



# Powiatowy Urząd Pracy we Wrocławiu

50-525 Wrocław, ul. Gliniana 20-22, tel. 71 7701 600

imię i nazwisko Wnioskodawcy  
stan cywilny

PESEL

NIP

adres zamieszkania  
numer telefonu

adres e-mail

## WNIOSEK o przyznanie jednorazowych środków z Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej zgodnie z art. 46 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy

### UWAGA:

**Rozpatrzeniu będzie podlegał tylko wniosek kompletny i prawidłowo sporządzony, gdyż stanowi on podstawę przyznania dofinansowania, a następnie integralną część umowy.**

**Złożenie wniosku nie zwalnia z obowiązku stawiania się na obowiązkowe wizyty w Urzędzie w wyznaczonych terminach.**

Wniosek należy wypełnić w sposób czytelny wpisując treść w każdym do tego wyznaczonym punkcie wniosku. Wszelkie poprawki należy dokonywać poprzez skreślenie i zaparafowanie.

Wniosek podlega analizie po jego złożeniu w Urzędzie (nie ma możliwości weryfikacji treści wniosku oraz załączonych dokumentów przez pracowników merytorycznych przed jego złożeniem).

W przypadku braku wystarczającego miejsca na opis proszę o dołączenie załączników na osobnych stronach.

**Kwota wnioskowanych środków finansowych w złotych: 37 000,00 zł**

**słownie: trzydzieści siedem tysięcy złotych 00/100**

(powinna być zgodna z kwotą łączną wydatków wykazanych w szczegółowej specyfikacji zakupów zawartej na str. 7 wniosku (cz. III pkt 2))

na podjęcie działalności gospodarczej w rozumieniu ustawy Prawo Przedsiębiorców w zakresie:

4	9	3	9	Z
---	---	---	---	---

***Pozostały transport lądowy pasażerski, gdzie indziej niesklasyfikowany.***

(proszę o wskazanie symbolu i przedmiotu planowanej działalności według Polskiej Klasyfikacji Działalności na poziomie podklasy)

## I. OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA

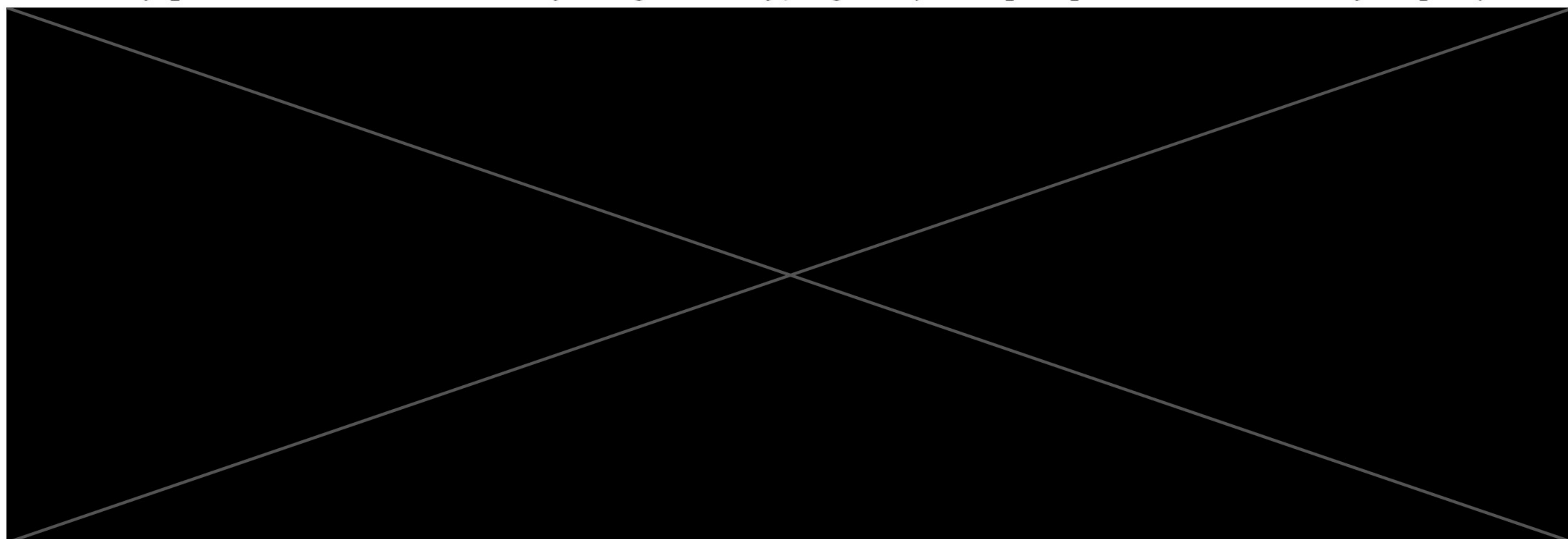
### 1. Szczegółowy zakres działalności i opis oferowanego produktu/usługi oraz opis działań podejmowanych w związku z prowadzeniem wnioskowanej działalności gospodarczej w pierwszym roku (w tym określ swoją rolę w planowanym przedsięwzięciu):

Moja działalność gospodarcza będzie polegała na realizacji krajowego i międzynarodowego przewozu osób autokarem (PKD 49.39.Z). Firma będzie skoncentrowana na bezpośredniej realizacji usług przewozowych przeze mnie – jako doświadczonego kierowcę z wieloletnią praktyką na trasach krajowych i zagranicznych.

Zakres mojej działalności będzie wyglądał następująco:

- **Przewozy krajowe i międzynarodowe** - zaoferuję profesjonalny przewóz grup zorganizowanych na wycieczki turystyczne, pielgrzymki, wyjazdy integracyjne, zawody sportowe, czy też wycieczki szkolne. Przykładowe trasy krajowe obejmą popularne miejsca turystyczne, takie jak Zakopane, Trójmiasto, Mazury czy Góry Stołowe. W przypadku przewozów międzynarodowych planuję realizować kursy do krajów europejskich, takich jak Niemcy, Czechy, Włochy czy Francja. W ramach tej usługi zapewnię wygodny autokar turystyczny z pełnym wyposażeniem (toaleta, system audio-video, klimatyzacja), bezpieczną podróż, wsparcie logistyczne w organizacji przystanków i miejsc parkingowych. Cena tej usługi wyniesie ok. 11 zł/km brutto. Zaoferuję również zryczałtowany przewóz osób na trasach krajowych do 250 km w jedną stronę, skierowany do grup zorganizowanych, takich jak szkoły, przedszkola, parafie, grupy sportowe czy osoby prywatne organizujące wyjazdy na wydarzenia sportowe, koncerty lub wycieczki jednodniowe. Przykładowe trasy to Wrocław – Kraków (240 km), Wrocław – Karpacz (130 km) czy Wrocław – Częstochowa (200 km). W ramach usługi zapewnię odbiór uczestników z miejsca wskazanego przez organizatora, komfortowy przejazd w nowoczesnym autokarze oraz powrót w ustalonym terminie. Cena brutto za usługę wyniesie 2 400 zł i obejmie przewóz w obie strony wraz z kosztami eksploatacyjnymi, takimi jak paliwo, opłaty drogowe i parkingowe.

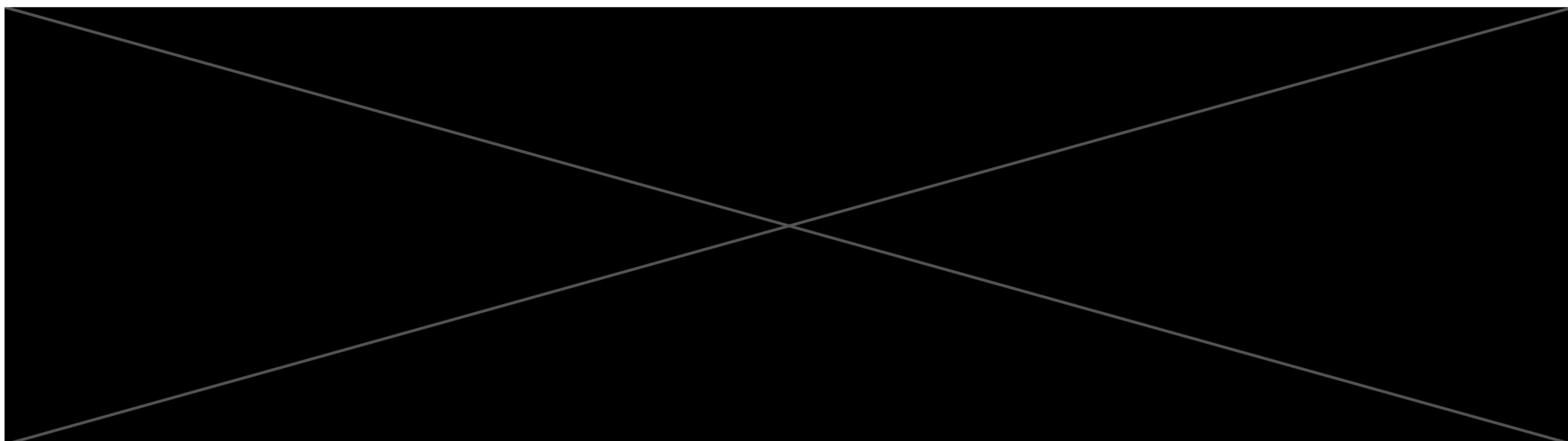
- **Przewozy pracownicze** – w ramach tej usługi zaoferuję regularny transport pracowników do miejsca pracy oraz



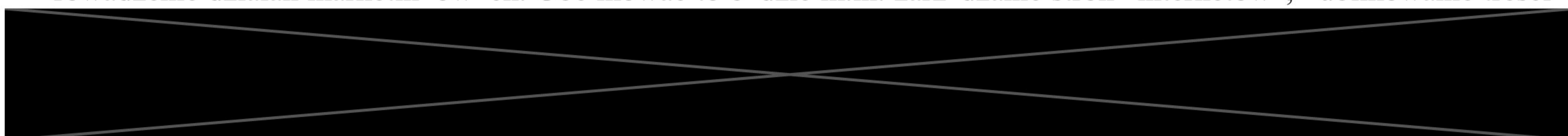
- **Podwykonawstwo przewozowe** - w branży przewozowej często zdarza się konieczność realizacji dodatkowych kursów na zlecenie innych przewoźników. W takich przypadkach zaoferuję swoje usługi jako podwykonawca, realizując przewozy w sytuacjach, gdy inny przewoźnik ma zbyt duże obłożenie zleceń. Przykładem może być współpraca z biurem podróży, które organizuje wycieczkę i potrzebuje dodatkowego autokaru na trasę alternatywną. Cena ustalana będzie indywidualnie – średnio od 10 zł/km, w zależności od warunków współpracy.

W ramach przygotowań do rozpoczęcia działalności gospodarczej zgromadziłem niezbędny wkład własny na zakup autokaru, co pozwoli na sfinansowanie jego zakupu w leasingu z odpowiednimi warunkami. Zapoznałem się szczegółowo z obowiązującymi przepisami dotyczącymi krajowego i międzynarodowego przewozu osób, w tym z wymogami dotyczącymi uzyskania licencji oraz zasadami bezpieczeństwa i ekologicznymi standardami pojazdów. Opracowałem kompletny biznesplan, który szczegółowo określa strategię rozwoju, ofertę usług oraz sposób pozyskiwania klientów.

W pierwszym roku działalności zamierzam skupić się na budowaniu pozycji mojej firmy na rynku oraz stopniowym zwiększaniu liczby realizowanych zleceń. Po sfinalizowaniu zakupu autokaru, moim priorytetem będzie pełne przygotowanie pojazdu do świadczenia usług przewozowych – od wyposażenia go w niezbędne elementy po zadbanie o jego profesjonalny wygląd poprzez wykonanie estetycznego i rozpoznawalnego oklejenia zgodnego z identyfikacją wizualną firmy. Zależy mi na tym, aby autokar nie tylko spełniał najwyższe standardy techniczne i bezpieczeństwa, ale również wyróżniał się pod względem estetyki, budując profesjonalny wizerunek mojej działalności.



Ważnym aspektem będzie również moje osobiste zaangażowanie w każdy etap realizacji usług – od planowania trasy i organizacji logistyki po prowadzenie pojazdu oraz kontakt z klientami. Z uwagi na to, że działalność będę prowadził samodzielnie, moja rola jako właściciela i kierowcy będzie kluczowa dla sprawnego funkcjonowania firmy oraz jej dalszego rozwoju. Będę zajmował się koordynacją wszystkich działań operacyjnych, w tym ustalaniem warunków współpracy z klientami, opracowywaniem szczegółowych harmonogramów przewozów oraz dbaniem o bieżący stan techniczny autokaru, aby zawsze był w pełni gotowy do realizacji zleceń. Do moich obowiązków będzie należało także prowadzenie działań marketingowych. Obejmować to będzie m.in. zarządzanie stronami internetowymi, publikowanie treści



wszystko, co przyczyni się do zwiększenia efektywności i jakości usług. W szczególności będę odpowiedzialny za realizację usług, w tym rozliczaniem zleceń, kontrolą terminów i archiwizowaniem umów. Jedynie kwestie księgowości zleczę na zewnątrz, aby zapewnić profesjonalne i zgodne z przepisami zarządzanie sprawami finansowymi firmy.

Przewidywane zatrudnienie pracowników i ich zadania w firmie w okresie pierwszych 12 miesięcy prowadzenia działalności:

W okresie pierwszych 12 miesięcy prowadzenia działalności nie planuję zatrudnienia pracowników. Moim priorytetem jest samodzielny rozwój firmy i budowanie jej pozycji na rynku poprzez bezpośrednio zaangażowanie w każdy aspekt działalności – od realizacji zleceń przewozowych po obsługę klientów i działania organizacyjne. Uważam, że takie podejście pozwoli mi lepiej zrozumieć potrzeby klientów oraz usprawnić wewnętrzne procesy operacyjne. Dopiero po ugruntowaniu pozycji firmy oraz zwiększeniu liczby zleceń rozważę zatrudnienie dodatkowych osób, co umożliwi dalszy rozwój działalności i zwiększenie jej zasięgu. Szczegółowe plany związane z ewentualnym powiększeniem zespołu przedstawiłem w dalszej części dokumentu.

**2. Planowany termin rozpoczęcia działalności: ~~2 tygodnie/ 1 miesiąc/ 2-3 miesiące~~/\* od daty przyznania dofinansowania**

*Uwaga: ostateczny termin rozpoczęcia działalności gospodarczej uzgodniony z Urzędem Pracy po przyznaniu dofinansowania.*

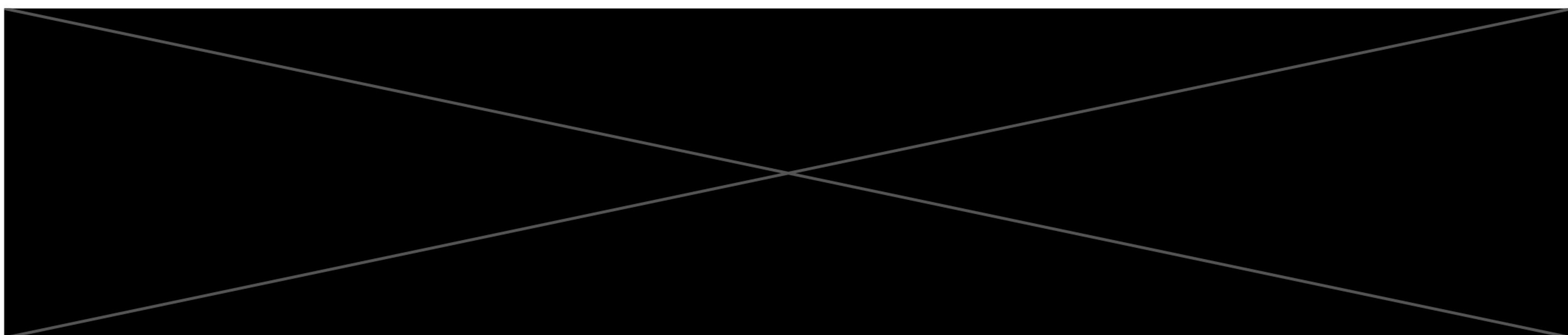
*\*niepotrzebne skreślić*

**3. Opis działań podejmowanych w związku z prowadzeniem wnioskowanej działalności gospodarczej:**

**a) Drugi rok** (opisz działania w drugim roku działalności, określ swoją rolę w planowanym przedsięwzięciu, wskaż kierunki rozwoju firmy):

W drugim roku działalności planuję skoncentrować się na zwiększeniu skali działalności oraz umocnieniu pozycji mojej firmy na rynku przewozowym. Kluczowym elementem rozwoju będzie zakup drugiego autokaru, co pozwoli mi obsługiwać jednocześnie większą liczbę zleceń.

W związku z powiększeniem floty planuję zatrudnić dwóch kierowców, którzy będą wspierać mnie w realizacji przewozów. Kierowcy ci zostaną przeszkoleni. Nadal jednak zamierzam osobiście wykonywać część zleceń, aby utrzymać bezpośredni kontakt z klientami i mieć kontrolę nad jakością usług. Działania w drugim roku obejmą także rozszerzenie działań promocyjnych oraz budowanie wizerunku firmy jako zaufanego partnera przewozowego. Planuję zwiększyć aktywność w mediach społecznościowych oraz uruchomić kanał na YouTube, gdzie będę publikował treści związane z codzienną pracą przewoźnika, w tym ciekawostki i historie z tras, co pozwoli na budowanie relacji z obecnymi i potencjalnymi klientami.



Moja rola w drugim roku działalności pozostanie kluczowa – nadal będę zarządzał firmą, realizował część zleceń osobiście oraz koordynował pracę zatrudnionych kierowców, dbając o wysokie standardy świadczonych usług. Jednocześnie będę rozwijał działania promocyjne i utrzymywał kontakt z klientami, aby nieustannie ulepszać ofertę i reagować na potrzeby rynku.

**b) Trzeci rok** (opisz działania w trzecim roku działalności, określ swoją rolę w planowanym przedsięwzięciu, wskaż kierunki rozwoju firmy):

W trzecim roku działalności planuję kontynuować dynamiczny rozwój firmy poprzez dalsze inwestycje i rozszerzenie działalności, aby zwiększyć jej konkurencyjność oraz atrakcyjność dla klientów. Jednym z kluczowych działań będzie zatrudnienie dodatkowego pracownika – koordynatora ds. logistyki i obsługi klienta. Jego zadaniem będzie zarządzanie harmonogramami przejazdów, kontakt z klientami oraz wsparcie w organizacji pracy kierowców, co odciąży mnie od części zadań operacyjnych.

Flota zostanie powiększona o trzeci autokar o większej pojemności, wyposażony w dodatkowe udogodnienia, takie jak fotele z funkcją masażu oraz indywidualne systemy rozrywki dla pasażerów. To pozwoli na poszerzenie oferty o przewozy premium, obejmujące m.in. ekskluzywne wyjazdy biznesowe, wycieczki integracyjne oraz przewozy specjalne na prestiżowe wydarzenia. W związku z planowanym zakupem trzeciego autokaru planuję również zatrudnić dwóch dodatkowych kierowców, co umożliwi sprawną realizację większej liczby zleceń oraz elastyczne reagowanie na zapotrzebowanie klientów.

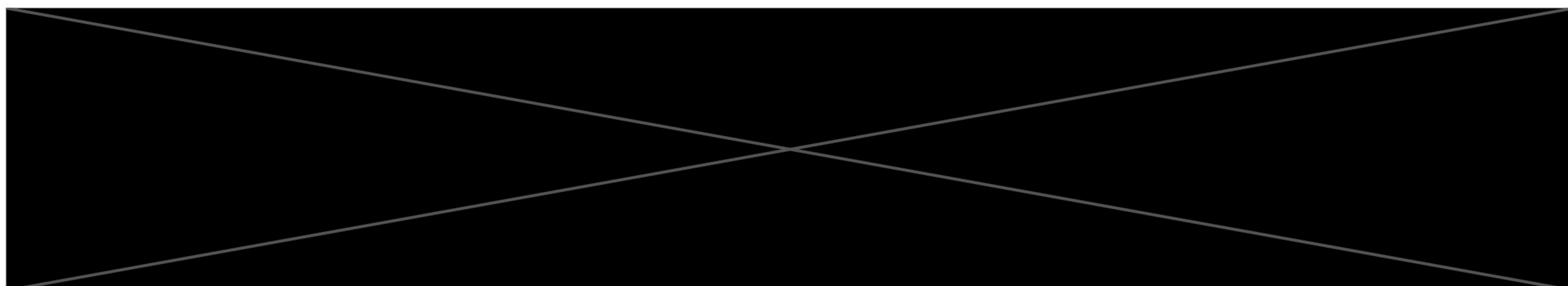
Dodatkowo zamierzam wprowadzić nową usługę – wyjazdy tematyczne z przewodnikiem, w tym np. weekendowe trasy po najpiękniejszych miastach Europy Środkowej, połączone z profesjonalnym programem zwiedzania. Chcę, aby moje przewozy wyróżniały się nie tylko komfortem, ale również dodatkowymi atrakcjami, co wpłynie na wzrost zainteresowania moją ofertą zarówno wśród klientów indywidualnych, jak i grup zorganizowanych.

W trzecim roku działalności wdrożę także innowacyjne rozwiązanie – aplikację mobilną dla klientów, umożliwiającą wygodną rezerwację przejazdów, przegląd dostępnych ofert oraz śledzenie trasy autokaru w czasie rzeczywistym. To nowoczesne narzędzie zwiększy wygodę korzystania z moich usług oraz pozytywnie wpłynie na odbiór marki jako nowoczesnej i dostosowanej do potrzeb rynku.

Moja rola w trzecim roku działalności pozostanie kluczowa – nadal będę zarządzał firmą, nadzorował pracę kierowców oraz koordynatora, a także dbał o najwyższe standardy realizacji usług. Jednocześnie będę angażował się w działania związane z rozwojem nowych projektów oraz nadzorował wdrażanie nowych usług i narzędzi. Zwiększenie zespołu pozwoli mi skupić się na dalszym rozwoju strategicznym firmy oraz zwiększeniu jej zasięgu i oferty.

**4. Odbiorcy usług** (wskaż kim będą Twoi odbiorcy, przedstaw sposób ich pozyskania - załącz listy intencyjne potwierdzające gotowość współpracy):

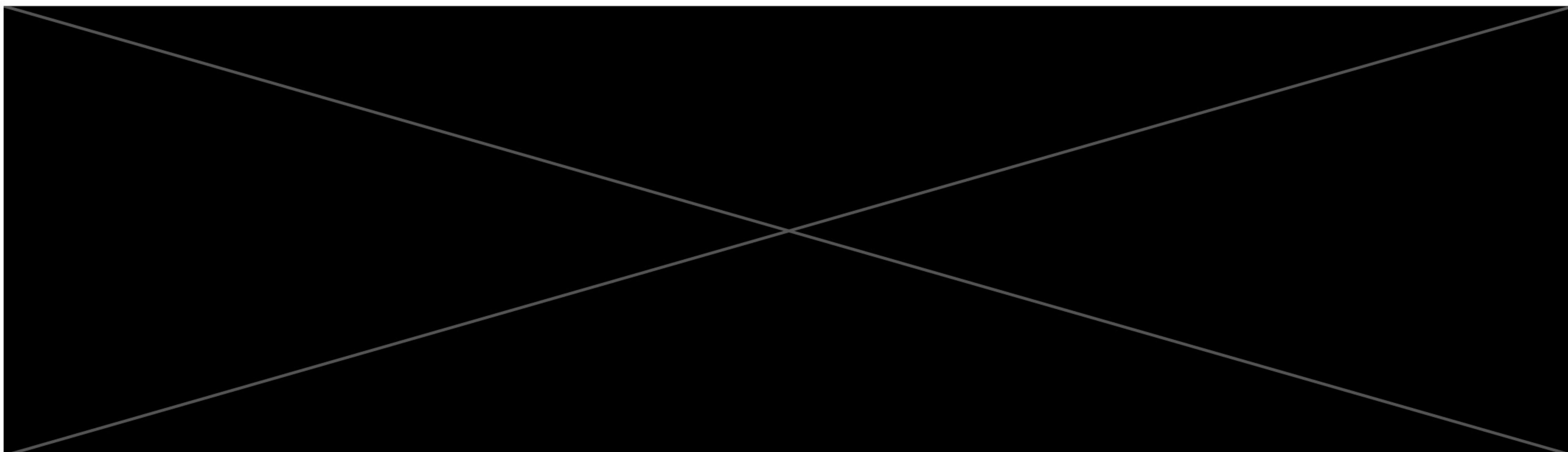
Moja oferta będzie skierowana do szerokiego grona odbiorców z różnych sektorów. Przewiduję, że największą grupę



<sup>1</sup> <https://bip.um.wroc.pl/arttykul/565/70659/kompleksowe-badania-ruchu-we-wroclawiu-i-otoczeniu-kbr-2024>

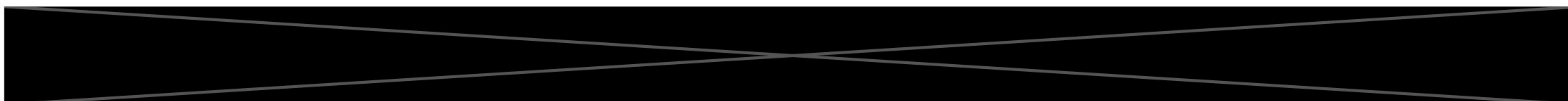
Moja oferta będzie skierowana do różnych grup odbiorców, będą to między innymi:

- Biura podróży i organizatorzy wyjazdów grupowych – kluczowy segment moich klientów, który obejmie organizatorów wycieczek krajowych i zagranicznych, wyjazdów integracyjnych oraz wycieczek objazdowych dla grup zorganizowanych.
- Osoby prywatne – klienci korzystający z przewozów na wesela, imprezy okolicznościowe, czy koncerty.



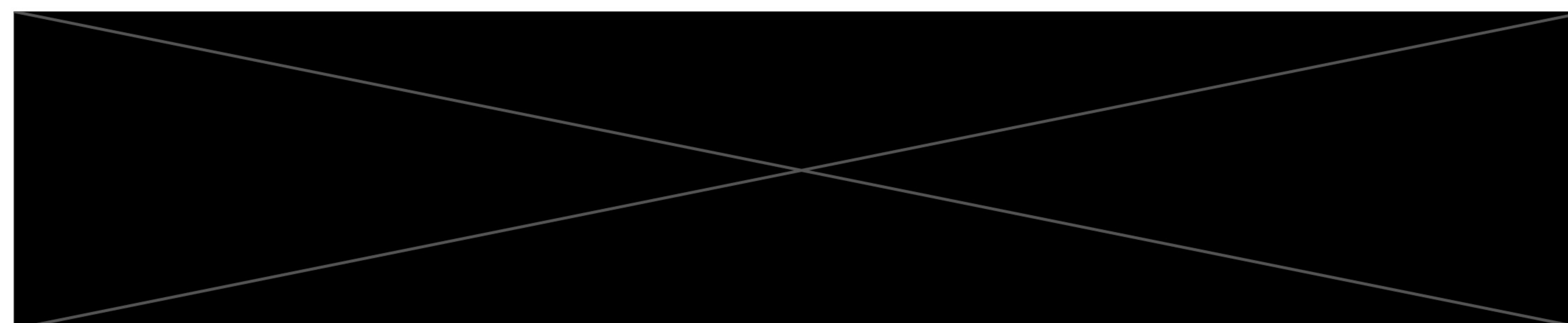
Aby skutecznie dotrzeć do potencjalnych klientów, planuję wykorzystać różnorodne działania marketingowe, łącząc tradycyjne metody z nowoczesnymi narzędziami promocji. Autokar zostanie profesjonalnie oklejony logotypem i danymi kontaktowymi mojej firmy, co pozwoli pełnić mu rolę mobilnej reklamy, zwiększając widoczność mojej marki na trasach i w przestrzeni miejskiej. Jednocześnie uruchomię stronę internetową zawierającą szczegółową ofertę, zdjęcia autokaru oraz formularz kontaktowy, co ułatwi klientom składanie zapytań oraz zapoznanie się z moimi usługami. Regularne publikowanie artykułów na stronie, związanych z tematyką przewozów i wyjazdów, wesprze działania SEO i zwiększy widoczność witryny w wyszukiwarkach internetowych.

Działania promocyjne będą obejmowały aktywność w mediach społecznościowych, takich jak Facebook i Instagram, gdzie będę zamieszczał zdjęcia z realizowanych zleceń, relacje z tras oraz aktualne oferty. Wykorzystam również



do osób poszukujących przewoźnika na wesela, wyjazdy firmowe i wydarzenia okolicznościowe.

Dodatkowo, skorzystam z materiałów takich jak ulotki, wizytówki oraz foldery informacyjne, które będą dystrybuowane bezpośrednio do placówek edukacyjnych, firm oraz parafii, aby nawiązać współpracę długoterminową. Kluczowym elementem strategii będzie także wysyłanie ofert bezpośrednich mailowo do biur podróży, organizatorów wyjazdów i przedsiębiorstw, co pozwoli na indywidualne podejście do klienta i budowanie relacji opartych na zaufaniu. Całość działań marketingowych będzie miała na celu nie tylko pozyskanie nowych klientów, ale również budowanie rozpoznawalności firmy na rynku lokalnym, ze szczególnym uwzględnieniem Wrocławia i jego okolic, gdzie spodziewam się największego zapotrzebowania na oferowane usługi.



## 5. Okazje i sprzyjające warunki dla planowanej działalności:

Moja przyszła działalność przewozowa ma niezwykle wiele szans i sprzyjających warunków, które mogą znacząco wesprzeć jej rozwój. Wrocław jako jedno z najszybciej rozwijających się miast w Polsce, stwarza duże możliwości w zakresie usług transportowych. Miasto to przyciąga zarówno turystów, jak i przedsiębiorców, co bezpośrednio przekłada się na zapotrzebowanie na przewozy. Według badań w 2022 roku Wrocław odwiedziło około 5,8 miliona turystów<sup>2</sup>, co wskazuje na ogromny potencjał rynku usług przewozowych (usługi, w których Wrocław będzie bazą wylotową).

Dodatkowo, zgodnie z „Programem Rozwoju Turystyki dla Wrocławia na lata 2024–2030”<sup>3</sup>, miasto planuje kolejne inwestycje w infrastrukturę turystyczną, co zwiększy liczbę odwiedzających i zapotrzebowanie na przewozy grupowe. Wrocław i okolice charakteryzują się także dużą koncentracją firm i zakładów przemysłowych. To generuje wysokie zapotrzebowanie na przewozy pracownicze, które mogą stanowić stabilne źródło przychodów przez cały rok. Regularne przewozy dla firm są niezależne od sezonowości turystyki, co zapewni stały dochód i zminimalizuje ryzyko jakiegokolwiek zastoju w działalności.

Kolejnym sprzyjającym czynnikiem jest rosnąca popularność turystyki krajowej i regionalnej po okresie pandemii. Grupy zorganizowane, takie jak szkoły, przedszkola, parafie czy firmy organizujące wyjazdy integracyjne, coraz częściej poszukują przewoźników oferujących komfortowe i bezpieczne usługi na krótkich trasach, np. do 250 km. Wrocław jest dogodnym punktem wyjściowym do wielu atrakcyjnych miejsc, takich jak Karkonosze czy Kraków.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w 2023 roku<sup>4</sup> odnotowano wzrost liczby przewiezionych pasażerów w transporcie lądowym, co świadczy o rosnącym zapotrzebowaniu na usługi przewozowe. Jest to wyraźny sygnał, że branża transportowa ma potencjał do rozwoju, a rynek przewozów pasażerskich oferuje szerokie możliwości. Dodatkowo, w ostatnich latach obserwuje się rosnące zainteresowanie ekologicznymi formami podróżowania. Coraz więcej osób wybiera transport zbiorowy jako bardziej zrównoważoną opcję.

Sprzyjającym czynnikiem jest również łatwość docierania do klientów dzięki nowoczesnym narzędziom marketingowym, takim jak media społecznościowe czy ogłoszenia internetowe na platformach branżowych. Te narzędzia pozwolą mi skutecznie promować usługi, budować markę i poszerzać bazę klientów.

Kolejną szansą jest rozwój współpracy z lokalnymi biurami podróży i innymi przewoźnikami, którzy często poszukują podwykonawców do realizacji dodatkowych zleceń w przypadku dużego obłożenia. Tego typu współpraca może przynieść stałe i regularne źródła dochodów.

Dodatkowo, coraz większa digitalizacja sektora usług transportowych, w tym możliwość rezerwacji przejazdów online, daje szansę na rozwój działalności i łatwiejsze docieranie do klientów, którzy preferują szybkie i wygodne metody korzystania z usług. Dzięki wprowadzeniu takich rozwiązań moja działalność może być bardziej konkurencyjna na rynku.

<sup>2</sup> <https://www.pap.pl/aktualnosci/news%2C1529381%2Cbadania-ruchu-turystycznego-we-wroclawiu-wrocily-miliony-turystow.html>

<sup>3</sup> <https://wroclaw.travel/program-rozwoju-turystyki-dla-wroclawia-na-lata-2024-2030>

<sup>4</sup> <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/transport-i-lacznosc/transport/przewozy-ladunkow-i-pasazerow-w-2023-roku%2C11%2C12.html>

## 6. Potencjalne ryzyka, które mogą przyczynić się do upadku planowanego przedsięwzięcia wraz z propozycją działań zaradczych

Moja przyszła działalność może być narażona na różne ryzyka, które mogłyby wpłynąć na jej funkcjonowanie, jednak dla każdego z nich przewidziałem odpowiednie działania zaradcze. Jednym z potencjalnych zagrożeń jest wzrost cen paliwa, który może obniżyć rentowność działalności przewozowej. Aby temu przeciwdziałać, planuję regularnie monitorować ceny paliwa i na bieżąco dostosowywać cennik usług do zmieniających się warunków rynkowych. Dodatkowo wykorzystam swoje umiejętności ecodrivingu, aby minimalizować zużycie paliwa i optymalizować koszty eksploatacyjne.

Kolejnym potencjalnym ryzykiem są problemy z realizacją zleceń. Aby temu go w nienagannym stanie. W sytuacjach podwykonawstwa, co pozwoli na terminowość technicznych.

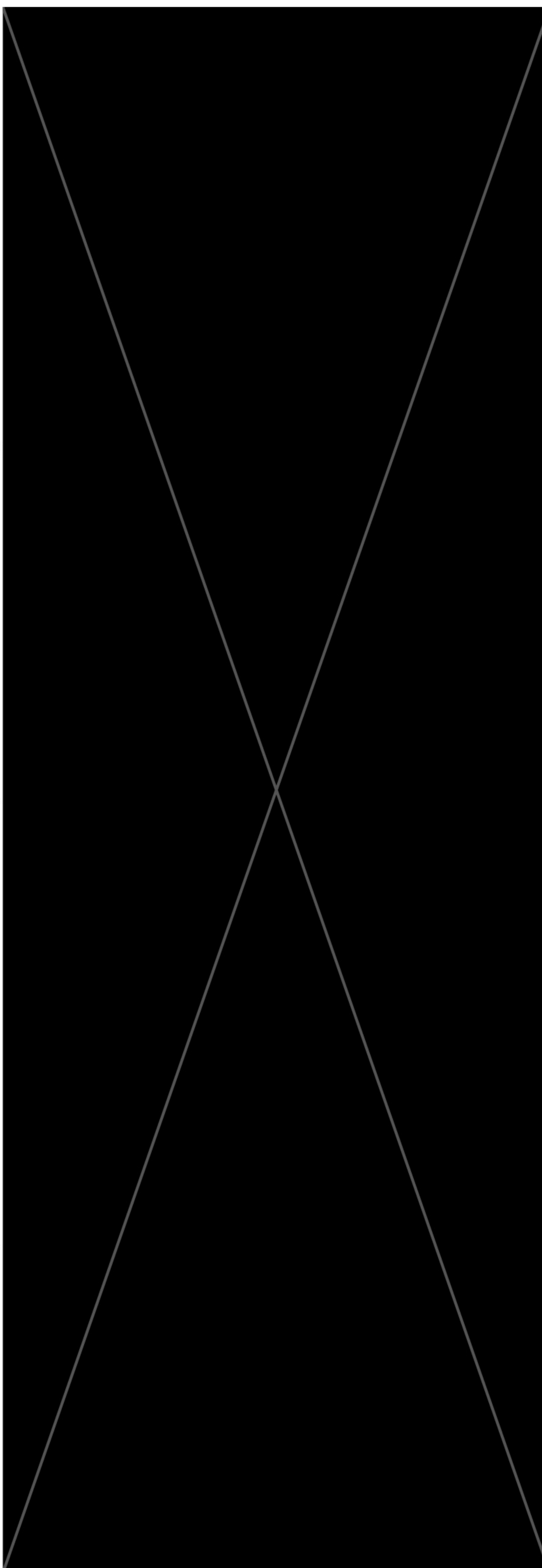
Moja działalność może być również narażona na skutkować opóźnieniami w płatnościach finansową firmy. Aby temu zapobiec, z usług, a także nawiązać współpracę z planuję również wprowadzenie ubezpieczenia z niewypłacalności kontrahentów.

Innym ryzykiem może być brak wystarczające generowanie stałych przychodów. W celu promocyjnych już na etapie uruchamiania reklamowe na portalach branżowych. Dodatkowo planuję wprowadzić elastyczność z moich usług i zbudować stabilną bazę odbiorców.

Ryzykiem jest również możliwość wprowadzenia zaostrzenie norm ekologicznych dla pojazdów, co wpłynąć na koszty działalności lub organów w przepisach oraz korzystał z doradztwa prawnego, co pozwoli mi to odpowiednio przygotować się na zmiany.

Jednym z istotnych zagrożeń dla działalności jest kryzys gospodarczy, który mógłby wpłynąć na przemieszczaniu się, problemów finansowych i wyzwań planuję dostosować ofertę do zmieniających się warunków.

W autokarze, takie jak zwiększone standardy higieny czy możliwość przewozu mniejszych grup w bardziej elastycznych warunkach. Aby zminimalizować skutki kryzysu gospodarczego, zamierzam dywersyfikować źródła przychodów, koncentrując się na usługach mniej podatnych na zmienne warunki, takich jak przewozy pracownicze, które są często niezbędne niezależnie od sytuacji rynkowej.



mogą prowadzić do opóźnień lub awarii techniczne autokaru oraz utrzymanie kontaktów z innymi przewoźnikami w ramach celu niespodziewanych problemów technicznych.

finansowymi klientów, które mogłyby mogłyby wpłynąć na płynność finansową, w tym zaliczki przed realizacją finansową. W razie konieczności podjąć kroki przed stratami wynikającymi z opóźnień.

rezerwie działalności, co utrudniłoby realizację się na intensywnych działaniach promocyjnych, kampanie społecznościowych, podróży, szkołami i firmami. , aby zachęcić ich do skorzystania z usług.

opłat lub podatkowych, takich jak licencji i zezwoleń. Mogłoby to wpłynąć na bieżąco monitorował zmiany przepisów i konsultacji z branży przewozowej – aby zapewnić normalne funkcjonowanie.

w przypadku COVID-19 lub inny kryzys gospodarczy z powodu ograniczeń w działalności. W obliczu takich sytuacji podjąć dodatkowe środki bezpieczeństwa w celu zapewnienia ciągłości działalności.

## II. STAN ZAAWANSOWANIA ORGANIZACYJNEGO I INWESTYCYJNEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

### 1. Posiadane środki własne zaangażowane w przedsięwzięcie:

- a) rzeczowe (np. maszyny, u  
w przypadku konieczności  
b) finansowe – wartości:  
na sfinansowanie jego

które przeznaczę na wkład własny na zakup usługi stworzenia strony internetowej wraz z domeną i hostingiem.

### 2. Miejsce wykonywania działalności gospodarczej:

- dokładny adres stałego miejsca wykonywania działalności (jeżeli takie miejsce przedsiębiorca będzie posiadał)

Z uwagi na charakter działalności nie będę posiadał stałego miejsca wykonywania działalności. Moja siedziba będzie natomiast znajdować się pod adresem:

(załącz oświadczenie właściciela/współwłaścicieli lokalu – zał. nr 2a lub 2b)

- Informacje dotyczące lokalu: powierzchnia, wyposażenie, infrastruktura techniczna

...e media oraz infrastrukturę techniczną, w tym zimną i ciepłą  
...ostęp do Internetu. Nie wymaga żadnych dodatkowych prac  
...w biurko oraz fotel biurowy, które będą wykorzystywane  
do codziennych prac administracyjnych i biurowych. Lokal nie będzie służył do bezpośredniego przyjmowania klientów, ale będzie miejscem przechowywania dokumentacji firmowej oraz sprzętu zakupionego z dotacji, np. narzędzi do utrzymania czystości autokaru. Lokal ten w pełni spełni moje potrzeby związane z prowadzeniem działalności, zapewniając przestrzeń do wykonywania obowiązków biurowych i administracyjnych.

- dokładne adresy dodatkowych stałych miejsc wykonywania działalności: Brak.

(załącz oświadczenie właściciela/współwłaścicieli lokalu – zał. nr 2a lub 2b)

- Informacje dotyczące lokalu: powierzchnia, wyposażenie, infrastruktura techniczna: Nie dotyczy.

### 3. Miejsce przechowywania zakupów dokonanych w ramach wnioskowanego dofinansowania:

- dokładny adres:

(załącz oświadczenie właściciela/współwłaścicieli lokalu – zał. nr 2a lub 2b)

- Informacje dotyczące lokalu: powierzchnia, wyposażenie, infrastruktura techniczna: Lokal został opisany w punkcie II.2.

UWAGA:

Przed rozpatrzeniem wniosku może zostać przeprowadzona wizja w wyżej wskazanych miejscach prowadzenia działalności (w tym również w siedzibie planowanej działalności)

#### **4. Opis posiadanych kwalifikacji i doświadczenia zawodowego w branży planowanego przedsięwzięcia**

*Uwaga:*

*Weryfikacja kwalifikacji i doświadczenia nastąpi na podstawie dokumentów przedłożonych podczas rejestracji w Urzędzie. Preferowane są wnioski osób posiadających udokumentowane kwalifikacje/doświadczenie zawodowe w branży planowanego przedsięwzięcia.*

#### **5. Działania podjęte w celu pozyskania pozwoleń, atestów, certyfikatów, koncesji niezbędnych do prowadzenia wnioskowanej działalności** (wymień i udokumentuj uzyskane, a w przypadku braku ich posiadania opisz sposób i termin uzyskania ).

### III. PLAN FINANSOWY

#### 1. Kalkulacja wydatków związanych z podjęciem działalności – ogółem - ze wskazaniem źródeł ich finansowania:

lp	Wyszczególnienie wydatków	Kwota brutto	źródła finansowania <i>(np. środki własne, kredyty bankowe, dotacje, darowizny, spadki, inne)</i>
1	Myjka ciśnieniowa	3 899,00 zł	Dotacja PUP
2	Laptop	3 200,00 zł	Dotacja PUP
3	Czytnik tachografu	2 334,00 zł	Dotacja PUP
4	Urządzenie wielofunkcyjne	1 639,00 zł	Dotacja PUP
5	Odkurzacz piorący	1 539,00 zł	Dotacja PUP
6	Odkurzacz uniwersalny	1 389,00 zł	Dotacja PUP
7	Zestaw elektronarzędzi	1 249,00 zł	Dotacja PUP
8	Klucz dynamometryczny	1 210,00 zł	Dotacja PUP
9	Oprogramowanie Microsoft Office	1 199,00 zł	Dotacja PUP
10	Kompresor tłokowy	1 199,00 zł	Dotacja PUP
11	Fotel biurowy	847,00 zł	Dotacja PUP
12	Prostownik	799,00 zł	Dotacja PUP
13	Zestaw kluczy nasadowych (1/2 i 1/4)	686,00 zł	Dotacja PUP
14	Telefon komórkowy	684,00 zł	Dotacja PUP
15	Myjka do okien	619,00 zł	Dotacja PUP
16	Biurko	499,00 zł	Dotacja PUP
17	Klucz pneumatyczny udarowy	435,00 zł	Dotacja PUP
18	Zestaw kluczy nasadowych (3/4)	369,00 zł	Dotacja PUP
19	Klucz planetarny	165,00 zł	Dotacja PUP
20	Oklejenia autokaru reklamą - usługa	5 350,50 zł	Dotacja PUP
21	Projekt logo, ulotek i wizytówek - usługa	1 080,00 zł	Dotacja PUP
22	Pozycjonowanie strony w Internecie - usługa	2 000,00 zł	Dotacja PUP
23	Strona internetowa wraz z domeną i hostingiem - usługa	4 900,00 zł	Wkład własny (290,50 zł), dotacja (4 609,50 zł)
24	Autokar	480 000,00 zł	Wkład własny (96 000 zł), leasing (384 000 zł)
	<b>RAZEM:</b>	<b>517 290,50 zł</b>	

## 2. Szczegółowa specyfikacja zakupów w ramach wnioskowanych środków z Funduszu Pracy

Wydatki do poniesienia w ramach dofinansowania, przeznaczone na zakup towarów i usług, w szczególności na zakup środków trwałych, urządzeń, maszyn, materiałów, towarów, usług i materiałów reklamowych, pozyskanie lokalu, pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem działalności gospodarczej.

### UWAGA:

- **Wnioskodawca zobowiązany jest do przedłożenia uzasadnienia wnioskowanych zakupów (zał. nr 4)**
- Środki finansowe mogą być przeznaczone tylko na zakup nowych towarów.
- Towary i usługi wymienione w tabeli mogą być zakupione tylko w całości, a nie w częściach.
- Suma wartości brutto powinna być zgodna z kwotą wnioskowaną.
- Jeżeli zamierzasz sfinansować w ramach przyznanych środków:
  - przeprowadzenie remontu w lokalu- załącz kosztorys robót, które będą przeprowadzane w lokalu
  - wykonanie usługi – załącz ofertę od firmy, która będzie ją wykonywać
  - skorzystanie z pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa w okresie od dnia zawarcia umowy z Urzędem do 2 miesięcy od dnia podjęcia działalności gospodarczej - załącz przedwstępną umowę zawartą z osobą uprawnioną do świadczenia w/w usług
- Kwota zakupu towarów handlowych przeznaczonych do sprzedaży, materiałów do produkcji oraz towarów zużywalnych nie może przekroczyć 20% ogólnej kwoty wnioskowanych środków
- Kwota zakupu usługi remontu lokalu nie może przekroczyć 30% ogólnej kwoty wnioskowanych środków
- Wnioskodawca zobowiązany jest do dokonania zakupów i rozliczenia w/w wydatków w terminie do 2 miesięcy od dnia podjęcia działalności gospodarczej.
- Wnioskodawca zobowiązany jest do dokonania zwrotu na wskazane przez Urząd konto równowartości odzyskanego zgodnie z ustawą z dnia 11 marca 2004r. o podatku od towarów i usług, podatku od zakupionych towarów i usług w ramach przyznanego dofinansowania.
- **W celu zapewnienia transparentności udzielonego wsparcia, zakupy dokonane od podmiotów powiązanych kapitałowo, organizacyjnie, osobowo, rodzinie lub pozostających z bezrobotnym w takim stosunku faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości w kwestii przejrzystego i racjonalnego wydatkowania przyznanych środków publicznych (między innymi poręczycieli, cedentów, współmałżonków poręczycieli), nie zostaną uznane jako kwalifikowalne w ramach rozliczenia przyznanych środków.**

lp	Nazwa towaru lub usługi	Ilość	Wartość netto	Wartość podatku VAT	Wartość brutto
1	Myjka ciśnieniowa	1	3 169,92 zł	729,08 zł	3 899,00 zł
2	Laptop	1	2 601,63 zł	598,37 zł	3 200,00 zł
3	Czytnik tachografu	1	1 897,56 zł	436,44 zł	2 334,00 zł
4	Urządzenie wielofunkcyjne	1	1 332,52 zł	306,48 zł	1 639,00 zł
5	Odkurzacz piorący	1	1 251,22 zł	287,78 zł	1 539,00 zł
6	Odkurzacz uniwersalny	1	1 129,27 zł	259,73 zł	1 389,00 zł
7	Zestaw elektronarzędzi	1	1 015,45 zł	233,55 zł	1 249,00 zł
8	Klucz dynamometryczny	1	983,74 zł	226,26 zł	1 210,00 zł
9	Oprogramowanie Microsoft Office	1	974,80 zł	224,20 zł	1 199,00 zł
10	Kompresor tłokowy	1	974,80 zł	224,20 zł	1 199,00 zł
11	Fotel biurowy	1	688,62 zł	158,38 zł	847,00 zł
12	Prostownik	1	649,59 zł	149,41 zł	799,00 zł
13	Zestaw kluczy nasadowych (1/2 i 1/4)	1	557,72 zł	128,28 zł	686,00 zł
14	Telefon komórkowy	1	556,10 zł	127,90 zł	684,00 zł
15	Myjka do okien	1	503,25 zł	115,75 zł	619,00 zł
16	Biurko	1	405,69 zł	93,31 zł	499,00 zł
17	Klucz pneumatyczny udarowy	1	353,66 zł	81,34 zł	435,00 zł
18	Zestaw kluczy nasadowych (3/4)	1	300,00 zł	69,00 zł	369,00 zł
19	Klucz planetarny	1	134,15 zł	30,85 zł	165,00 zł
20	Oklejenia autokaru reklamą - usługa	1	4 350,00 zł	1 000,50 zł	5 350,50 zł
21	Projekt logo, ulotek i wizytówek - usługa	1	878,05 zł	201,95 zł	1 080,00 zł
22	Pozycjonowanie strony w Internecie - usługa	1	1 626,02 zł	373,98 zł	2 000,00 zł
23	Strona internetowa wraz z domeną i hostingiem - usługa	1	3 747,56 zł	861,94 zł	4 609,50 zł
	<b>RAZEM wartość</b>	<b>23</b>	<b>30 081,30 zł</b>	<b>6 918,70 zł</b>	<b>37 000,00 zł</b>

3. Przewidywane efekty ekonomiczne wnioskowanej działalności w okresie pierwszych 12 miesięcy jej prowadzenia:

WYSZCZEGÓLNIENIE	I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał
<b>1. PRZYCHÓD</b> uzyskiwany z tytułu świadczenia usług:				
a/ Przewozy krajowe i międzynarodowe	43 600 zł	46 000 zł	50 600 zł	56 300 zł
b/ Przewozy pracownicze	13 770 zł	13 770 zł	13 770 zł	13 770 zł
c/ Przewozy okolicznościowe	6 860 zł	6 860 zł	6 860 zł	6 860 zł
d/ Podwykonawstwo przewozowe	18 000 zł	18 000 zł	18 000 zł	18 000 zł
<b>I. RAZEM PRZYCHODY</b>	<b>82 230 zł</b>	<b>84 630 zł</b>	<b>89 230 zł</b>	<b>94 930 zł</b>
<b>2. KOSZTY</b>				
a/ zakup surowców/towarów (środki czystości, kawa, herbata, papier itp..)	3 000 zł	3 000 zł	3 000 zł	3 000 zł
b/ wynagrodzenie pracownika	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł

f/ telefon	300 zł	300 zł	300 zł	300 zł
g/dobrowolne ubezpieczenie właściciela	600 zł	600 zł	600 zł	600 zł
h/ reklama/działania marketingowe	2 700 zł	2 700 zł	2 700 zł	2 700 zł
i/ paliwo/transport	12 053 zł	12 413 zł	13 061 zł	13 853 zł
j/ księgowość	1 200 zł	1 200 zł	1 200 zł	1 200 zł
k/ czynności obsługowe autokaru	3 300 zł	3 300 zł	3 300 zł	3 300 zł
l/ rata leasingu	27 000 zł	27 000 zł	27 000 zł	27 000 zł
m/ opłaty drogowe i parkingowe	3 000 zł	3 000 zł	3 000 zł	3 000 zł
o/ ubezpieczenia OC autokaru	375 zł	375 zł	375 zł	375 zł
p/ dzierżawa miejsca postojowego	1 500 zł	1 500 zł	1 500 zł	1 500 zł
r/ Internet	240 zł	240 zł	240 zł	240 zł
<b>II. RAZEM KOSZTY</b>	<b>62 538 zł</b>	<b>63 081 zł</b>	<b>64 085 zł</b>	<b>65 319 zł</b>
<b>3. ZYSK/STRATA BRUTTO</b> (poz. I - poz. II)	<b>19 692 zł</b>	<b>21 549 zł</b>	<b>25 145 zł</b>	<b>29 611 zł</b>
<b>4. PODATEK DOCHODOWY</b>	<b>2 597 zł</b>	<b>2 842 zł</b>	<b>3 316 zł</b>	<b>3 905 zł</b>
<b>5. ZYSK/STRATA NETTO</b> (poz. 3 – poz. 4)	<b>17 095 zł</b>	<b>18 707 zł</b>	<b>21 829 zł</b>	<b>25 706 zł</b>

**Planowana forma rozliczeń z tytułu podatku dochodowego** (wskaż planowaną formę opodatkowania zaznaczając właściwy kwadrat) :

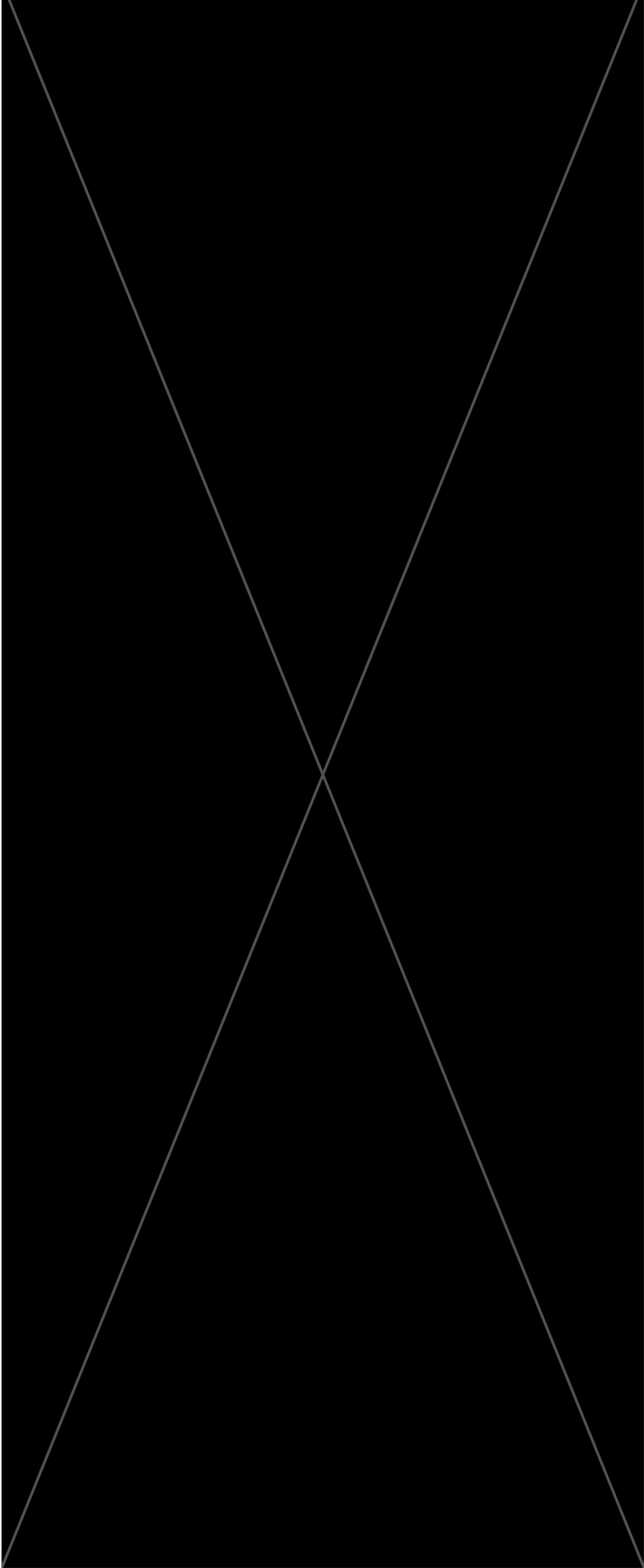
- Zasady ogólne  
 Podatek liniowy  
 Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

**UWAGA:**

Prowadzenie działalności gospodarczej oznacza prowadzenie zorganizowanej działalności zarobkowej, wykonywanej we własnym imieniu i w sposób ciągły. W trakcie monitorowania wnioskowanej umowy weryfikowana będzie sprzedaż towarów/usług, o których mowa cz. I pkt 1 wniosku, w tym uzyskiwanie przychodów w poszczególnych miesiącach objętych przedmiotową umową.

## UZASADNIENIE WNIOSKOWANYCH ZAKUPÓW

**UWAGA:** Proszę o uzasadnienie każdej pozycji wskazanej w tabeli w cz. III pkt 2 z punktu widzenia konieczności wnioskowanego zakupu do podjęcia planowanej działalności gospodarczej .

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <p>1. <b>Myjka ciśnieniowa</b> będzie niezbędnym narzędziem, które będę mógł na bieżąco usuwać brud, aby zabezpieczyć jego powłokę kluczowy element budowania wizualności autobusu. Dzięki niej będę mógł utrzymać autobus w czystości, co jest konieczne, aby zapewnić wysoką jakość usług i w czystości to również jest warunkiem działalności.</p> <p>2. <b>Laptop</b> będzie podstawowym narzędziem na potrzeby planowania tras, zczytywania czeskich kodów marketingowych, kontaktu z klientami. Jego wszechstronność pozwoli mi na wykonywanie takich jak monitorowanie harmonogramu jazdy.</p> <p>3. <b>Czytnik tachografu</b> będzie niezbędnym narzędziem zgodnie z wymaganiami rozporządzenia, które będzie kluczowe dla spełnienia wymogów, co będzie kluczowe dla spełnienia wymogów, także analizować dane i optymalizować czas jazdy.</p> <p>4. <b>Urządzenie wielofunkcyjne</b> będzie niezbędnym narzędziem do umowy, faktury czy harmonogramu, które pozwoli na sprawne zarządzanie dokumentacją i obsługę klientów.</p> <p>5. <b>Odkurzacz piorący</b> będzie niezbędnym narzędziem. Będzie to szczególnie ważne w przypadku obsługi pasażerów. Dzięki temu urządzenie pozwoli zachować estetykę wnętrza autobusu.</p> <p>6. <b>Odkurzacz uniwersalny</b> będzie niezbędnym narzędziem, które pozwoli szybko usuwać zanieczyszczenia z wnętrza autobusu. Regularne korzystanie z tego urządzenia zapewni pasażerom wysoki komfort podróży.</p> <p>7. <b>Zestaw elektronarzędzi</b>, w skład którego wchodzi młotko udarowe, szlifierka kątowna, akumulator, ładowarka, pozwoli na wykonywanie drobnych napraw i czynności obsługowych, które pozwolą szybko reagować na usterki, które mogą wystąpić w czasie jazdy.</p> <p>8. <b>Klucz dynamometryczny</b> będzie konieczny do precyzyjnej wymiany kół w autobusie, co zapewni ich odpowiednie dokręcenie i zminimalizuje ryzyko poluzowania w trakcie jazdy. To narzędzie będzie absolutnie kluczowe dla bezpieczeństwa pasażerów i sprawności pojazdu.</p> |  | <p>ęści autobusu. Dzięki niej będę mógł utrzymać autobus w czystości, co jest konieczne, aby zapewnić wysoką jakość usług i w czystości to również jest warunkiem działalności.</p> <p>ny do sporządzania ofert, które pozwolą na prowadzenie działań marketingowych, w tym wyceniania i realizowania dokumentacji. Dzięki niemu będę mógł wykonywać takie jak i operacyjnych, które pozwolą na optymalizację czasu pracy, zgodnie z wymaganiami, ewidencję czasu pracy, które pozwolą na optymalizację czasu jazdy.</p> <p>a dokumentów, takich jak umowy, faktury, które pozwolą mi na sprawne zarządzanie dokumentacją i obsługę klientów.</p> <p>obusie w idealnym stanie. Dzięki temu urządzenie pozwoli zachować estetykę wnętrza autobusu, co będzie wpływać na komfort pasażerów. Dzięki temu urządzenie pozwoli zachować estetykę wnętrza autobusu, co będzie wpływać na komfort pasażerów.</p> <p>ątrz autobusu. Pozwoli mi na szybkie usuwanie zanieczyszczeń z wnętrza autobusu, które pojawią się po każdym przejeździe. Dzięki temu pasażerom wysoki komfort podróży.</p> <p>udarowy bezszczotkowy, który pozwoli na wykonywanie drobnych napraw i czynności obsługowych, które pozwolą szybko reagować na usterki, które mogą wystąpić w czasie jazdy.</p> |
|---|---|---|

**9. Microsoft Office**  
czy arkusze kalkulacyjne także zarządzać

**10. Kompresor tłokowy**  
opóźnień w realizacji

**11. Fotel biurowy**  
warunki pracy pracowników

**12. Prostownik bębnowy**  
problemów związanych z

**13. Zestaw kluczy**  
do szybkiego i efektywnego

**14. Telefon komórkowy**  
Wytrzymały mobilny telefon

**15. Myjka do okien**  
wymaganą estetykę wnętrza

**16. Biurko** będzie komfortowe i efektywną pracownią

**17. Klucz pneumatyczny**  
co pozwoli na szybszą

**18. Zestaw kluczy napędowych**  
przy dużych elementach

**19. Klucz planetarny**  
bezpieczeństwo i trwałość

**20. Oklejenie autokaru**  
mobilnej wizytówką z danymi kontaktowymi w różnych miejscach

zestawienie dokumentów, takich jak oferty, umowy i finansowe firmy.

przypadku spadku ciśnienia, co pozwoli uniknąć

zawieszenia biurowej, zapewniającym wymagane

warunków oraz rozruchu pojazdu, co pozwoli uniknąć awarii.

wymaganych napraw i regulacji, co będzie konieczne

komunikacji z klientami i partnerami biznesowymi. Wytrzymałość, jak i w trasie.

niezawodność w autobusie, co jest konieczne, aby zapewnić wygodę.

biurowej, umożliwiającą organizację dokumentów

pracy i wykonywania drobnych napraw technicznych,

pracy bardziej wymagających napraw, szczególnie

awarii, zapewniającym konieczne

promocji mojej firmy, pozwalającym na stworzenie

marki. Profesjonalne oklejenie pojazdu logotypem, przyczyni się do budowania rozpoznawalności marki

i w czasie postoju. Dzięki temu moja firma zyska

większą widoczność, a autokar stanie się efektywnym narzędziem marketingowym, które będzie działać nieprzerwanie przez cały czas użytkowania pojazdu. Oklejenie będzie również istotne dla budowy profesjonalnego wizerunku, co będzie konieczne do pozyskania zaufania klientów oraz wyróżnienia się na tle konkurencji.

**21. Stworzenie profesjonalnej strony internetowej** będzie niezbędne do przedstawienia szczegółowej oferty,

**22. Pozycjonowanie strony internetowej** będzie konieczne, aby zapewnić jej wysoką widoczność w wyszukiwarkach internetowych, takich jak Google. Dzięki temu moja firma będzie pojawiać się w wynikach wyszukiwania na kluczowe frazy, takie jak „przewozy autokarowe Wrocław” czy „przewóz osób na wycieczki”. Wysoka pozycja w wynikach wyszukiwania będzie kluczowa dla pozyskiwania klientów, ponieważ większość użytkowników Internetu szuka usług właśnie za pośrednictwem wyszukiwarek. „Pakiet podstawowy pod SEO + 3 teksty pod SEO” zakupiony z firmy, która wykona mi stronę www, obejmie optymalizację treści strony, budowanie linków oraz poprawę technicznych aspektów witryny, co będzie niezbędne do zwiększenia liczby odwiedzin i zapytań ofertowych.

**23. Profesjonalny projekt logo, ulotek i wizytówek** będzie niezbędny do stworzenia spójnej identyfikacji wizualnej mojej firmy. Logo stanie się podstawowym elementem rozpoznawalnym, który pojawi się na stronie internetowej, oklejeniu autokaru oraz wszystkich materiałach reklamowych. Ulotki będą konieczne do promowania oferty wśród potencjalnych klientów, takich jak biura podróży, szkoły, przedszkola czy firmy, dzięki czemu przekażę szczegóły dotyczące moich usług. Wizytówki będą kluczowe w nawiązywaniu kontaktów z klientami oraz partnerami biznesowymi podczas spotkań, rozmów i wydarzeń branżowych. Wysokiej jakości projekt graficzny będzie nieodzowny dla budowania profesjonalnego i nowoczesnego wizerunku, który pozwoli mi wyróżnić się na rynku oraz przyciągnąć klientów już na wczesnym etapie działalności.

.....  
Czytelny podpis Wnioskodawcy