****

**МАКЕТ НА СТАРТ-ЪП ПРОЕКТ**

на ................................................(име на фирмата)

Общо представяне на стартъпа

Име на фирмата ..........................

Седалище и адрес на фирмата...........................................

Фирмата се представлява от ...........................(име, презиме, фамилия, длъжност)

Телефон за контакт ..............................Е-mail..............................................................

Основна дейност на фирмата........................................................................................

Структура на собственост............................................................................................

Брой постоянно заети лица (прогноза)........................................................................

**I. Въведение**

1. Кратко представяне на проекта – предимства.

2. Оценка на възможността за практическа реализация на проекта, срок, условия, реалистичност.

3. Очакван икономически ефект от проекта.

4. Иновативност.

**II. Фирмен профил**

1.Обща характеристика на фирмата.

1.1. Име на фирмата и основна информация за нея.

1.2. Юридическа форма (ЕООД, ООД, ЕТ и др.)

1.3. История на фирмата – защо се насочвате към този старт-ъп, какво ви мотивира, в какъв срок може да стартирате бизнес дейност; важни моменти от фирменото развитие, конкуренти.

1.4. Структура на собствеността на фирмата. Финансиране и дялове в собствеността; съдружници.

1.5. Мениджърски екип - длъжност, образование, друга квалификация, от кога (ще) работи във фирмата, предишни местоработи.

1.6. Персонал - брой, образование, квалификация и професионален опит, предоставени възможности заквалификация, форма на трудово правоотношение, трудово възнаграждение.

2. Описание на дейността.

2.1. Организация на дейността.

2.2. Опис на дълготрайните материални активи (машини и съоръжения).

3. Цели на дейността - очаквано развитие на фирмата, нови пазари или продукти.

3.1. Краткосрочни - до 2 години.

3.2. Средносрочни - до 5 години - пазарни позиции, конкурентоспособност.

3.3. Дългосрочни (визия) - личното виждане на предприемача.

**III. Икономическа част**

1. Пазари.

1.1. Дефиниране на пазара (вътрешен, външен, договори, начин на плащане, цени) и определяне на пазарната ниша на фирмата.

1.2. Анализ на конкурентите - силни и слаби страни.

1. Идентификация на основните клиенти - номенклатура, географски регион, цени.
2. Прогноза забъдещо развитие на пазара (търсене, цени, географски граници, възможнирискове и т.н.).
3. Преценка на конкурентоспособността на фирмата - реализация на продукцията/услугата, договори, начин на плащане, цени, сравнителни предимства (цена на работната ръка, квалификация на персонала, методи на продажба).

**IV. Икономически характеристики на проекта**

1.Описание (граници) на проекта

1.1. Кратко описание на продукта или услугата

1.2. Условия за реализация на проекта.

1.3. Конкурентоспособност на предлагания продукт/услуга - обхват на асортимента, специфични продукти, цени, дистрибуция, работно време, сезонна зависимост, екология и опазване на околната среда.

1.4. Пазар - определяне на реалистичен дял от пазара за новия продукт/услуга.

1.5. Обща стойност на проекта - определяне на необходимите финансови ресурси за реализацията му.

1.6. Източници на финансиране.

**V. Обобщение и заключение - Изводи относно устойчивостта на проекта**

Защо смятате, че проектът Ви е приложим на практика?

Каква е ползата в регионален и национален мащаб от реализирането на Вашия проект?

**VI. Приложения**

**Таблица № 1. Предполагаем начален капитал**

Обновление/ремонт \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Оборудване \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Инсталиране на оборудването \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Услуги, консумативи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Първоначални разходи за материали \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Правни, консултантски и други такси \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Лицензи и разрешителни \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон и депозити за други битови услуги \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Осигуровки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Първоначална реклама \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Непредвидени разходи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Общо първоначален капитал \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Таблица № 2. Разходи за един месец**

Заплати/допълнителни разходи за служителите \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Суровини и материали за производство \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Наем \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Реклама \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Консумативи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Битови разходи (ток, вода, отопление) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Осигуровки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Данъци \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Поддръжка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Доставка / транспортни \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Други \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Общо разходи**   **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Форматиране:**

Обем на старт-ъп проект – до 25 страници. Страниците трябва да бъдат във формат А4 (21cm x 29,7cm). Текстът се разполага в 30 реда на страница, при минимум 66 машинописни удара на ред. При форматирането на текста се спазват следните параметри:

- Шрифт (Font): Times New Roman (или друг подходящ), размер 12 пункта (12 pt.), стил нормален (Regular), курсив (Italic) само за ключови понятия;

- Междуредие (Line spacing): 1,5 lines;

- Всеки абзац започва с отстъп (First line) 1,25 cm;

- Горе (top) – 2,54 cm; долу (down) – 2,54 cm; ляво (left) – 3,5 cm; дясно (right) – 2,5 cm

- Бележки под линия: шрифт Times New Roman, размер 10 pt., междуредие Single;

- Основният текст и бележките под линия да бъдат двустранно подравнени (Alignment: Justified);

- Номерация на страниците: долу или горе, центрирано или вдясно, с арабски цифри.

Този текст е форматиран!