosmetycznych w celu polepszenia sobie samopoczucia, wynagrodzenia niepowodzeń, „w nagrodę”. Tylko 46% uważało te zabiegi za niezbędne dla zachowania zdrowia i urody, a 30% za sprawiające przyjemność (Newerli-Guz 2018).  Kraków zamieszkuje 409 210 kobiet (dane GUS), natomiast aż ok. 251 300 stanowią kobiety z grupy wiekowej 20 - 64 lat (dane GUS).  51,9% wszystkich pracujących w Krakowie ogółem stanowią kobiety (dane polska w liczbach).  Rynek usług kosmetycznych w Polsce cechuje się tendencją wzrostową (<http://www.gabi.net.pl/pub/dokumenty/rynek_uslug_kosmetycznych.pdf>).  Ludzie w dzisiejszych czasach, chcą dbać o siebie, chcą być młodzi i piękni. Polki i Polacy pod tym względem upodabniają się do mieszkańców krajów Europy Zachodniej.  Stały wzrost wynagrodzeń sprawia, iż usługi kosmetyczne, znajdują się w zasięgu finansowym coraz większej liczby osób. Wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw z czerwca 2019 r. wyniosło: 5685,82 zł (dane GUS). Również program 500+ przyczynia się do rozwoju rynku kosmetycznego oraz dzięki temu Klientki mogą pozwolić sobie na droższe usługi kosmetologiczne.  Poziom bezrobocia w Krakowie jest znacznie poniżej średniej krajowej i wynosi ok. 2,3% (dane GUS z czerwca 2019 r). Wysoki poziom dochodów mieszkańców rejonu oraz wysoki poziom zaspokojenia potrzeb socjalnych (mierzony m.in. ilością mieszkań na 10 tys. mieszk.) sprawia że lokalni mieszkańcy oczekują dóbr i usług luksusowych.  O dużej w dzisiejszych czasach popularności salonów kosmetycznych można przeczytać np. tutaj:<http://artgraaf.pl/uroda/zabiegi-kosmetyczny>, jak również o tym, że z roku na rok powstaje w naszym kraju coraz więcej podobnych miejsc (<http://artgraaf.pl/uroda/zabiegi-kosmetyczne-5>), co świadczy o ogólnej tendencji wzrostowej całego rynku kosmetycznego w Polsce.  Według Deloitte (międzynarodowej firmy doradczej) prognozowana wartość rynku kosmetycznego w Polsce w 2021 roku wynosi 20 mld zł. W roku 2016 wynosiła 16 mld zł, a w 2002 było to jedynie 9 mld zł. <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/w-2021-roku-wartosc-rynku-kosmetykow-w-polsce-ma-wyniesc-20-mld-zl.html> .  Z tego wynika, że branża kosmetyczna w Polsce z roku na rok prężnie się rozwija i wspiera przemysł kosmetyczny, a tym samym całą gospodarkę. |
| Proszę opisać i uzasadnić czy istnieją (lub nie) bariery (wymagania) wejścia na rynek?  Czy łatwo wejść nowym firmom na rynek i rozpocząć działalność w tej branży? Czy wymaga to dużych nakładów, posiadania technologii, know-how i patentów, koncesji, licencji, pozwoleń, itp.?  Proszę opisać w jaki sposób te bariery będą pokonane przez nową firmę. | W branży kosmetologii estetycznej oczywiście istnieją bariery wejścia na rynek. Z tego wniosek, że nie każdy może prowadzić tego rodzaju biznes.  Bariery wejścia na rynek:   * Przede wszystkim trzeba być kosmetologiem, mieć dyplom - posiadam dyplom kosmetologa * posiadanie uprawnień do zabiegów takich jak: mezoterapia igłowa, wypełnienia kwasem hialuronowym pierwszego i drugiego stopnia, karboksyterapia - posiadam wszystkie uprawnienia, certyfikaty potwierdzające uprawnienia * finansowe i rzeczowe - brak finansów na zakup potrzebnego sprzętu . Dostanę pieniądze z MARRu i będę mogła kupić potrzebny sprzęt * konkurencja - z powodu obostrzeń prawnych te zabiegi mogą wykonywać tylko lekarze lub kosmetolodzy, którzy posiadają uprawnienia.. Przez pierwszy rok moje ceny będą niższe niż ceny konkurencji, zachowując jakość na tym samym poziomie co oni. W ten sposób zbuduję bazę zadowolonych Klientek i markę firmy. |
| W jaki sposób zorganizowane będą dostawy niezbędne do funkcjonowania firmy (surowce, towar, kluczowe usługi).  Kto będzie dostawcą (podwykonawcą)?  Czy łatwo go pozyskać? Czy łatwo go zastąpić? | Planuję współpracę z kilkoma wybranymi dostawcami. Na rynku istnieje jednak wielu dostawców sprzętu i materiałów wykorzystywanych w tego typu działalności. Nie będę uzależniona od jednej lub dwóch firm, przez cały czas będę śledziła sytuację na rynku i wybierała najlepsze oferty. Współpraca będzie prowadzona przede wszystkim w zakresie dostarczania sprzętu zabiegowego oraz preparatów wykorzystywanych podczas świadczenia usług. Dostawcy z którymi zamierzam współpracować nie są zlokalizowani na terenie województwa małopolskiego, koszt produktów i sprzętu jest jednak na tyle wysoki, że koszty dostawy nie mają wielkiego wpływu na cenę łączną.  Moimi głównymi dostawcami będą:   * Dermatic.pl ul. Rodawska 25, 61-312 Poznań - to interaktywny system grupowych zamówień sprzętu zabiegowego oraz preparatów stosowanych w branży medycznej, dzięki temu możliwa jest szybka realizacja zleceń i składania zamówień. Firma ta oferuje wysokie rabaty nawet w przypadku niewielkich zamówień, oferuje możliwość zakupu wyspecjalizowanego sprzętu zabiegowego. Wadą jest fakt że ceny na część produktów są wysokie. * Dermarocker.pl ul. Złotej Kaczki 1 lok.13, 05-500 Piaseczno k/Warszawy - to hurtownia która oferuje szeroki asortyment a ceny większości produktów są zdecydowanie niższe od średniej rynkowej. Preparaty dostępne są w każdej ilości i "od ręki" co wyróżnia sklep spośród innych branżowych hurtowni istniejących na rynku. Sprzedawane produkty są z gwarancją jakości i oryginalności. Wadą jest brak sprzętu w ofercie. * www.swissmedical.pl - [Pl. Konstytucji 6/55](https://goo.gl/maps/UJDJhEzUCzp) 00-550 Warszawa - Są dystrybutorem preparatów Swiss Medical® na Polskę. Oferują konkurencyjne ceny na kosmetyki i preparaty firm Swiss Medical, Revitacare, Filorga, Mesoestetic, MCCM/Mesosystem i innych. Częste promocje * pczk.com.pl - ul. Żernicka 178-180, 54-510 Wrocław - największy sklep internetowy w branży. Do dyspozycji naszych Klientów jest 48-godzinna gwarancja, urządzenia zastępcze na czas naprawy, jak również serwis mobilny z dojazdem do salonu. * <https://www.bandi.pl/sklep/> - ul. Warszawska 7   05-152 Czosnów, sklep internetowy z kosmetykami i preparatami.  Wyżej wymienionych dostawców bardzo łatwo jest zastąpić. |

## 3. Promocja

|  |  |
| --- | --- |
| **Charakterystyka promocji** | |
| Przy użyciu, jakich narzędzi klienci będą informowani o poszczególnych produktach i usługach?  Kiedy i jak często będą prowadzone poszczególne działania promocyjne oraz jaka będzie ich skuteczność?  (uzasadnić) | Klienci będą informowani o moich usługach za pomocą poniższych narzędzi:  1. Fanpage na Facebooku i Instagramie - Better Skin, gdzie będę udzielać się regularnie, min. kilka razy w tygodniu, umieszczając zdjęcia Klientek przed i po zabiegu. Co jakiś czas podzielę się z „fanami” ciekawostkami lub nowinkami ze świata medycyny estetycznej. Raz lub dwa razy w miesiącu będę też tworzyć posty sponsorowane (z reklamą moich usług), które, po określeniu właściwych kryteriów, dotrą do wybranej przeze mnie, konkretnej grupy odbiorców. Pozwoli to wzbudzić zainteresowanie potencjalnych klientek moim usługami, jak również przypomni o nich moim stałym Klientkom. Klientki będą mogły zobaczyć efekty jakie miały inne Klientki po danym zabiegu dzięki zdjęciom.  2. Ogłoszenia na różnych portalach i grupach. Jeśli chodzi o portale internetowe, to mam na myśli takie jak: www.gumtree.pl czy [www.olx.pl](http://www.olx.pl/), Ogłoszenia Kraków na Fb. Z tego co wiem, są one bardzo popularne w poszukiwaniu podobnych ofert. Ogłoszenia będę wystawiała raz w tygodniu. W ten sposób będę poszukiwała Klientów, którzy są zainteresowani moimi usługami.  3. Wizytówki i ulotki – Ulotki moi znajomi, którzy pracują w krakowskich korporacjach będą zostawiać w pomieszczeniach socjalnych. Wizytówki i ulotki będą proste a zarazem oryginalne - w innej, intrygującej formie. Takie, by skłoniły potencjalną klientkę do nawiązania kontaktu. Będę je rozdawać na bieżąco znajomym oraz zostawiać przy okazji w różnych miejscach (np. w pobliskiej przychodni, kwiaciarniach, sklepikach osiedlowych czy zakładach fryzjerskich), a także wręczać swoim klientkom np. z datą kolejnej wizyty. Gdy taka wizytówka trafi komuś w ręce, jest szansa na pozyskanie nowego Klienta. Dzięki nim będę budowała zasięg firmy, czyli będę dostarczała informację o istnieniu mojej firmy dla potencjalych Klientów.  4. Marketing szeptany – zadowolone klientki chętnie pochwalą się znajomym i część z tych znajomych na pewno umówi się na wizytę u mnie. Dzięki temu będę budowała renomę mojej firmy.  5. Prowadzenie bloga tematycznego związanej z dbaniem o siebie, nowinkach kosmetycznych oraz o zdrowym trybie życia. Będę uaktualniała wiedzę z zakresu kosmetologii. Klientki oczekują bieżących informacji. Jeden wpis tygodniowo.  6. Będę wydawała ebooki np. o domowej pielęgnacji, z przepisami na domowe naturalne kosmetyki. Taka forma ma na celu prezentację wiedzy, szerzenia świadomości czyli budowanie potrzeb u Klientek. Będę wydawała 1 ebook rocznie.  7. Będę współpracowała z blogerami oraz będę oferowała swoje usługi na aukcjach charytatywnych. Będę również współpracowała z salonami fryzjerskimi i fotografem (będę mi pomagać w metamorfozach), więc będziemy siebie wzajemnie polecali.  8. Strona www gabinetu i sklep internetowy z e-bookami i kursami automasażu. Strona i sklep on-line będzie dawał świadectwo rzetelności mojej firmy.  Akcję informowania Klientów o naszym wejściu na rynek będziemy systematycznie powtarzać przez pierwsze II kwartały. Pierwszy etap rozpoczęcia działalności musi być szczególnie intensywnie promowany. Po udanym zaistnieniu na rynku przeprowadzimy kolejne kampanie reklamowe, budujące wizerunek firmy. Aby zachęcić nowych klientów i utrzymać już pozyskanych stosować będziemy także działania promocyjne: -będą to niespodziewane prezenty dla Klientów oraz promocje okresowe na poszczególne zabiegi. |
| Jaki będzie koszt opisanych powyżej działań w pierwszym roku prowadzenia działalności?  Proszę uwzględnić wymiar pracy własnej (czas) przy działaniach promocyjnych.  **Zaplanowane koszty promocji muszą być uwzględnione w prognozach w części ekonomicznej.** | Koszty opisanych wyżej, poszczególnych działań promocyjnych są następujące:  - prowadzenie fanpage’a bezkosztowo, będę go prowadziła we własnym zakresie,  - reklama na Facebooku/Instagramie to koszt 186 zł miesięcznie  - ogłoszenia na grupie osiedlowej i darmowych portalach 0 zł  - ulotki kolorowe na papierze kredowym 1 000 sztuk - 299 zł,  - wizytówki 1 000 sztuk - 47 zł  - marketing szeptany 0 zł,  - strona www 1700 zł,  - sklep internetowy 2500 zł,  - blog bezkosztowo, będę go prowadziła we własnym zakresie,  - ebooki bezkosztowo, będę je pisała i wydawała samodzielnie,  - kurs automasażu - bezkosztowo, przygotuję go we własnym zakresie.  Podsumowując, w pierwszym roku działalności przeznaczę około 5050 zł na działania promocyjne w pierwszym roku.  Na poszczególne działania mam zamiar przeznaczyć:  - działania na Facebooku - 2h tygodniowo  - ogłoszenia na grupach i darmowych portalach – 0,5 h na dwa tygodnie  - ulotki roznoszone w najbliższej okolicy – 3h co trzy miesiące  - wizytówki – 0,5h raz na pół roku  - marketing szeptany – 0h  - blog i e-booki - 2h tygodniowo  - kurs automasażu - 2 h tygodniowo. |

## 4. Główni konkurenci

|  |  |
| --- | --- |
| **Konkurencja** | |
| Proszę o porównanie Wnioskodawcy i głównych konkurentów, z którymi będzie rywalizował w odniesieniu **do każdego z produktów i usług**. Proszę o uwzględnienie konkurentów, którzy realizują tylko część oferty Wnioskodawcy oraz o uwzględnienie zamienników lub substytutów, których zakup rozwiązuje problem i zaspokaja potrzeby tych samych potencjalnych nabywców.  W ocenie proszę uwzględnić jednolity zestaw cech, istotnych z punktu widzenia przyszłych klientów, np. takich jak:  - zakres i dostępność oferty na tym samym rynku docelowym,  - potencjał przedsiębiorstwa,  - pozycja i udział w rynku,  - wysokość cen (z podaniem przykładów),  - jakość produktów, obsługi, dystrybucji i promocji (w oparciu o obiektywne czynniki).  W przypadku opisu poszczególnych cech proszę kierować się obiektywnymi i możliwymi do zweryfikowania czynnikami (proszę unikać subiektywnych twierdzeń np. lepszy, gorszy, tańszy droższy – bez obiektywnego punktu odniesienia np. odnośnie jakości, ceny itp.). | |
| **Nazwa** | **Opis** |
| gabinet Dr Agata Selwa | Mieści się na ul. Lubelska 16-18/LU9 30-003 Kraków. Gabinet istnieje od 2012 r. Zakres usług - odmładzanie, leczenie blizn, rozstępów, łysienia, trądziku, wypełnianie zmarszczek, powiększanie ust, botoks.  Gabinet jest przestronny i komfortowo wyposażony. Zaplecze medyczne zapewnia pełne bezpieczeństwo wykonywanych procedur. Dojazd jest łatwy zarówno samochodem jak i komunikacją miejską. Gabinet prowadzony jest przez jedną osobę.  Gabinet ma dobrą pozycję na rynku krakowskiem.  Ceny: bardzo wysokie, np.: lipoliza iniekcyjna 750zł, mezoterapia igłowa na twarz 350 zł, nie świadczy usług z zakresu karboksyterapii.  Mocne strony:   * dobre opinie Klientów, * dobra lokalizacja, * ładny gabinet, * zabiegi są wykonywane przez lekarza.   Słabe strony:   * wysokie ceny, * długie terminy , ponieważ Pani dr nie przyjmuje codziennie, * nie dojeżdża do Klienta, * brak sprzętu - wszystkie zabiegi są wykonywane manualnie (przez co doznania Klientów są bardziej bolesne).   Co mnie wyróżni: moja firma będzie mobilna, dzięki czemu Klient oszczędza czas. Zapewnię Klientkom indywidualne podejście i sprawię, by czuły się wyjątkowo. Na początku mojej działalności będę miała na pewno więcej wolnych terminów, a miło i profesjonalnie obsłużone przeze mnie klientki z pewnością będą zadowolone i do mnie powrócą. Oczywiście będę miała też niższe ceny. |
| Gabinet Estetica | Mieści się w centrum Krakowa, ul. Sławkowska 6. Istnieje od 2001 roku. Ma szeroki wachlarz usług z wykorzystaniem najbardziej innowacyjnych technologii m.in: zabiegi depilacji laserowej przy użyciu LightSheer Duet firmy Lumenis, które są najnowszym, najszybszym i zarazem najskuteczniejszym systemem na świecie do trwałego usuwania włosów. W 2002 r. Estetica, jako pierwsza w Europie, stała się posiadaczem urządzenia do fotoodmładzania, usuwania naczynek i przebarwień IPL D-Light SR.  Gabinet Estetica ma ugruntowaną pozycję na rynku krakowskim.  Estetica to firma największa, najbardziej profesjonalna, skierowana do zamożnego klienta i o najwyższym poziomie cen. Jest to klinika w której zabiegi wykonuje trzech lekarzy i kosmetolodzy, nieco inny jest więc ich docelowy klient.  Ceny: bardzo wysokie, np.: karboksyterapia na twarz 300 zł, mezoterapia igłowa na twarz 690 - 740 zł, lipoliza iniekcyjna 950 zł.  Mocne strony:   * znana firma, * dobre opinie Klientów, * dobra lokalizacja, * ładny gabinet, * szeroki wachlarz usług, * można umówić się on-line.   Słabe strony:   * wysokie ceny, * długie terminy, * nie dojeżdżają do Klienta, * brak galerii - nie zdjęć przedstawiających efekt po zabiegach, * brak parkingu.   Co mnie wyróżni: będę działała mobilnie. Będę miała niższe ceny usług. Zabiegi, które będę wykonywała z zakresu medycyny estetycznej naturalnej nie są popularne w Krakowie. |
| Nefrezja | Salon mieści się przy ul. Bieżanowska 65, 30-812 Kraków. Istnieje od 2013 r. Świadczy usługi stacjonarnie jak i mobilnie. Salon NEFREZJA oferuje kompleksowe usługi kosmetyczne:  -ponad 120 zabiegów z zakresu nowoczesnej kosmetologii na twarz i ciało  -fachowy wizaż  -specjalistyczną pielęgnację i stylizację paznokci  Na życzenie klienta świadczy usługi z dojazdem do domu, hotelu, szpitala, pracy lub innego wskazanego miejsca.  Ceny: ceny są optymalne, jeśli chodzi o Kraków. Przykładowo, karboksyterapia na twarz 200 zł, mezoterapia igłowa na twarz 150 zł, ipoliza iniekcyjna 250 - 400 zł.  Mocne strony:   * optymalne ceny zabiegów, * szeroki wachlarz usług, * dojazd do Klienta, ale w wyjątkowych sytuacjach   Słabe strony:   * długie terminy, * przestarzały sprzęt, * brak galerii - nie zdjęć przedstawiających efekt po zabiegach, * przestarzała strona internetowa, * brak możliwości umówienia się on-line przez aplikację Booksy.com   Co mnie wyróżni: Będę posiadać nowoczesny, profesjonalny sprzęt oraz renomowane preparaty do zabiegów. Będę świadczyła usługi z masażu na twarz, który odmładza, liftinguje skórę, czego nie ma żadna konkurencja w krakowie. |
| Perfect estetic | Salon mieści się na ul. Prosta 40/2 w Krakowie. Istnieje od 2016r. Perfect estetic oferuje szeroki wachlarz profesjonalnych zabiegów na twarz i ciało, głównie zajmuje się depilacja laserową, kriolipolizą, redukcją tkanki tłuszczowej, usuwaniem cellulitu, mezoterapią igłową, manicure.  Perfect estetic jest znaną firmą, głównie we wschodniej części Krakowa. Cieszy się dobrymi opiniami wśród Klientek. Obsługa jest fachowa.  Ceny: ceny są dosyć niskie, jeśli chodzi o Kraków. Przykładowo, karboksyterapia na twarz 169 zł, mezoterapia igłowa na twarz 300 zł, ipoliza iniekcyjna 250 zł.  Mocne strony:   * optymalne ceny zabiegów, * szeroki wachlarz usług   Słabe strony:   * długie terminy, * przestarzały sprzęt, * nie dojeżdżają do Klienta, * brak galerii - nie zdjęć przedstawiających efekt po zabiegach.   Co mnie wyróżni: dostępność terminów, nowoczesny sprzęt, będę dojeżdzała do Klientek oraz będę miała galerię zdjęć Klientek przed i po zabiegu z efektami. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Strategia konkurowania** | |
| Jaki Wnioskodawca ma pomysł na zdystansowanie konkurencji aby zapewnić firmie sukces rynkowy?  Jakie cechy oferty będą najbardziej eksponowane.  Co będzie promowane jako kluczowa wartość dla klienta (czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością)?  Proszę uzasadnić dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna?  Jakie jest możliwe działanie konkurencji w odpowiedzi na pojawienie się oferty Wnioskodawcy? | W mojej branży jest bardzo duża konkurencja na rynku, ale z przeprowadzonej analizy wynika, że rynek ten jest nadal dość chłonny. Najbliższa konkurencja, świadcząca usługi stacjonarnie, ma bardzo odległe terminy na wykonanie usług, natomiast mobilnych kosmetologów (nie mylić z kosmetyczkami) w Krakowie nie ma. Ja, wchodząc na rynek, będę miała o wiele lepszą dostępność tych terminów. Na tle konkurencji wyróżniać się będę także profesjonalnie wykonaną usługą, przy użyciu odpowiedniego sprzętu i w komfortowych warunkach.  Obecnie coraz więcej kobiet zwraca uwagę na to, w jaki sposób wykonywana jest usługa i w jakich warunkach. Czy używane produkty i narzędzia są sterylne, bezpieczne i nie są używane wielokrotnie. Coraz częściej ważniejsze od ceny są komfort, wygoda i wysoki standard obsługi klienta. To wszystko mam zamiar zapewnić Klientkom w swoim gabinecie mobilnym.  Oczywiście jest dużo mobilnych gabinetów kosmetycznych, ale nie kosmetologii estetycznej. Mobilna gabinet powstał z myślą o Klientach zapracowanych, którzy w natłoku codziennych zajęć nie znajdują czasu na wizytę w stacjonarnym salonie kosmetologicznym.  Jest to również idealne rozwiązanie dla matek wychowujących dzieci w domu, osób niepełnosprawnych, kobiet w ciąży, czy też osób dla których wyjście z domu jest z różnych przyczyn kłopotliwe i uciążliwe.  Moja firma będzie konkurowała przede wszystkim jakością wykonania usług, przy pomocy profesjonalnego sprzętu, wysokim standardem obsługi klienta (otwartość, dojazd do Klienta), jak i gwarancją odprężenia i oczekiwanego efektu.  Większość gabinetów kosmetologicznych nie ma zdjęć Klientek przed i po zabiegu. To jest bardzo ważne, ponieważ teraz Klient kupuje oczami na podstawie zdjęć - nie czyta opisu.  W Krakowie jest wiele salonów medycyny estetycznej prowadzonych przez lekarzy, gdzie ceny usług są bardzo wysokie. Zamierzam konkurować z nimi proponując niższe ceny, ale używając tych samych preparatów i oferując tą samą jakość usług.  Aby umożliwić szybki zapis na zabiegi planuję integrację z aplikacja mobilną Booksy - niestety bardzo wiele gabinetów nie ma tej możliwości.  Uważam, że konkurencja nie podejmie żadnych konkretnych działań w odniesieniu do pojawienia się mojej firmy na rynku. Obecnie salony te są przepełnione, a do tego w swojej ofercie mają szeroką gamę usług, których ja nie będę oferować (przynajmniej w najbliższym czasie). |

## 5. Analiza ograniczeń

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Analiza ograniczeń i rozwiązań alternatywnych zarówno w momencie uruchamiania działalności gospodarczej jak i w perspektywie pierwszych 18 miesięcy jej prowadzenia.** | | |
| Proszę opisać słabości (po stronie firmy) i zagrożenia (ryzyka ze strony otoczenia), które mogą wpływać na działalność i rozwój firmy, zarówno w bliższej jak i dalszej przyszłości.  W tabeli przedstawiono podstawowe kategorie ograniczeń, jeśli Wnioskodawca zauważa inne jak np. polityczne czy kulturowe, wynikające ze specyfiki działalności, można to uwzględnić w kategorii „inne”. | | Proszę opisać realne i prawdopodobne do wdrożenia rozwiązania mogące zapobiegać negatywnemu wpływowi słabości i zagrożeń już teraz i w przyszłości. |
| **Organizacyjne** | * Choroba      * Brak Klientów | planuję zatrudnić pracownika na umowę zlecenie, więc mnie zastąpi w przypadku gdybym była chora.    Popracuje nad marketingiem firmy, wprowadzę nowe usługi, obniże ceny dla nowych Klientek |
| **Techniczne** | * Awaria sprzętu * Awaria samochodu | Sprzęt będzie nowy nagwarancji z serwisem. Na czas naprawy firma przywiezie mi sprzęt zastępczy.  Mam możliwość użyczyć samochód od męża lub rodziców. |
| **Czasowe** | * Opóźnienia w dostawach      * Nakładanie się terminów wizyt | Kupię preparaty do zabiegów w minimalnie wyższej cenie, ale stacjonarnie. W Krakowie jest też dużo hurtowni stacjonarnych.  Będę korzystała z kalendarza on-line Booksy.com, dzięki czemu Klientki będą widziały moje dostępne, wolne terminy oraz będę miała pewność, że wizyty się nie zdublują oraz będzie im przychodził SMS z przypomnieniem o wizycie. |
| **Finansowe** | * Brak płynności finansowej | Pożyczka wśród rodziny. |
| **Prawne** | * Zmieniające się przepisy prawa * Źle skonstruowana umowa, RODO, kwestionariusz dla Klientek | Będę korzystała z pomocy doradcy prawnego z MARRu po otwarciu działalności gospodarczej.    Kontakt z działem prawnym z MARR. |
| **Inne (jakie?)** | * Warunki pogodowe | Latem nie można przyprowadzać wszystkich zabiegów, ale będę oferowała zabiegi równie skuteczne, ale bezpieczne dla Klientek latem, przy dużym słońcu. |

**Tabela oceny (wypełnia oceniający)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nazwa Kategorii i podkategorii** | **Liczba punktów przyznana przez oceniającego** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **Pomysł na biznes - analiza marketingowa** |  | **35** |
| **Produkt** |  | **9** |
| **Klienci i rynek** |  | **9** |
| **Promocja** |  | **4** |
| **Główni konkurenci** |  | **6** |
| **Analiza ograniczeń** |  | **7** |

# Kategoria II. Potencjał wnioskodawcy

## 1. Identyfikacja potencjału wnioskodawcy

|  |  |
| --- | --- |
| **Wykształcenie i doświadczenie zawodowe wnioskodawcy** | |
| Proszę przedstawić swoje wykształcenia, doświadczenia zawodowe i dodatkowe umiejętności, podając daty rozpoczęcia/zakończenia stosunku pracy, umowy cywilnoprawnej, kursu, studiów, nazwy pracodawców, uczelni itp.  **W przypadku spółki cywilnej należy niniejszą tabelę skopiować dla każdego ze wspólników.** | |
| **Wykształcenie** | * 09/2010 - 06/2015 Kosmetologia na Wyższej Szkole Medycznej w Katowicach, tytuł magister. * 09/2005 - 06/2010 Uniwersytet Pedagogiczny - Informacja Naukowa i Bibliotekoznawstwo - specjalizacji Edytorstwo, tytuł magister. |
| **Doświadczenie zawodowe** | * 08/2010 - 10/2014 własna działalność gospodarcza, prowadzenie sklepu internotowego, opis obowiązków: zlecanie szycia odzieży szwalnii w Turcji, obsługa Klienta, dozór pracowników, zamówienia, reklamacje, pakowanie. * 04/2012 - 02/2014 S4 Strefa Kredytów, doradca finansowy. Zakres obowiązków: obsługa Klienta, pomoc w uzyskaniu kredytu przez Klienta, przeprowadzenie całego procesu kredytowego. * 03/2014 - 09/2015 Legacy Software, Project Manager. Zakres obowiązków: obsługa Klienta, sprzedaż oprogramowania CRM, obsługa posprzedażowa. * 10/2015 - 03/2018 Ericsson Sp. z o.o. - Project Manager. Zakres obowiązków: obsługa Klientów, zarządzanie siecią partnerów sprzedających oprogramowanie, obsługa posprzedażowa, prowadzenie konferencji tematycznych. * 10/2015 - nadal - praca w szarej sferze jako kosmetolog - wykonywanie zabiegów z zakresu kosmetologii estetycznej. |
| **Znajomość języków obcych** | * Język angielski - poziom średniozaawansowany * Język francuski - poziom podstawowy. |
| **Umiejętność obsługi komputera** | * Obsługa komputera – poziom zaawansowany.   Pakiet Office:   * MS Word - poziom zaawansowany. * MS Excel - poziom średniozaawansowany. |
| **Kursy i szkolenia** | * 01/2015 - 12/2015 Szkoła Select - Wizaż. * 08/2015 - 10/2015 Szkolenie z wypełniaczy - kwas hialuronowy poziom I + II. * 10/2015 - 12/2015 Szkolenie z mezoterapii igłowej - Wyższa Szkoła Medyczna w Katowicach. * 06/2019 - 07/2019 Facemodeling akademia Akademia Manualnych Terapii Twarzy -kurs masażu facemodeling * 08/2019 - nadal - Szkoła Marie Margo - kurs masażu Estetyczna Rehabilitacja Twarzy Marie Margo. |
| **Dodatkowe umiejętności i doświadczenie praktyczne** | * prawo jazdy kat. B, * punktualność, * umiejętność pracy pod presją czasu |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Personel** | | | | | |
| Proszę wymienić i opisać kluczowe dla funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowiska, proszę podać planowane zatrudnienie w etatach lub częściach etatów\*. | | | | | |
| Czy zatrudnienie personelu spełnia warunki Regulaminu konkursu w zakresie premiowania (TAK/NIE) | Nazwa stanowiska | Liczba zatrudnionych na umowę o pracę osób/etatów (wymagane kwalifikacje) | | Liczba zatrudnionych na umowę zlecenie i pracowników sezonowych (wymagane kwalifikacje) | |
| NIE | Kosmetolog | 0 | | 1 | |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |
|  |  | Suma: | 0 | Suma: | 1 |

\* wypełnić tylko w wypadku planowania zatrudnienia personelu. Odrębnie wskazani powinni zostać pracownicy zatrudnieni przez uczestnika na umowę o pracę w okresie 12 m-cy od otrzymania wsparcia finansowego (zgodnie w zasadami określonymi w Regulaminie konkursu w zakresie premiowania powstawania dodatkowych miejsc pracy), a odrębnie inni pracownicy zatrudnieni (np. po 12 m-cach od otrzymania wsparcia finansowego, czy pracownicy sezonowi zatrudnieni na umowy cywilno-prawne).

|  |
| --- |
| **Przygotowanie do realizacji projektu i wykonane działania**  **W przypadku spółki cywilnej należy informacje podzielić na każdego ze wspólników.** |
| Proszę opisać podjęte działania w celu realizacji przedsięwzięcia.  (promocja, pozyskanie klientów, zaangażowanie środków, badanie rynku) |
| * Podjęte działania promocyjne:   + utworzenie profilu na instagramie i FB,   + dostarczyłam firmie informatycznej informacje i materiały, które mają się znaleźć na stronie www i w sklepie, żeby zaczął już tworzyć stronę www i sklep internetowy,   + stworzyłam logotyp firmy,   + zaczęłam pisać swojego pierwszego ebooka,   + zaczełam twaorzyć kurs on-line z automasażu,   + byłam na szkoleniu DCB,   + kontaktowałam się z dostawcami - omówiliśmy ceny, dostawy itd * Liczba pozyskanych klientów: posiadam już bazę Klientek w liczbie ok. 30. * Zakupione produkty: część kosmetyków kolorowych i pędzli do malowania dla kursantek, samochód. * Przeprowadzone badania zapotrzebowania na usługę: zbadałam rynek krakowski oraz zauważyłam, że nie ma mobilnych gabinetów kosmetologii estetycznej w Krakowie, a bardzo dużo Kobiet nie ma czasu wybrać się do gabinetu, więc duża grupa z nich woli zaoszczędzić czas i zaprosić kosmetologa do domu. Również w Krakowie nie są prowadzone masaże typu face modeling - czyli odmładzające. |
| W tabeli tej należy wyszczególnić majątek, który będzie wykorzystywany przez przedsiębiorstwo:  - należy wskazać środki użytkowane bezumownie (np. pojazdy czy lokale należące do właściciel, które zostaną wykorzystane na potrzeby działalności gospodarczej);  - należy wskazać majątek który będzie używany w firmie na podstawie umów najmu, dzierżawy i leasingu (z wyłączeniem tego, który zostanie zakupiony/ wynajęty/ wydzierżawiony itp. w ramach dotacji), jakie działania zostały podjęte w celu ich pozyskania.  - w przypadku gdy w ramach projektu planowane jest wykonanie prac adaptacyjnych/remontowych pomieszczeń przeznaczonych na działalność gospodarczą należy przedstawić informacje nt. pomieszczeń (np. ich liczba, aktualny stan techniczny, powierzchna użytkowa etc.) |
| Posiadam majątek własny:   * Samochód osobowy - Mazda 6 - bezumownie i bezkosztowo * pomieszczenie gospodarcze, gdzie będę przetrzymywała preparaty i urządzenia - bezumownie i bezkosztowo * szafka zamykana do przechowywania dokumentów - bezumownie i bezkosztowo |

**Tabela oceny (wypełnia oceniający)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nazwa Kategorii i podkategorii** | **Liczba punktów przyznana przez oceniającego** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **Potencjał wnioskodawcy** |  | **15** |
| **Beneficjent posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu** |  | **8** |
| **Beneficjent dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu** |  | **7** |

# Kategoria III – Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia

## 1. Przewidywane wydatki wraz z uzasadnieniem pod względem ekonomiczno - finansowym

|  |  |
| --- | --- |
| **Uzasadnienie przedsięwzięcia** | |
| Należy przedstawić cały zakres planowanego przedsięwzięcia (np. zakup maszyn i urządzeń, wyposażenia, adaptacja lokalu itp.) oraz wskazać, jakie efekty ono przyniesie (np. umożliwienie świadczenia usługi, uruchomienie produkcji, stworzenie warunków do prowadzenia działalności handlowej, wzrost sprzedaży, obniżka kosztów, podniesienie jakości, itp.). | Celem założenia firmy jest stworzenie mobilnego gabinetu kosmetologii estetycznej w Krakowie. Będę wykonywała swoje usługi w domu u Klienta.  Realizacja założonych celów będzie możliwa po zakupie niezbędnych urządzeń i materiałów do wykonania usług, a także towarów handlowych, dzięki temu będę mogła konkurować z istniejącymi już salonami i stworze miejsce do którego Klient będzie chciał wracać i poleci je innym.  Przede wszystkim, żeby zacząć działalność muszę kupić min:   * fotel kosmetyczny, * urządzenie do mezoterapii igłowej, * urządzenie do mezoterapii mikroigłowej i karboksyterapii * preparaty, które będą służyły do wykonywania usług z zakresu kosmetologii. * środki jednorazowe jak strzykawki, igły, prześcieradła, rękawiczki itd.   Będę również potrzebowała:   * kasę fiskalną (muszę ją posiadać od 1 dnia), * komputer (do umawiania spotkań, obróbki zdjęć, prowadzenia Fb, Instagrama, sklepu), * telefon (do kontaktu z Klientami).   Niezbędne jest również stworzenie strony www, żebym była wiarygodna i widoczna w sieci  Niezbędne jest również stworzenie sklepu internetowego gdzie będę sprzedawała e-booki i kursy on-line z automasażu. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wydatki kwalifikowane finansowane z dotacji**  UWAGA: Zawartość tej tabeli podlega monitorowaniu przez Beneficjenta  Lista towarów lub usług, które przewidywane są do zakupienia z **dotacji**. | | | | |
| Lp. | Dla każdego wydatku należy wyjaśnić:  1. Dlaczego wydatek jest niezbędny  2. Jakie parametry, cechy planowanego wydatku (np. urządzenia) są szczególnie ważne i dlaczego  3. Na jakiej podstawie oszacowano koszt opisanego wydatku (podać źródła). | Planowany termin zakupu (kwartał) | **Kwota netto (PLN)** | **Kwota brutto (PLN)** |
|  | Kasa fiskalna online POSNET ERGO  - min parametry: on-line, lekka, mała.  Uzasadnienie zakupu: muszę posiadać kasę od początku działalności wg przepisów. Powinna być mała i lekka, ponieważ mam działalność mobilną.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/kasa-fiskalna-posnet-ergo-online-usb-8120954537> - 1399 zł  -<https://allegro.pl/oferta/posnet-ergo-online-doskonala-kasa-fiskalna-z-dosta-8440923766> - 1499zł  -<https://allegro.pl/oferta/kasa-fiskalna-posnet-ergo-online-usb-8076339969> - 1536,27 zł | IV kwartał 2019 | 1,137.40 z | 1,399.00 zł |
|  | Dermapen Dr Pen - urządzenie do mikromezoterapii;  min parametry: Zakres regulacji igieł: 0,25mm - 2,5 mm ,max ilość nakłuć: 20000/min,wyświetlacz LCD.  Uzasadnienie zakupu: niezbędne urządzenie do wykonywania zabiegu mikromezoterapii.  Potrzebuje urządzenia bezprzewodowego w związku z tym, że mam działalność mobilną. Musi to być szybkie urządzenie, żeby efekt był widoczny min 20 000 nakłuć na minutę. Igły tytanowe. Możliwość regulowania igieł.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/dr-pen-ultima-x5-c-2019-kartridze-dermapen-pro-7927443908> - 699 zł  -<https://mocurody.pl/urzadzenia-do-mezoterapii-mikroiglowej/hydra-pen-bezprzewodowa-mezoterapia-dermapen?utm_source=shoper&utm_medium=shoper-cpc&utm_campaign=shoper-kampanie-google&shop_campaign=2174213337&gclid=CjwKCAjwk93rBRBLEiwAcMapUbbAMCDBXlJiP8PUKWzFsKFRdLF27V3eOba5bpItJnnM5_xS9v6kMBoCtE4QAvD_BwE> - 989 zł  -<https://vanitysklep.pl/dermapen-urzadzenie-do-mezoterapii-mikroiglowej?gclid=CjwKCAjwk93rBRBLEiwAcMapUSKlBorHBzvXXfuRGtxjhJV6xssxe5sjDIwF1YTHf4AaoGUES2_5ExoC0x8QAvD_BwE> - 825 zł | IV kwartał 2019 | 568.29 zł | 699.00 zł |
|  | Kartridże do Dermapen Dr Pen- do zabiegu mikromezoterapii:  min parametry: muszą pasować do urządzenie DrPen i mieć wielkość 9,12,36,24 do różnego typu zabiegów.  Uzasadnienie zakupu: niezbędne są do wykonywania zabiegu mikromezoterapii. Potrzebuje różne igły do różnych problemów skórnych: 9, 12, 36, 24, nano. Muszą pasować do urządzenia Dr Pen.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/kartridz-ultima-dr-pen-x5-dermapen-nano-12-24-36-7926901573> - 95,99 zł, pakiet 10 sztuk 959,90zł  -<https://mocurody.pl/kartridze-do-mezoterapii-iglowej/zestaw-100-sztuk-kartridzy-dr-pen-ultima> - 840,99 zł  -<https://estetycznahurtownia.pl/pl/p/MESOESTETIC-M.Pen-PRO-kartridz-10szt.-/1794> - 1790 zł, kupujac 10 sztuk. | IV kwartał 2019 | 780.41 zł | 959.90 zł |
| 4. | Krem przedzabiegowy:  min parametry: musi posiadać w składzie lidokainę.  Uzasadnienie zakupu: niezbędne są do wykonywania zabiegu mikromezoterapii, mezoterapii, karboksyterapii i powiekszania ust oraz wypełnień zmarszczek. Krem stosuje się 10 minut przed rozpoczęciem zabiegu.  Źródła wyceny:  -<https://www.swissmedical.pl/krem-znieczulajacy.html#menu>- 35 zł sztuka, pakiet 10 sztuk 290 zł.  -<https://hyaloo.pl/pl/p/Lidooxin-Forte-krem-przedzabiegowy-500g-/552?gclid=CjwKCAjwk93rBRBLEiwAcMapUQOXbYf7WgA33b4CLRgb8FUtd_QzfvIDMXAlSWDvWE93w0ddOCXYfBoCC_QQAvD_BwE> - 698 zł  -<https://biodermatic.com/swiss-medical-lidocaine-cream?gclid=CjwKCAjwk93rBRBLEiwAcMapUR2R4U5C7ouels7kuCFFIjTr1VShTHlvNbcOne2AcNzJG8wlBr-tKBoCUdEQAvD_BwE> 450 zł za 10 sztuk. | IV kwartał 2019 | 235.77 zł | 290.00 zł |
| 5. | Pistolet do mezoterapii i karboksyterapii Mesotherapy gun;  min parametry: musi posiadać stację komputerową, projektować głębokość i częstotliwość nakłuć oraz ilość podawanego preparatu. Musi wprowadzać preparat w tej samej ilości i na tę samą głębokość.  Uzasadnienie zakupu: niezbędne urządzenie do wykonywania zabiegu mezoterapii, i karboksyterapii.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/pistolet-do-mezoterapii-iglowej-szkolenie-ampulki-8424946784> - 3690 zł  -<https://www.venus-beauty.com.pl/products/353/pistolet-do-mezoterapii-iglowej-dh1100.html> - 3999 zł  - <https://allegro.pl/oferta/pistolet-do-mezoterapii-iglowej-dh1100-venus-beaut-7861210577> - 3999 zł | IV kwartał 2019 | 3,000.00 zł | 3,690.00 zł |
| 6. | Akcesoria do pistoletu do mezoterapii i karboksyterapii Mesotherapy gun,  min parametry: muszą pasować do urządzenia Mesotherapy gun.  Uzasadnienie zakupu: niezbędne akcesoria do ww. pistoletu Meso Gun, który służy do wykonywania zabiegu mezoterapii, i karboksyterapii.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/mezoterapia-iglowa-akcesoria-stopka-8455099170> - 10zł szt, komlet 5 sztuk 50zł  -<https://allegro.pl/oferta/mezoterapia-akcesoria-jednorazowe-do-mezo-gun-8430454790> - 6,70 zł szt - komplet 60 sztuk 402 zł  -<https://broadwaybeauty.pl/sklep/produkt/wezyk-do-pistoletu-meso-gun-1szt/> - komplet 419 zł  -<https://estetycznahurtownia.pl/pl/p/-A6-Kartridz-Dr.Pen-36-IGIEL-/800?gclid=CjwKCAjwk93rBRBLEiwAcMapUeKJHBiYggpLZZwTzPXEoU_DpiMWaveLc08NYp_Va4zdOLpBcgMJehoCBD4QAvD_BwE> - komplet 564 zł | IV kwartał 2019 | 367.48 z | 452.00 zł |
| 7. | Materiały biurowe,  Uzasadnienie zakupu: niezbędne do drukowania zaleceń pozabiegowych, głównie papier ksero, toner do drukarki, długopisy, kolorowe zakreślacze, zszywacz, zszywki, spinacze.  Przykładowe żródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/papier-ksero-uniwersalny-a4-80g-karton-5x500-ark-8118136540> -64,49 zł  -<https://www.dodrukarki.pl/zamiennik-samsung-mlt-d1082s-su781a-toner-do-samsung-ml-1640-ml-2240-tiom.html> - 46,77 zł  -[https://allegro.pl/oferta/zszywacz-leitz-5501-25-kartkowy-zszywki-niebieski-6913262422](https://allegro.pl/oferta/zszywacz-leitz-5501 - 29,99 zł-25-kartkowy-zszywki-niebieski-6913262422) - 29,99 zł  <https://allegro.pl/oferta/zakreslacz-stabilo-boss-pastel-etui-6-x-pastelowe-7662707710> 27,96 zł | IV kwartał 2019 | 203.25 z | 250.00 zł |
| 8. | Fartuch medyczny/kosmetyczny  min parametry: roz xs, musi być długi, żeby nie kupować dodatkowo spodni medycznych, musi posiadać certyfikaty Laboratorium Badań Chemicznych i Analiz Instrumentalnych.  Uzasadnienie zakupu: niezbędny do wykonywania usług kosmetologicznych. Muszę przed zabiegiem się przebierać, żeby nie pobrudzić np krwią ubrania, oraz ze względu na zachowanie sterylności oraz profesjonalizmu.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/fartuch-dlugi-kosmetyczny-medyczny-amarant-34-8444556952> 110 zł  -<https://allegro.pl/oferta/fartuch-kosmetyczny-spa-10-fioletowy-rozm-34-8426361091> - 140 zł  -<https://allegro.pl/oferta/34-zakiet-medyczny-damski-fartuch-kosmetyczny-354x-7770970155> - 110 zł | IV kwartał 2019 | 89.43 zł | 110.00 zł |
| 9. | Telefon komórkowy i Phone 6,  min parametry: musi łączyć się bezpośrednio z laptopem, Aparat rozdzielczość:8 Mpx - będę robiła zdjęcia Klientek, wbudowana pamięć: 64 GB, pamięć RAM: 1 GB, małych rozmiarów i lekki, szerokość: 67 mm, wysokość: 138.1 mm, waga 129 g.  Uzasadnienie zakupu: niezbędny do kontaktu z Klientami, z dostawcami. Klienci będą dzwonić umawiać się na zabiegi. Potrzebuje telefonu służbowego, żeby Klienci nie dzwonili na numer prywatny. Niestety w tej cenie kupię telefon używany na zasadzie umowy kupna. Za taką kwotę nie jestem w stanie kupić telefonu nowego.  Źródła wyceny:  zakup od osoby prywatnej na zasadzie umowy kupna, telefon używany.  -<https://www.gumtree.pl/a-iphone/krakow/sprzedam-telefon/1005862530510910540837609?utm_medium=email&utm_source=system&utm_campaign=ad-activated-notification&utm_content=visit-ad> - 300zł  -<https://allegro.pl/oferta/apple-iphone-6-oryginalny-bez-blokad-8476490629> - 399 zł  -<https://allegro.pl/oferta/apple-iphone-6-32gb-oryginal-bez-blokad-8475604111> 400 zł | IV kwartał 2019 | 300.00 zł | 300.00 zł |
| 10. | Strona www  min parametry:   * strona musi być responsywna * strona musi posiadać estetyczną i ładną szatę graficzną * strona musi posiadać możliwość dodawania wpisów na blogu * strona musi być przygotowana w nowoczesnych technologiach, dzięki czemu będzie szybko się otwierać dla Klientek * strona musi posiadać estetyczną galerię zdjęć * strona musi być przygotowana pod pozycjonowanie * strona musi posiadać integrację z serwisem Booksy, aby umożliwić Klientom umawianie się na zabiegi online   Uzasadnienie zakupu: potrzebuje stronę internetową mojego gabinetu, żeby umieścić tam informację o moich usługach, cenach, galerie zdjęć przed i po zabiegu. W branży medycyny estetycznej Klienci sprawdzają czy dany gabinet posiada stronę internetową, ponieważ sprawdzają rzetelność, profesjonalizm firmy.  Źródła wyceny, według indywidualnej wyceny, posiadam na mailu oferty przygotowane pod moje wymagania:  -<http://www.legacysoftware.pl/> - 1700 zł  -<https://www.intellect.pl/#my> - 2600 zł  -<https://www.venti.pl/> - 3200 zł | IV kwartał 2019 | 1,382.11 z | 1,700.00 zł |
| 11. | Sklep on-line  min parametry:   * sklep musi być responsywny * sklep musi posiadać estetyczną i ładną szatę graficzną * sklep powinien mieć intuicyjną obsługę, dzięki czemu będę mogła łatwo wprowadzać nowe produkty * sklep musi być przygotowany w nowoczesnych technologiach, dzięki czemu będzie szybko się otwierać dla Klientek * sklep musi być przygotowany pod pozycjonowanie * sklep musi posiadać funkcjonalność pozwalającą Klientowi płatność online za pomocą szybkich przelewów, płatności kartą, płatności BLIK   Uzasadnienie zakupu: potrzebuję sklepu internetowego do sprzedaży moich e-booków z branży kosmetologicznej, dotyczących odmładzających zabiegów jak krok po kroku wykonywać je w domu, dotyczących automasaży do samodzielnej nauki w domu. Dotyczących również przepisów na eko kosmetyki, które Klienci mogą wykonać samodzielnie w domu.  Będzie służył również do sprzedaży kursów, głównie z filmikami instruktażowymi jak wykonywać odmładzające automasaże w zaciszu domowych.  W późniejszych okresach będę rozszerzała ofertę mojego sklepu. Sklep będzie dawał mojemu gabinetowi renomę oraz Klienci będą patrzyli na mnie czyli na właścicielkę salonu jak na profesjonalistkę, która jest autorka e-booków, kursów on-line.  Źródła wyceny według indywidualnej wyceny, posiadam na mailu oferty przygotowane pod moje wymagania:  -<http://www.legacysoftware.pl/> - 2500 zł  -<https://www.intellect.pl/#my> - 3700 zł  -<https://www.venti.pl/> - 4200 zł | IV kwartał 2019 | 2,032.52 zł | 2,500.00 zł |
| 12. | Preparaty do zabiegów mezoterapii, mikromezoterapii czyli Dermapenu, wypełniaczy, karboksyterapii DERMAHEAL.  Min parametry:  -do mezoterapii twarzy odmładzające - profesjonalne mezokoktajle  -do mezoterapii twarzy na trądzik - profesjonalne mezokoktajle  -do mezoterapii twarzy nawilżające - profesjonalne mezokoktajle  -do mezoterapii skóry głowy - profesjonalne mezokoktajle  -do mezoterapii okolic oczu - profesjonalne mezokoktajle  -do Dermapenu - profesjonalne mezokoktajle  Uzasadnienie zakupu: są niezbędne do wykonywania wszystkich zabiegów. Oprócz urządzeń, potrzebuję preparatów, które będę wstrzykiwała pod skórę Klientki.  Źródła wyceny:  Ceny na podstawie wyceny indywidualnej.  Ceny są widoczne dla zalogowanych osób, które uprzednio wysłały certyfikat potwierdzający uprawnienia do wykonywania zabiegów z zakresu medycyny estetycznej  -<https://dermatic.pl/dermaheal-hsr-5ml/> na twarz 840 zł  -<https://dermatic.pl/dermaheal-sr-5ml/> na twarz na trądzik - 640 zł  -<https://dermatic.pl/revitacare-cytocare-502-5ml/> - na twarz nawilżające - 648 zł  - <https://dermatic.pl/dermaheal-hl-5ml/> na skórę głowy 640 zł  -<https://dermatic.pl/dermaheal-dark-circle-solution-1-5ml/> pod oczy 670 zł  -<https://dermatic.pl/mezokoktajl-venome-meso-antiage/> - ampułki do Dermapenu - 590 zł  -<https://www.bandi.pl/sklep/koncentraty/koncentrat-multiwitaminowy-rewitalizujacy-700/> 45 zł - preparat po zabiegach kwasowych  -<https://ampgroup.com.pl/kategorie/mezoterapia/> - na twarz 920zł, na trądzik 720zł, na twarz nawilżający 745 zł, oczy 710 zł, głowa 760 zł, Dermapen 650 zł  -<https://mesologic.pl/> - na twarz 937 zł,na trądzik 710zł, na twarz nawilżający 760 zł, oczy 724 zł, głowa 7310 zł, Dermapen 610 zł | IV kwartał 2019 | 3,311.38 zł | 4,073.00 zł |
| 13. | Pędzle do makijażu,  min parametry: głównie muszą posiadać z miękkiego włosia, które nie wypada podczas malowania.  Uzasadnienie zakupu: potrzebuję pędzli do warsztatów z automakijażu.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/zoeva-rose-golden-zestaw-15-pedzli-do-makijazu-8390124875> - 129,99 zł  -<https://allegro.pl/oferta/nowosc-hakuro-zestaw-pedzli-do-makijazu-w-etui-7612483801> - 255 zł  -<https://allegro.pl/oferta/zoeva-rose-golden-zestaw-pedzli-do-makijazu-15-szt-8397488220> - 149,99 zł | IV kwartał 2019 | 105.68 zł | 129.99 z |
| 14. | Kosmetyki kolorowe,  min parametry: dobre jakościowo, dla profesjonalistów.  Uzasadnienie zakupu: potrzebuję kosmetyków kolorowych do warsztatów z automakijażu. Głównie muszą posiadać parę różnych kolorów podkładu, pudrów, palet cieni, bronzerów, tusze, różu, rozświetlaczy, korektorów itp.  Źródła wyceny, przykładowe kosmetyki:  -<https://allegro.pl/oferta/estee-lauder-podklad-double-wear-pompka-kolory-7801322823> 134 zł, min 2 kolory 2 szt 268 zł  -<https://allegro.pl/oferta/bourjois-radiance-reveal-korektor-rozswietla-ivory-6378603398> - 72,49 zł  -<https://allegro.pl/oferta/loreal-tusz-volume-million-lashes-extra-black-5741059572> 71,39 zł  -<https://allegro.pl/oferta/anastasia-beverly-hills-dipbrow-pomada-pedzel-8255169315> 59,99 zł  -<https://allegro.pl/oferta/makeup-revolution-fortune-paleta-30-cieni-7723569157> 33,89 zł  -<https://allegro.pl/oferta/estee-lauder-double-wear-stay-in-place-kolory-8413332467> 149,99 zł  -<https://allegro.pl/oferta/kryolan-puder-transparentny-60g-tl1-2-3-4-5-7-9-11-5017134367> - 80 zł  -<https://allegro.pl/oferta/tarte-shape-tape-concealer-korektor-light-neutral-8106579997> 147 zł  -<https://allegro.pl/oferta/christian-faye-polpemanentny-puder-do-brwi-6584984543> 120 zł  -<https://allegro.pl/oferta/lashcode-mascara-tusz-do-rzes-10ml-z-bajkalina-7767479853> - 99zł  -<https://allegro.pl/oferta/makeup-revolution-fortune-favours-the-brave-paleta-6610896870> 43,99 zł  -<https://allegro.pl/oferta/vichy-transparentny-puder-utrwalajacy-8357441974> - 89,99 zł | IV kwartał 2019 | 476.23 zł | 585.76 zł |
| 15. | 3 składki ZUS  Uzasadnienie zakupu: **Pokrycie z dotacji kosztow bieżących działalności.** | IV kwartał 2019 | 1,026.96 zł | 1,026.96 zł |
| 16. | OC dla kosmetologów na rok,  min paramatry: oc od masaży limfatycznych, mezoterapii, Dermapen, karboksyterapii, wypełniaczy,ochrona do 200 tys zł.  Uzasadnienie zakupu: potrzebuję ubezpieczenie dla kosmetologów, ponieważ będę wykonywała zabiegi z iniekcją pod skórę. W razie jakiejś komplikacji to Hestia wypłaci odszkodowanie do 200 000 zł Klientce.  **Pokrycie z dotacji kosztów bieżących działalności.**  Źródła wyceny:  Na podstawie wyceny indywidualnej - posiadam maila z ofertami od towarzystw ubezpieczeniowych. Niestety takie ubezpieczenie, które obojmuje wszystkie moje usługi posiadają tylko 2 towarzystwa ubezpieczeniowe. Inne niestety nie ubezpieczają wszystkich moich usług.  ErgoHestia - 672 zł.  PZU - 1200 zł. | IV kwartał 2019 | 672.00 zł | 672.00 zł |
| 17. | Laptop Macbook Pro, min parametry:  -Min. 8GB RAM DDR3  - Procesor: i5 lub i7 o minimalnym taktowaniu procesora 2.7GHz z minimalną pamięcią podręczną 3MB  - Komputer powinien być małych gabarytów oraz jego waga powinna być nie większa niż 2 kg  - Komputer powinien mieć wysokiej klasy podzespoły o wysokiej wydajności, abym nie była zmuszona do wymiany sprzętu lub wizyt w serwisie w najbliższych latach.  - musi posiadać programy Apple Photos, iMovie, Pager do ebooków służące do obróbki zdjęć, pisania e-booków i tworzeniu kursów on-line, nie potrzebuje kupować osobno, ponieważ są w standardzie komputera.  - Wyświetlacz Retina o wysokiej rozdzielczości i mocnym nasyceniu kolorów, aby móc prezentować Klientom jak najlepsze odwzorowanie kolorów na zdjęciach z zabiegów przed i po;  - Funkcjonalność pozwalająca na synchronizowanie wiadomości sms oraz zdjęć z telefonem (iMessage, iCloud), dzięki czemu z poziomu komputera będę wstanie na odpisywanie na smsy, jak również na wysyłanie zdjęć w smsie, czy też krótkich filmików, bądź dokumentów  - Funkcjonalność pozwalająca na wyszukiwanie specyficznych wiadomości sms z poziomu komputera, jak również zachowanie pełnej historii wiadomości.  - Kolejna bardzo ważna aplikacja potrzebna do codziennej pracy to Kalendarz, który będzie zsynchronizowany z telefonem, abym mogła w jednym miejscu zapisywać spotkania z Klientkami, a przypomnienia o zapisanych wydarzenia będą się wyświetlały na telefonie oraz komputerze.  - Dodatkowa funkcjonalność pozwalająca na wykonywanie połączeń telefonicznych z poziomu laptopa  - Komputer powinien posiadać głównie łatwość i intuicyjność obsługi  - Powinien obsługiwać i rozpoznawać gesty podczas pracy, umożliwiając w prosty sposób powiększanie dokumentów, przechodzenie między ekranami podczas przygotowywania ebooków  - Komputer powinien pozwalać na długi czas pracy na baterii, ponieważ głównie będę w terenie  - System operacyjny powinien być sprawny i rzadko sie zawieszać - System operacyjny powinien zawierać w sobie narzędzia do obróbki zdjęć oraz filmów: Apple Photos, iMovie, Pager do ebookow  Uzasadnienie zakupu:  potrzebuję laptopa do pracy. Chodzi o pracę biurową tj obsługa Fb i Instagrama, sklepu internetowego. Również potrzebuje komputera do obróbki zdjęć, które będę robiła: zdjęcia przed i po zabiegu, zdjęcia z warsztatów makijażu. Przede wszystkim potrzebuję komputera do pisania i składania e-booków oraz tworzenia kursów on-line. Dostępne wbudowane oprogramowanie pozwoli mi wykonywać te czynności z łatwością. Używając Apple Photos będę mogła w łatwy i szybki sposób pracować nad zdjęciami do wpisów na Instagramie, Facebooku, blogu, w szczególności tych przedstawiających efekty zo zabiegach, tzw. zdjęcia przed i po. Dzięki oprogramowaniu iMovie będę mogła edytować filmy oraz przygotowywać szkolenia w wersji video, które później będę sprzedawała w swoim sklepie internetowym. Natomiast korzystając z funkcjonalności aplikacji Pager będę w stanie w przygotowywać ebooki. Kolejnym benefitem wbudowaych aplikacji jest to, że są one bezpłatne i nie będę musiała ponosić dodatkowych kosztów związanych z zakupem oprogramowania, jak i późniejszym kosztem wykupu licencji w kolejnych latach działania firmy. Komputery z systemem macOS charakteryzują się szybkością oraz dynamiką działania, dzięki czemu, jeżeli Klientka poprosi mnie tuż przed zabiegiem o zdjęcia z efektami zabiegów u wcześniejszych Klientek, to w przeciągu kilku sekund będę wstanie zaprezentować odpowiednie zdjęcia. Muszę mieć komputer lekki, ponieważ większość czasu będę w terenie, ponieważ będę posiadała mobilną działalność. Potrzebuje też komputera, gdzie długo wytrzymuje bateria, ponieważ będę w terenie.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/apple-macbook-pro-a1502-2015-i5-8-128gb-ssd-retina-7591790241?fbclid=IwAR1jbHK9hKD18hTLrVaeUP1Q1hRKEwhw51teAPaZUmuupd0G2ihMB3MekFc> - 3199 zł  -<https://allegro.pl/oferta/apple-macbook-pro-a1502-2015-i5-8-256gb-ssd-retina-7728385156?fbclid=IwAR3T7bvWkTHOK1tci3j-hedHe5lKIxjTDJk174hMyScaLyaMbtB0J1U8XMo> - 3349 zł  -<https://allegro.pl/oferta/outlet-macbook-pro-retina-15-i7-iris-16gb-256ssd-8381920883?fbclid=IwAR3CJRCvM4FHdIbuXaQGJ2bmKgF2F82Jgvip2c0Ref-yFj5e_q3SpMHdHaM> - 3499 zł  -<https://www.komputronik.pl/product/391697/microsoft-surface-pro-128gb-m3.html> - 3699 zł | IV kwartał 2019 | 2,600.81 zł | 3,199.00 zł |
| 18. | Mobilne łóżko kosmetyczne Eden  min parametry: składane, wysokość regulowana stołu: 61 - 87 cm, długość stołu: 184 cm, szerokość stołu: 64 cm, waga stołu (bez wyposażenia, +/- 1kg): 14,5 kg, wymiary po złożeniu: 92x68x18 cm, regulacja kąta odchylenia leżyska: 0-50 stopni, wytrzymałość dynamiczna: 250 kg.    Uzasadnienie zakupu: każdy przeprowadzany przeze mnie zabieg będzie odbywał się na łóżku kosmetycznym. Będę go woziła do Klientki domu i tam go rozkładała, przykrywała jednorazowym prześcieradłem, po zabiegu składała i wkładała do samochodu.  Źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/fotel-kosmetyczny-skladany-lozko-eden-kosmetyczne-8248486983> - 397 zł  -<https://allegro.pl/oferta/mobilny-fotel-kosmetyczny-regulowany-lozko-7348582702?bi_s=ads&bi_m=listing%3Adesktop%3Aquery&bi_c=Y2FmMjNiYTYtYTM0My00YmE1LWJkZmItODA4ZjRmZTFjM2MzAA&bi_t=ape&referrer=proxy&emission_unit_id=ba390427-8fe1-4952-bf78-925cf19468d9> 849 zł  -<https://allegro.pl/oferta/1001-fotel-kosmetyczny-skladany-lozko-kosmetyczne-7967227235> 540 zł | IV kwartał 2019 | 322.76 z | 397.00 z |
| 19. | Jednorazowe przedmioty do zabiegów tj. rękawiczki do zabiegów, prześcieradła, buty ochronne, opaska kosmetyczna, śliniak przeciwzabrudzeniowy, maseczka kosmetyczna zakrywająca usta.  min parametry: jednorazowe, wygodne, bezzpachowe.  Uzasadnienie zakupu: zabiegi muszą być przeprawadzane w warunkach max sterylnych, muszę używać jednorazowych rękawiczek, maseczek do ust, zakładać ochraniacze na buty u Klientek w domu. Klientki muszą mieć śliniaki, żeby nie pobrudziły ubrania, opaskę na włosy, żeby włosy nie przeszkadzały podczas zabiegu, łóżko musi być pokryte jednorazowym prześcieradłem.  Przykładowe źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/rekawiczki-nitrylowe-czarne-bezpudrowe-100-sztuk-s-6527085789> 14,80 zł  -<https://allegro.pl/oferta/maski-maseczki-ochronne-50szt-filtr-99-biale-7869221185> - 5,50 zł  -<https://allegro.pl/oferta/opaska-kosmetyczna-z-wlokniny-jednorazowa-100szt-6571096755> - 70zł  -<https://allegro.pl/oferta/sliniaki-do-karmienia-z-kieszonka-37-x-70cm-100szt-8356549216> - 39,20 zł  -<https://allegro.pl/oferta/obuwie-jednorazowe-ochraniacze-na-buty-50-par-8268324703> 45,90 zł  -<https://allegro.pl/oferta/przescieradlo-jednorazowe-podfoliowane-210x80-25sz-5717122203> 50zł | IV kwartał 2019 | 243.90 zł | 300.00 z |
| 20. | Kosmetyki do demakijażu i odkażania skóry tj. toniki, waciki, skinsept itd  Uzasadnienie zakupu: przygotowując Klienki do zabiegu muszę dokładnie oczyścić skórę, potem tonizować, następnie odkazić, żeby nie wdało się zakażenie.  Przykładowe źródła wyceny:  -<https://www.praxisdienst.pl/pl/Medyczny/Higiena/Srodki+do+dezynfekcji/Dezynfekcja+skory/Skinsept+G+350ml.html?cur=6&speed=1&gclid=CjwKCAjwtuLrBRAlEiwAPVcZBtg5Et5zJbSdhS5sH8RTpIWieSpfkeI61Hhz-i436yu1VOF_TJg-khoCBKIQAvD_BwE> 35,50 zł  -<https://horex.pl/kobieta/makijaz/demakijaz/toniki/bielenda_professional_tonik_energetyzujacy_z_witamina_c_energy_boost_200_ml.html?gclid=CjwKCAjwtuLrBRAlEiwAPVcZBogak58bBLbCD1dozb7rs2ZDzuFJh1_Whn8MSgXv6e3-bK0ZBlpeARoCgt0QAvD_BwE> - 43,54 zł  -<https://vanitysklep.pl/bielenda-antybakteryjny-tonik-normalizujacy-500ml?gclid=CjwKCAjwtuLrBRAlEiwAPVcZBvhicSpQhG-MxCdbrnl7UMHC2A46RRmy6CO2Mf8GSZ8EnO4GQ0gRZxoCDe8QAvD_BwE>- 27,55 zł  -<https://emedical24.pl/pl/p/Platki-kosmetyczne-bawelniane-0%2C5kg/1331?gclid=CjwKCAjwtuLrBRAlEiwAPVcZBvjMZ56WOopPktc9RFhVtBQzuiNHrd1KFRY6WVqHKqVY1okSsgwBJxoC4o4QAvD_BwE> - 16,12 zł  -[https://horex.pl/kobieta/pielegnacja/twarz/oczyszczanie/peelingi\_do\_twarzy/bielenda\_professional\_peeling\_do\_twarzy\_enzymatyczny\_70\_g.html?gclid=CjwKCAjwtuLrBRAlEiwAPVcZBiprIZerLH4prRoh](https://horex.pl/kobieta/pielegnacja/twarz/oczyszczanie/peelingi_do_twarzy/bielenda_professional_peeling_do_twarzy_enzymatyczny_70_g.html?gclid=CjwKCAjwtuLrBRAlEiwAPVcZBiprIZerLH4prRohuLFEZQelrBntYNurIXnWtH3HzMvE-zvq2LNDmBoCPUYQAvD_BwE) [uLFEZQelrBntYNurIXnWtH3HzMvE-zvq2LNDmBoCPUYQAvD\_BwE](https://horex.pl/kobieta/pielegnacja/twarz/oczyszczanie/peelingi_do_twarzy/bielenda_professional_peeling_do_twarzy_enzymatyczny_70_g.html?gclid=CjwKCAjwtuLrBRAlEiwAPVcZBiprIZerLH4prRohuLFEZQelrBntYNurIXnWtH3HzMvE-zvq2LNDmBoCPUYQAvD_BwE) - 23,35 | IV kwartał 2019 | 162.60 zł | 200.00 zł |
| 21. | Ulotki i wizytówki  min parametry: 1000 szt wizytówek, 1000 szt ulotek. Estetycznie wykonane i dobrze zaprojektowane, papier kredowy 170 g, kolorowe.  Uzasadnienie zakupu: potrzebuje do promocji mojego gabinetu wizytówki i ulotki, które będę zostawiała w korporacjach dla potencjalnych Klientów.  źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/ulotki-a4-na-dl-3xdl-kreda-170g-1000szt-7698996914> 299 zł  -<https://allegro.pl/oferta/wizytowki-dwustronne-1000-sztuk-gotowe-szablony-6619061518> 47 zł  -<https://allegro.pl/oferta/ulotki-skladane-a4-do-dl-projekt-170g-1000-szt-7193613735> 415 zł  -<https://allegro.pl/oferta/wizytowki-1000-2x-lakier-uv-2x-folia-projekt-5410198642> 97,99zł  -<https://allegro.pl/oferta/ulotki-a4-1000-szt-250-g-skladane-do-a5-lub-dl-7757198099> - 365 zł  -<https://allegro.pl/oferta/350g-wizytowki-1000szt-folia-mat-blysk-dwustronne-7505587174> 59,99 zł | IV kwartał 2019 | 281.30 zł | 346.00 zł |
| 22. | Reklamy na Fb,Instagramie przez pierwsze 3 miesiące.  min parametry: reklama płatna na Fb i Instagramie w mojej grupie Klientów z Krakowa, dotarcie do 500 Klientów dziennie.  Uzasadnienie zakupu: **pokrycie z dotacji kosztów bieżących działalności.** Będę prowadziła fanpage na Fb i Instagramie, będę również kupowała tam reklamy,żeby trafić do jak największej liczby mojej grupy Klientów.  źródła wyceny:  Facebook pozwala na indywidualne tworzenie kampanii reklamowych, dzięki czemu samemu można zaplanować ile chcemy przeznaczyć na reklamę. Chciałabym aby mojego fanpage odwiedzało dziennie minimum 500 osób z Krakowa, aby tego dokonać muszę wykupić reklamę, która będzie kosztowała 6 zł dziennie, zakładając że średnio miesiąc ma 30 dni to miesieczny koszt reklamy to 186 zł.  3 miesiące to 558 zł. Oczywiście reklama będzie automatycznie też wyświetlana na Instagramie.  <https://www.facebook.com/business/help/201828586525529> 3 miesiące 558 zł. | IV kwartał 2019 | 453.66 zł | 558.00 zł |
| 23. | 3 miesięczny abonament telefoniczny PLAY  min parametry: abonament dla nowych firm, 17GB internetu, bez limitu rozmowy i SMS.  Uzasadnienie zakupu: **pokrycie z dotacji kosztow bieżących działalności.** Potrzebuję reklamy,promocji, żeby pozyskiwać nowych Klientów.  źródła wyceny:  -<https://dlafirm.play.pl/oferta/przejdz-do-play/play-abonament/?dlafirm_main_menu=Oferta&dlafirm_submenu1=Rozmowy&dlafirm_submenu2=Abonament> 40zł netto/miesiąc  -<https://www.plus.pl/dla-firm/abonament/nowy-numer> 50zł netto/miesiąc  -<https://www.orange.pl/abonament-komorkowy-dla-firm?offerType=VOICE&loyalty=24&processType=MNP> 40 zł netto/miesiąc | IV kwartał 2019 | 120.00 z | 147.60 zł |
| 24. | Kwasy i peelingi chemiczne.  min parametry:  -peeling migdałowy - profesjonalny  -kwas mlekowy - profesjonalny  -kwas salicylowy - profesjonalny  -peeling pirogronowy - profesjonalny  -kwas glikolowy - profesjonalny  -neutralizator do kwasów - profesjonalny  Uzasadnienie zakupu: są konieczny przy zabiegach kwasowych i peelingach chemicznych, które wymieniłam wyżej.  źródła wyceny:  -<https://www.perfumesco.pl/bielenda-professional-40-mandelic-acid-aha-lactobionic-acid-(w)-peeling-do-twarzy-150g?utm_source=ceneo&utm_medium=cpc&utm_campaign=ceneo_spo&offer_id=17&aff_id=237> 120 zł  -<https://allegro.pl/oferta/bielenda-3xkwas-szikimowy-laktobionowy-mlekowy-8287425811> 58,65 zł  -<https://allegro.pl/oferta/bielenda-kwas-salicylowy-40-mleko-neutralizator-7777184793> 89,95 zł  -<https://allegro.pl/oferta/ava-peeling-kwas-pirogronowy-29-pyruvic-50ml-p-7929347349> - 77 zł  -<https://allegro.pl/oferta/apis-kwas-glikolowy-50-neutralizotor-maska-zestaw-8357408179> 155,99 zł  -<https://luxe24.pl/product-pol-24755-Bielenda-Professional-Exfoliaton-Face-Program-40-Mandelic-Acid-AHA-Lactobionic-Acid-profesjonalny-peeling-z-kwasami-150g.html> 133,90zł  -<https://www.wyposazeniekosmetyczne.pl/pl/p/BIELENDA-45-Kwas-szikimowy-Kwas-laktobionowy-Kwas-mlekowy-pH-1%2C5-30g/20709> 65,55zł  -<https://allegro.pl/oferta/kwas-pirogronowy-azelainowy-i-salicylowy-30-ph1-5-7822836908> 149 zł  -<https://allegro.pl/oferta/kwas-glikolowy-zestaw-redukcja-blizn-przebarwien-7981653709> 135,9 zł  -<https://allegro.pl/oferta/kwas-pirogronowy-35-ph-1-30ml-super-peeling-8053181116> 135 zł | IV kwartał 2019 | 407.80 zł | 501.59 z |
| 25. | Maski algowe Bielenda  min parametry, potrzebuje min 5 rodzajów, w zależności od potrzeb skóry:  -z komórkami macierzystymi - sucha skóra,  -kolagenowa - ujędrnia skórę  -z kwasem hialuronowym-wygładza skórę  -z glinką ghassoul - zanieczyszczona skóra  -witaminowa - dotlenia skórę  Uzasadnienie zakupu: maskę algową stosuje się po zabiegach tj. kwasach, mezoterapii, Dermapen, można stosować po masażach facelifting.  źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/bielenda-maska-algowa-wszystkie-rodzaje-xxl-sloik-7151214681> 34,90 zł, wszystkie rodzaje 5 różnych rodzajów 174,50 zł  -<https://allegro.pl/oferta/bielenda-maska-algowa-witaminowa-zestaw-do-alg-7641280139> 39zł, 5 rodzajów 195 zł  -<https://allegro.pl/oferta/bielenda-cytrusowa-maska-algowa-cera-tlusta-190g-7177382440> 44,90 zł, 5 rodzajów 224,50 zł. | IV kwartał 2019 | 141.87 zł | 174.50 zł |
| 26. | Lodówka turystyczna.  min parametry: zasilanie: sieciowe 230 V, samochodowa (gniazdo zapalniczki) 12 V, pojemność: 27 litry, izolacja: pianka PE o wysokiej gęstości, temperatura chłodzenia: 13-18°C poniżej temperatury otoczenia, waga 5,5 kg.  Uzasadnienie zakupu:  Wszystkie preparaty do zabiegów muszą być przechowywane w lodówce, nawet podczas jazdy do Klienta.  źródła wyceny:  -[https://allegro.pl/oferta/27l-lodowka-turystyczna-samochodowa-12v-i-230v-a-7470409217?bi\_s=ads&bi\_m=listing%3Adesktop%3Acategory&bi\_c=OTRjNzdmOGUtODNiNi00ZjFmLTlmOGQtY2FkZDM](https://allegro.pl/oferta/27l-lodowka-turystyczna-samochodowa-12v-i-230v-a-7470409217?bi_s=ads&bi_m=listing%3Adesktop%3Acategory&bi_c=OTRjNzdmOGUtODNiNi00ZjFmLTlmOGQtY2FkZDMzMWVkYjZiAA&bi_t=ape&referrer=proxy&emission_unit_id=c934955d-540c-4c64-ba1a-7e5521fc3181) [zMWVkYjZiAA&bi\_t=ape&referrer=proxy&emission\_unit\_id=c934955d-540c-4c64-ba1a-7e5521fc3181](https://allegro.pl/oferta/27l-lodowka-turystyczna-samochodowa-12v-i-230v-a-7470409217?bi_s=ads&bi_m=listing%3Adesktop%3Acategory&bi_c=OTRjNzdmOGUtODNiNi00ZjFmLTlmOGQtY2FkZDMzMWVkYjZiAA&bi_t=ape&referrer=proxy&emission_unit_id=c934955d-540c-4c64-ba1a-7e5521fc3181) 249 zł  -<https://allegro.pl/oferta/lodowka-turystyczna-samochodowa-12-230-7925727300> 299 zł  -<https://allegro.pl/oferta/45l-12-240-lodowka-turystyczna-samochodowa-grzanie-7991644889> 359,90 zł | IV kwartał 2019 | 202.44 zł | 249.00 zł |
| 27. | Olejek i kremy do masaży twarzy  min parametry:  potrzebuje różne rodzaje w zależności od potrzeb Klientki:   * odżywczy/nawilżający * przeciwzmarszczkowy * kojący * do cery zmęczonej * ujędrnający * na stany zapalne   Uzasadnienie zakupu:  W przypadku masażu kobito lub faceliftingującego potrzebuje olejków, które używa się podczas masażu. Potrzebuje 6 różnego rodzaju olejków do twarzy na różne problemy skórne.  źródła wyceny:  -<https://www.bandi.pl/sklep/ekstrakty/odmladzajacy-fito-ekstrakt-olejowy-694/> 59zł  -<https://www.bee.pl/khadi-olejek-przeciezmarszczkowy-ajurwedyjski-100-ml_p3231.html?gclid=CjwKCAjwtuLrBRAlEiwAPVcZBmUHSo7Ssot1hU4qRPJrjOh2kUPXBAZZdnl8bACVvPBbpR3W-s_-exoCX8AQAvD_BwE> 48,99zł  -<https://bielendaprofessional.pl/produkty/podstawowe-kroki-odzywczy-krem-do-masazu-twarzy> cena po zalogowaniu 41 zł  -<https://bielendaprofessional.pl/produkty/2w1-przywracajacy-blask-multikoncentrat-do-masazu-twarzy> cena po zalogowaniu 39zł  -<https://bielendaprofessional.pl/produkty/kawiorowy-krem-do-masazu> cena po zalogowaniu 43 zł  -<https://bielendaprofessional.pl/produkty/naturalny-olej-arganowy-do-masazu-twarzy> cena po zalogowaniu 44 zł | IV kwartał 2019 | 222.76 zł | 274.00 zł |
| 28. | Kremy  min parametry:  potrzebuje różne rodzaje w zależności od cery Klientki:   * Odżywczy/nawilżający * przeciwzmarszczkowy * kojący * do cery wrażliwej   Uzasadnienie zakupu:  Po każdym zabiegu na sam koniec nakładam Klientce krem do twarzy. Potrzebuje min 4 różnego rodzaju olejków do twarzy na różne rodzaje skórne.  źródła wyceny:  -<https://allegro.pl/oferta/bandi-hydro-care-krem-intensywnie-nawilzajacy-8223453373> 49zł  -<https://allegro.pl/oferta/missha-time-revolution-krem-do-twarzy-50-ml-7866811206> 129,99zł  -<https://allegro.pl/oferta/orientana-krem-do-twarzy-ze-sluzem-slimaka-50ml-7588185494> 48 zł  -<https://allegro.pl/oferta/embryolisse-krem-odzywczo-nawilzajacy-75-ml-011-7391466667> 60,90 zł  - przykładowo ten sam skład z innych firm  -<https://allegro.pl/oferta/krem-do-twarzy-z-ekstraktem-sluzu-slimaka-8382851178> 148,50 zł  -<https://allegro.pl/oferta/sesderma-c-vit-krem-nawilzajacy-do-twarzy-50-ml-6500010661> 154,69zł | IV kwartał 2019 | 234.06 zł | 287.89 zł |
| **RAZEM (suma wydatków)** | | |  |  |
| Całkowity koszt rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej – **KWOTA BRUTTO** | | 27,872.19 zł | | |
| **Wnioskowana kwota dotacji – KWOTA NETTO:** | | 20,782.89 zł | | |
| **VAT (różnica pomiędzy kwotą brutto a netto)** | | 7,089.30 zł | | |
| **Ostateczna data wydatkowania środków z dotacji**  **(MM.RRRR):** | | 12.2019 r. | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Działania / koszty niefinansowane z dotacji | | | |
| Lista towarów lub usług, niezbędnych do osiągnięcia celu ale planowane do poniesienia **z innych źródeł niż dotacja**). | Proszę wskazać źródło finansowania. | Planowany termin zakupu (kwartał) | Koszty brutto  (PLN) |
| 1. Drukarka | Środki własne | IV kwartał 2019 | 300 zł |
| 1. Aparat typu lustrzanka do robienia zdjęć przed i po zabiegu, do kręcenia filmów | Środki własne | IV kwartał 2019 | 1600 zł |
| 1. Kufer na kosmetyki i preparaty | Środki własne | IV kwartał 2019 | 500 zł |
| **RAZEM działania / koszty niefinansowane z dotacji (PLN):** | | | **2,400 zł** |

## 2. Wykonalność ekonomiczno-finansowa

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Prognoza poziomu cen | | | | |
| Proszę przedstawić planowaną wielkość cen w poszczególnych latach | | | | |
| Produkt / grupa asortymentowa / usługa  cena jednostkowa  (zł/ szt., kpl., h, kg, itp.) | j.m. | Rok n [[1]](#footnote-1) -  (na dzień 31 grudnia …) | Rok n+1  (na dzień 31 grudnia …) | Rok n+2  (na dzień 31 grudnia …) |
| 1. **Mezoterapia igłowa:** | | | | |
| 1a. **Mezoterapia igłowa okolic oczu** | szt | 130 zł | 150 zł | 170 zł |
| 1b. **Mezoterapia igłowa twarzy** | szt | 190 zł | 210 zł | 230 zł |
| 1c. **Mezoterapia igłowa skóry głowy** |  | 290 zł | 310 zł | 330 zł |
| 2. **Karboksyterapia:** | | | | |
| 2a. **Karboksyterapia na twarz** | szt | 160 zł | 180 zł | 190 zł |
| 2b. **Karboksyterapia na ciało** | szt | 230 zł | 250 zł | 270 zł |
| 2c. **Karboksyterapia na okolice oczu** | szt | 90 zł | 100 zł | 110 zł |
| 2d. **Karboksyterapia na skórę głowy** | szt | 130 zł | 140 zł | 150 zł |
| 3. **Zabiegi kwasowe i peelingi chemiczne:** | | | | |
| 3a. **MANDELAC - peeling migdałowy** | szt | 180 zł | 190 zł | 200 zł |
| **3b. LACTIPEEL - kwas mlekowy** | szt | 180 zł | 190 zł | 200 zł |
| **3c. SALIPEEL - kwas salicylowy** | szt | 190 zł | 200 zł | 210 zł |
| **3d. AZELAC kwas azaleinowy** | szt | 190 zł | 200 zł | 210 zł |
| **3e. PYRUVIC PEEL - peeling pirogronowy** | szt | 200 zł | 210 zł | 220 zł |
| **3f. Kwas glikolowy** | szt | 200 zł | 210 zł | 220 zł |
| **4. Dermapen - mikromezoterapia:** | | | | |
| **4a. Dermapen na twarz** | szt | 250 zł | 270 zł | 290 zł |
| **4b. Dermapen na okolice oczu** | szt | 120 zł | 130 zł | 150 zł |
| **5. Wypełniacz kwasem hialuronowym** | | | | |
| **5a. Powiększanie, modelowanie i nawilżanie ust** | szt | 900 zł | 1000 zł | 1200 zł |
| **5b. Wypełnianie zmarszczek kwasem hialuronowym** | szt | 900 zł | 1000 zł | 1200 zł |
| **6. Lipoliza iniekcyjna** | szt | 270 zł | 290 zł | 310 zł |
| **7. Facemodeling** | szt | 330 zł | 350 zł | 350 zł |
| **8. Masaż kobido** | szt | 230 zł | 250 zł | 250 zł |
| **9. Warsztaty automakijażu** | szt | 400 zł | 450 zł | 500 zł |
| **10. Sprzedaż e-booków** | szt | 39 zł | 39 zł | 39 zł |
| **11. Sprzedaż kursów automasażu odmładzającego** | szt | 600 zł | 600 zł | 600 zł |
| Proszę uzasadnić prognozę cen dla każdego produktu / grupy asortymentowej / usługi.  **UWAGA: wiarygodność przedstawionych szacunków ma istotny wpływ na ocenę ekonomiczną przedsięwzięcia.** | | | | |
| Podana wyżej prognoza opiera się o przeprowadzone wcześniej badanie rynku.  Założyłam ceny niższe niż moja konkurencja w pierwszym roku i w drugim, żeby pozyskać Klientów. Z czasem będę podwyższała ceny, ponieważ mój gabinet będzie z czasem posiadał coraz większą renomę na rynku krakowskim oraz będę posiadała coraz większe grono stałych Klientek.  Wzrost cen w przyszłości spowodowany jest również ciągłym doskonaleniem i używaniem wysokiej jakości materiałów, a także wzrostem preparatów, których będę używała.  W roku 2021 będę miała ceny rynkowe.  Przykładowo moje ceny w roku 2019/2020/2021:   * lipoliza iniekcyjna 270 / 290 / 310 zł, * mezoterapia igłowa na twarz 190 / 210 / 230 zł, * karboksyterapia na twarz 160 / 180 / 190 zł.   **Ceny konkurencji:**   * Dr Selwa:   + lipoliza iniekcyjna 750zł,   + mezoterapia igłowa na twarz 350 zł,   + nie świadczy usług z zakresu karboksyterapii. * Gabinet Estetica:   + lipoliza iniekcyjna 950 zł,   + mezoterapia igłowa na twarz 690 - 740 zł,   + karboksyterapia na twarz 300 zł. * Nefrezja:   + lipoliza iniekcyjna 250 - 400 zł,   + mezoterapia igłowa na twarz 150 zł,   + karboksyterapia na twarz 200 zł. * Perfect estetic:   + lipoliza iniekcyjna 250-350 zł,   + mezoterapia igłowa na twarz 300 zł,   + karboksyterapia na twarz 169 zł. | | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Prognoza wielkości sprzedaży | | | | |
| Proszę przedstawić planowaną wielkość sprzedaży. Prognozę należy przedstawić w jednostkach naturalnych (szt., kg itp.), jeżeli nie jest to możliwe z uzasadnionych przyczyn podać wartości w zł. | | | | |
| Produkt / grupa asortymentowa / usługa  cena jednostkowa  (zł/ szt., kpl., h, kg, itp.) | j.m. | Rok n  (na dzień 31 grudnia …) | Rok n+1  (na dzień 31 grudnia …) | Rok n+2  (na dzień 31 grudnia …) |
| 1. **Mezoterapia igłowa:** | | | | |
| **1a. Mezoterapia igłowa okolic oczu** | szt | 2 | 12 | 24 |
| **1b. Mezoterapia igłowa twarzy** | szt | 5 | 30 | 60 |
| **1c. Mezoterapia igłowa skóry głowy** | szt | 4 | 36 | 70 |
| 2.**Karboksyterapia:** | | | | |
| **2a. Karboksyterapia na twarz** | szt | 3 | 40 | 80 |
| **2b. Karboksyterapia na ciało** | szt | 3 | 35 | 70 |
| **2c. Karboksyterapia na okolice oczu** | szt | 4 | 40 | 80 |
| **2d. Karboksyterapia na skórę głowy** | szt | 0 | 15 | 30 |
| 3. **Zabiegi kwasowe i peelingi chemiczne:** | | | | |
| **3a. MANDELAC - peeling migdałowy** | szt | 2 | 25 | 50 |
| **3b. LACTIPEEL - kwas mlekowy** | szt | 2 | 25 | 50 |
| **3c. SALIPEEL - kwas salicylowy** | szt | 2 | 25 | 50 |
| **3d. AZELAC kwas azaleinowy** | szt | 2 | 26 | 50 |
| **3e. PYRUVIC PEEL - peeling pirogronowy** | szt | 3 | 25 | 50 |
| **3f. Kwas glikolowy** | szt | 3 | 25 | 50 |
| **4. Dermapen - mikromezoterapia** | | | | |
| **4a. Dermapen na twarz** | szt | 3 | 50 | 100 |
| **4b. Dermapen na okolice oczu** | szt | 1 | 10 | 20 |
| **5. Wypełniacz kwasem hialuronowym** | | | | |
| **5a. Powiększanie, modelowanie i nawilżanie ust** | szt | 0 | 15 | 30 |
| **5b. Wypełnianie zmarszczek kwasem hialuronowym** | szt | 0 | 10 | 20 |
| **6. Lipoliza iniekcyjna** | szt | 1 | 15 | 33 |
| **7. Facemodeling** | szt | 1 | 30 | 60 |
| **8. Masaż kobido** | szt | 1 | 40 | 80 |
| **9. Warsztaty automakijażu** | szt | 1 | 50 | 100 |
| **10. Sprzedaż e-booków** | szt | 0 | 60 | 150 |
| **11. Sprzedaż kursów automasażu odmładzającego** | szt | 0 | 45 | 120 |
| Pozostałe |  | 0 | 0 | 0 |
| Proszę uzasadnić prognozę wielkości sprzedaży każdego produktu / grupy asortymentowej / usługi.  Należy przedstawić założenia i źródła, na podstawie których dokonano kalkulacji.  **UWAGA: wiarygodność przedstawionych szacunków ma istotny wpływ na ocenę ekonomiczną przedsięwzięcia.** | | | | |
| Podana wyżej prognoza opiera się o przeprowadzone wcześniej badanie rynku.  Dni roboczych w roku jest 251.  Pracując 8 h dziennie od poniedziałku do piątku mogę obsłużyć 4 klientki dziennie, czyli - 1004 Klientki rocznie.  Do końca roku 2019 r chce pozyskać ok 50 Klientek.  Będę posiadała pracownika od połowy 2020 roku. Czyli przy pracy mojej i pracownika możemy obsłużyć -> 1506 Klientów rocznie. W roku 2021 założyłam 1163 zabiegów plus sprzedaż e-booków i kursów - a przy pełnym obłożeniu mogłybyśmy przyjąć aż 2008 Klientek.  Moje założenia są w pełni realne. Założyłam nawet “gorszy scenariusz”.  Według portalu internetowego<http://www.polskawliczbach.pl/Krakow>, najwięcej kobiet mieszkających w Krakowie, to kobiety w wieku 30-34 lat (39 904 kobiet), czyli kobiety należące do grupy docelowej moich potencjalnych klientek. Kolejną, równie dużą grupę stanowią kobiety w wieku 35-39 lat (35 684 kobiet), do których także będzie kierowana moja oferta. | | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Prognoza przychodów ze sprzedaży | | | |
| Poniżej należy określić przewidywane przychody ze sprzedaży podstawowych produktów / usług. Należy tego dokonać na podstawie danych z tabeli prognoza sprzedaży | | | |
| Produkt / grupa asortymentowa / usługa | Rok n  (na dzień 31 grudnia …) | Rok n+1  (na dzień 31 grudnia …) | Rok n+2  (na dzień 31 grudnia …) |
| 1. **Mezoterapia igłowa:** | | | |
| **1a. Mezoterapia igłowa okolic oczu** | 260.00 z | 1,800.00 zł | 4,080.00 zł |
| **1b. Mezoterapia igłowa twarzy** | 950.00 z | 6,300.00 zł | 13,800.00 zł |
| **1c. Mezoterapia igłowa skóry głowy** | 1,160.00 zł | 11,160.00 zł | 23,100.00 zł |
| 2.**Karboksyterapia:** | | | |
| **2a. Karboksyterapia na twarz** | 480.00 zł | 7,200.00 zł | 15,200.00 zł |
| **2b. Karboksyterapia na ciało** | 690.00 zł | 8,750.00 zł | 18,900.00 zł |
| **2c. Karboksyterapia na okolice oczu** | 360.00 zł | 4,000.00 zł | 8,800.00 zł |
| **2d. Karboksyterapia na skórę głowy** | 0.00 zł | 2,100.00 zł | 4,500.00 zł |
| 3. **Zabiegi kwasowe i peelingi chemiczne:** | | | |
| **3a. MANDELAC - peeling migdałowy** | 360.00 zł | 4,750.00 zł | 10,000.00 zł |
| **3b. LACTIPEEL - kwas mlekowy** | 360.00 zł | 4,750.00 zł | 10,000.00 zł |
| **3c. SALIPEEL - kwas salicylowy** | 360.00 zł | 5,000.00 zł | 10,500.00 zł |
| **3d. AZELAC kwas azaleinowy** | 380.00 zł | 5,200.00 zł | 10,500.00 zł |
| **3e. PYRUVIC PEEL - peeling pirogronowy** | 600.00 zł | 5,250.00 zł | 11,000.00 zł |
| **3f. Kwas glikolowy** | 600.00 zł | 5,250.00 zł | 11,000.00 zł |
| **4. Dermapen - mikromezoterapia** | | | |
| **4a. Dermapen na twarz** | 750.00 zł | 13,500.00 zł | 29,000.00 zł |
| **4b. Dermapen na okolice oczu** | 120.00 zł | 1,300.00 zł | 3,000.00 zł |
| **5. Wypełniacz kwasem hialuronowym** | | | |
| **5a. Powiększanie, modelowanie i nawilżanie ust** | 0.00 zł | 15,000.00 z | 36,000.00 zł |
| **5b. Wypełnianie zmarszczek kwasem hialuronowym** | 0.00 zł | 10,000.00 z | 24,000.00 zł |
| **6. Lipoliza iniekcyjna** | 270.00 zł |  | 10,230.00 zł |
| **7. Facemodeling** | 330.00 zł | 10,500.00 z | 21,000.00 zł |
| **8. Masaż kobido** | 230.00 zł | 10,000.00 z | 20,000.00 zł |
| **9. Warsztaty automakijażu** | 400.00 zł | 22,500.00 z | 50,000.00 zł |
| **10. Sprzedaż e-booków** | 0.00 zł | 2,340.00 zł | 5,850.00 zł |
| **11. Sprzedaż kursów automasażu odmładzającego** | 0.00 zł | 27,000.00 zł | 72,000.00 zł |
| Ogółem | 8,680.00 zł | 188,000.00 zł | 422,460.00 zł |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Koszty | | | |
| Należy określić koszty związane z działalnością w kolejnych latach. | | | |
| **Wyszczególnienie** | Rok n  (na dzień 31 grudnia 2019) | Rok n+1  (na dzień 31 grudnia 2019) | Rok n+2  (na dzień 31 grudnia 2019) |
| Zużycie materiałów | 0.00 zł | 63,000.00 zł | 138,000.00 zł |
| Zużycie energii | 900.00 zł | 5,000.00 zł | 9,000.00 zł |
| Wynagrodzenia | 0.00 zł | 27,000.00 zł | 54,000.00 zł |
| Narzuty na wynagrodzenia | 0.00 zł | 5,529.6 zł | 11,059.20 zł |
| Usługi obce | 1,050.00 zł | 4,790.40 zł | 4,790.40 zł |
| Amortyzacja (nie dotyczy środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych zakupionych z dotacji) | 0.00 zł | 0.00 zł | 0.00 zł |
| Pozostałe koszty | 0.00 zł | 8,261.97 zł | 8,902.68 zł |
| Wartość sprzedanych towarów | 0.00 zł | 0.00 zł | 0.00 zł |
| **RAZEM** | 1,950.00 zł | 108,052.37 zł | 214,693.08 zł |
| Łączna wartość środków trwałych amortyzowanych jednorazowo w okresie realizacji projektu: | Amortyzacja wynosi 0,00 gdyż zakupione sprzęty i wnoszone własne do projektu nie są środkami trwałym będą one zaliczone do kosztów uzyskania przychodu. | | |
| Uzasadnienie (założenia) dla wymienionych pozycji kosztowych w poszczególnych latach:  **UWAGA: wiarygodność przedstawionych szacunków ma istotny wpływ na ocenę ekonomiczną**  **przedsięwzięcia.** | | | |
| Poziom kosztów został oszacowany na podstawie obecnych cen oraz planowaną ilością świadczonych usług w przyszłości.  Koszty, które ujęłam w tabeli:  **Zużycie materiałów:**  - **koszty zakupu preparatów i materiałów niezbędnych do wykonywania zabiegów:**   * preparaty, jednorazowe materiały, maski, kwasy, kremy, kosmetyki kolorowe, środki do odkażania. * **2019 r –** suma wyniesie 0 zł bo jest pokrywane z dotacji   + preparaty 3800 zł,   + jednorazowe materiały 50 zł,   + maski 100 zł,   + kwasy 200 zł,   + kremy 50 zł,   + kolorowe kosmetyki 100 zł,   + środki do odkażania 100 zł * **2020 r** - łącznie 63 000 zł:   + preparaty 40000 zł,   + kardridże 17000zł,   + jednorazowe materiały 150 zł,   + maski 1500 zł,   + kwasy 3000 zł,   + kremy 250 zł,   + kolorowe kosmetyki 1000 zł,   + środki do odkażania 100 zł. * **2021 r** - łącznie 138 000 zł:   + preparaty 95500 zł,   + kartridże 30500 zł,   + jednorazowe materiały 300 zł,   + maski 3000 zł,   + kwasy 6000 zł,   + kremy 500 zł,   + kolorowe kosmetyki 2000 zł,   + środki do odkażania 200 zł.   **Zużycie energii:**  **- koszty paliwa:**   * **2019 r** - 900 zł, zakładam przejechać ok 2200 km do Klientów w niepełne 3 miesiące * **2020 r** - 5000 zł zakładam przejechać ok. 12000 km do Klientów, ponieważ w kolejne 6 miesiącach oprócz mnie dojeżdżać do Klientów będzie pracownik. * **2021 r** - 9000 zł zakładam przejechać ok. 20000 km do Klientów, ponieważ cały rok oprócz mnie będzie pracował pracownik.   **Wynagrodzenia:**  **- koszty zatrudnienia pracownika:**   * **2019 r** - 0zł * **2020 r** - 6 miesięcy \* 4500 zł = 27 000 zł * **2021 r -** 12 miesięcy \* 4500 zł = 54 000 zł   **Narzuty na wynagrodzenia:**  **-narzuty na wynagrodzenie pracownika:**   * **2019 r** - 0zł * **2020 r** - 921,6 \* 6 miesięcy = 5,529.6 zł * **2021 r** - 921,6 \* 12 miesięcy = 11,059.20 zł   **Usługi obce:**  **- koszty abonamentowe za telefon i internet:**   * **2019 r** - 3 miesiące \* 49,20 zł = 147,6 zł, ale w sumie wyjdzie 0zł bo jest pokrywane z dotacji * **2020** r - 12 miesiące \* 49,20 zł = 590,40 zł * **2021 r** - 12 miesiące \* 49,20 zł = 590,40 zł   **- księgowość:**   * **2019 r -** 3 miesiące \* 150 zł = 450 zł * **2020 r-** 12 miesięcy \* 150 zł = 1800 zł * **2021 r-** 12 miesięcy \* 150 zł = 1800 zł   **- koszty utylizacji odpadów kosmetycznych:**   * **2019 r** - 200 zł \* 3 miesiące = 600 zł * **2020 r** - 200 zł \* 12 miesięcy = 2400 zł * **2021 r-** 200 zł \* 12 miesięcy = 2400 zł   **Amortyzacja:**  - nie dotyczy.  P**ozostałe koszty:**  **- koszty ZUS:**   * **2019 r** - 3 miesiące \* 342,32 zł = 1026,96 zł suma wyniesie = 0 zł, ponieważ jest pokrywane z dotacji * **2020 r** - 3 miesiące\* 342 zł = 1026,96 zł 9 miesięcy \* 555,89 zł = 5003,01 zł  suma wyniesie za 12 miesięcy 6029,97 zł * **2021r -**12 miesięcy \* 555,89 zł = 6670,68 zł   **- koszty marketingowe/reklamy:**   * **2019 r** - 3 miesiące \* 186 zł = 558 zł, ale w sumie wyjdzie = 0 zł, ponieważ jest pokrywane z dotacji * **2020 r**- 12 miesięcy \* 186 zł = 2232 zł * **2021 r**- 12 miesięcy \* 186 zł = 2232 zł | | | |

## 3. Prognoza finansowa

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Rachunek zysków i strat | | | |
| Na podstawie danych z tabel „prognoza przychodów ze sprzedaży” i „koszty” proszę przedstawić rachunek zysków i strat. | | | |
| **Wyszczególnienie** | Rok n  (na dzień 31 grudnia 2019) | Rok n+1  (na dzień 31 grudnia 2020) | Rok n+2  (na dzień 31 grudnia 2021) |
| Przychody ze sprzedaży produktów/usług | 8,680.00 zł | 158,660.00 zł | 344,610.00 zł |
| Przychody ze sprzedaży towarów | 0.00 zł | 29,340.00 zł | 77,850.00 zł |
| Zużycie materiałów i energii | 900.00 zł | 68,000.00 zł | 147,000.00 zł |
| Wynagrodzenia | 0.00 zł | 27,000.00 zł | 54,000.00 zł |
| Narzuty na wynagrodzenia. | 0.00 zł | 5,529.60 zł | 11,059.20 zł |
| Usługi obce | 1,050.00 zł | 4,790.40 zł | 4,790.40 zł |
| Amortyzacja | 0.00 zł | 0.00 zł | 0.00 zł |
| Pozostałe koszty | 0.00 zł | 8,261.97 zł | 8,902.68 zł |
| Wartość sprzedanych towarów | 0.00 zł | 0.00 zł | 0.00 zł |
| **Zysk operacyjny projektu** | 6,730.00 zł | 79,947.63 zł | 207,766.92 zł |

|  |
| --- |
| **Źródła finansowania**  Proszę poniżej przedstawić źródła finansowania przedsięwzięcia oraz finansowanie działalności w pierwszych 2 latach funkcjonowania. |
| Pierwszy rok działalności będzie rokiem, który pozwoli na zaspokojenie podstawowych potrzeb i zwrot wniesionych środków własnych. Finanse z dotacji w dużym stopniu ułatwią i przyczynią się do rozwoju firmy. Pokryją także dużą część kosztów działalności, które są niezbędne do rozpoczęcia. W pierwszym i drugim miesiącu źródłem pokrycia kosztów działalności będą oszczędności. W trzecim miesiącu chce posiadać środki na prowadzenie działalności z bieżącego dochodu z prowadzonej działalności. A już w następnych miesiącach chcę dojść do takiego poziomu, który pozwoli na zasilenie budżetu rodzinnego dochodami z działalności. Wzrost wartości sprzedaży w kolejnych latach jest możliwy do osiągnięcia dzięki rozrostu rynku i różnicowania oferowanych usług oraz dostosowywania ich do potrzeb klientów.  Oczywiście posiadam majątek własny: samochód osobowy, którym będę jeździła do Klientek, szafkę zamykaną na dokumenty, pomieszczenie gospodarcze do przechowywania urządzeń i preparatów.  Resztę niezbędnych urządzeń, preparatów zakupię dzięki dotacji Marr oraz własnym oszczędnościom. |

**Tabela oceny (wypełnia oceniający)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nazwa Kategorii i podkategorii** | **Liczba punktów przyznana przez oceniającego** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **Efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia** |  | **40** |
| **Przewidywane wydatki są uzasadnione pod względem ekonomiczno-finansowym** |  | **22** |
| **Wykonalność ekonomiczno-finansowa** |  | **12** |
| **Prognoza finansowa** |  | **6** |

*\*wypełnia członek Komisji Oceny Projektów*

# Plan wdrożenia przedsięwzięcia

|  |  |
| --- | --- |
| Proszę przedstawić plan niezbędnych do przeprowadzenia działań organizacyjnych oraz niezbędnych do zdobycia zasobów, które zapewnią uruchomienie firmy zdolnej do realizacji oferty zawartej w opisie produktu. | |
| Działanie  w tym: np. uzyskanie pozwoleń, prace adaptacyjne pomieszczeń, zakupy inwestycyjne (bez powtarzania szczegółowej listy zakupów), działania marketingowe, pozyskiwanie pracowników i podwykonawców, itp., w zależności od specyfiki działalności. | Czas realizacji  (początek i koniec) w tygodniach od założenia działalności gospodarczej,  (np.: od 3 tygodnia do 7 tygodnia) |
| 1. Podpisanie umowy grantowej | Pierwszy dzień |
| 2. Wpis do CEIDG | Od 1 dnia do 1 dnia |
| 3. Założenie konta firmowego | 1 tygodnia do 2 tygodnia |
| 4. Wydatkowanie środków z grantu | od 1 tygodnia do 5 tygodnia |
| 5. Umowa z firmą zajmująca się utylizacją | od 1 tygodnia do 2 tygodnia |
| 6. Rozpoczęcie działań marketingowych | od 1 dnia do 2 tygodnia |
| 7. Strona www | od 1 tygodnia do 5 tygodnia |
| 8. Sklep on-line | od 1 tygodnia do 12 tygodnia |
| 9. Pozyskanie Klienta | od 1 tygodnia do końca działalności |
| 10. Sprzedaż usług | od 1 tygodnia do końca działalności |
| 11. Obsługa posprzedażowa | od 1 tygodnia do końca działalności |

# Podsumowanie

|  |
| --- |
| Proszę poniżej przedstawić pozostałe wnioski wynikające z przedstawionych powyżej analiz oraz ewentualnie dodatkowe uwagi dotyczące projektu w zakresie nie ujętym we wcześniejszych tabelach. |
| Chcę założyć firmę z mojej pasji i spełnić swoje marzenie.  Zauważyłam, że w wyniku zmian prawnych istnieją bariery wejścia na rynek w postaci uprawnień do wykonywania niektórych usług dla kosmetologów. Aktualnie te licencje mogą zdobywać tylko lekarze. Ja takie uprawnienia posiadam.  Przedstawiony biznes plan, zawarte w nim obliczenia, a także dodałabym do tego doświadczenie w pracy z Klientem, w prowadzeniu przez 5 lat własnej działalności gospodarczej oraz doświadczenie w zawodzie i ciągłe doskonalenie się czy też dużą motywację rzutują na powodzenie mojego projektu i są dobrą podstawą prowadzenia biznesu.  Planowana działalność będzie spełniać potrzeby Klientów na lokalnym rynku.  Wymienione w biznesplanie działania promocyjne będą bardzo pomocne w budowaniu marki mojej firmy, a przede wszystkim dotrę do świadomości moich przyszłych Klientów.  Zbadałam dokładnie rynek krakowski i znalazłam lukę - nie ma mobilnego gabinetu kosmetologii estetycznej w Krakowie. Wszyscy lekarze lub kosmetolodzy z uprawnieniami prowadzą gabinety stacjonarne. Na podstawie rynku z innych polskich miast, w których istnieją mobilne gabinety odkryłam potrzebę założenia takiego gabinetu w Krakowie.  Coraz więcej kobiet nie ma czasu odwiedzić gabinetu kosmetologii estetycznej lub wstydzą się się wracać do domu po zabiegach iniekcji podskórnej - często opuchnięte, z małymi krawiaczkami na twarzy i dlatego wolą wybrać zabieg w domu, który jest wykonywany w sterylnych warunkach, a zapewnia im to komfort i spokój.  Oczywiście istnieją bariery wejścia na rynek, ale po ich przeanalizowaniu można w łatwy sposób je pokonać.  Dzięki temu, że jestem bardzo zmotywowana i nie mogę się doczekać otwarcia działalności to jestem pewna, że dołożę wszelkich starań, aby wytyczone plany i działania przyniosły pożądany zysk. Mam świadomość, że część z planów może się nie udać, ale dzięki zrobionej analizie mogę je modyfikować i dopasowywać do potrzeb firmy i rynku. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nazwa Kategorii i podkategorii** | **Liczba punktów przyznana przez oceniającego** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **Operacyjność i kompletność** |  | **10** |
| **Przejrzystość, prostota, zrozumiałość założeń** |  | **5** |
| **Całościowość opisu przedsięwzięcia** |  | **5** |

*\*wypełnia członek Komisji Oceny Projektów*

………………………………. ………..…………………………………

*data podpis Wnioskodawcy*

1. rok kalendarzowy w którym podjęto działalność gospodarczą [↑](#footnote-ref-1)