



# KALKULACJA PRZYCHODÓW I KOSZTÓW

**Poznań, luty 2015 r.**

Agencja NP Partners spółka z o.o.

[www.np-partners.pl](http://www.np-partners.pl)

[www.fundusze-biznesplany.pl](http://www.fundusze-biznesplany.pl)

Tel. 722-395-272

Opisywany system dotyczy wdrożenia współpracy na zasadzie :

1. **FRANCZYZY**- poprzez wykorzystanie wiedzy, doświadczenia naszych doradców i Państwa zaangażowania w wykonywaną pracę. Obsługa klientów odbywa się przez firmę franczyzobiorcy przy wsparciu prawnym, marketingowym franczyzodawcy.
2. **WSPÓŁPRACY AGENCYJNEJ**- wdrożenie dodatkowych usług w Państwa firmie- bez żadnych zobowiązań umownych w zakresie klauzul wyłączności. Współpraca ta może dotyczyć wspólnej obsługi klienta lub przekazania gotowego klienta zainteresowanego dotacją unijną za odpowiednią prowizją.

## **FRANCZYZA**

### **KOSZTY INWESTYCJI**

*KWOTA INWESTYCJI (OPLATA WSTEPNA)* - 12 000 ZŁ- ((jednorazowo w momencie podpisania umowy lub 24 raty po 500 zł –obejmuje szkolenie w zakresie pozyskiwania środków unijnych, materiały informacyjne, ulotki, wizytówki, wsparcie marketingowe dotyczące możliwości pozyskiwania środków unijnych). Franczyzobiorca powinien dysponować lokalem- o powierzchni minimum 15 m<sup>2</sup>, komputer oraz meble biurowe.

*OPLATA BIEŻĄCA* – 500 ZŁ /MC- (obejmuje materiały informacyjne i marketingowe- dotyczące zbliżających się naborów).

**BRAK INNYCH KOSZTÓW !**

## **WSPÓŁPRACA AGENCYJNA**

### **KOSZTY INWESTYCJI**

*KWOTA INWESTYCJI (OPLATA WSTEPNA)* - 2 000 ZŁ- ((jednorazowo w momencie podpisania umowy -obejmuje materiały informacyjne dotyczące możliwości pozyskiwania środków unijnych- na okres najbliższych 3 miesięcy),

*OPLATA BIEŻĄCA* – 200 ZŁ /MC- (obejmuje materiały informacyjne i marketingowe- dotyczące zbliżających się naborów).

**BRAK INNYCH KOSZTÓW !**

Agencja NP Partners spółka z o.o.

[www.np-partners.pl](http://www.np-partners.pl)

[www.fundusze-biznesplany.pl](http://www.fundusze-biznesplany.pl)

Tel. 722-395-272

Wdrożenie dodatkowych usług na zasadach współpracy agencyjnej w stosunku do aktualnej oferty firmy znacząco przyczyni się do wzrostu konkurencyjności przedsięwzięcia.

Główne elementy poprawy konkurencyjności w wyniku inwestycji to m.in. :

- uzyskanie odpowiedniej skali działania,
- uzyskanie dodatniego poziomu rentowności,
- poszerzenie oferty usługowej,
- dywersyfikacja świadczonych usług,
- optymalizacja procesu świadczonych usług,
- poprawa organizacji pracy oraz warunków pracy,
- wzmocnienie pozycji konkurencyjnej współpracujących firm,
- rozwój działalności firmy,
- uzyskanie mocnej pozycji na rynku,
- wysoka jakość usług oraz szybkie terminy obsługi klientów.

Pozwoli to na uzyskanie najwyższej jakości świadczenia usług przy jednoczesnej optymalizacji kosztów ich świadczenia i skrócenia okresu realizacji zlecenia, co przekłada się na poprawę konkurencyjnej pozycji rynkowej. Firma sprosta zapotrzebowaniu dotychczasowej grupy klientów oraz pozyska nowych kontrahentów. Przełoży się to przede wszystkim na poprawę sytuacji ekonomicznej firm, a wypracowanie dodatkowych środków finansowych stanowić będzie efekt tzw. “dźwigni finansowej” ich kolejnych działań rozwojowych. Realizacja projektu będzie miała wpływ na zmniejszenie kosztów jednostkowych, zwiększenie liczby obsługiwanych klientów– a przez to na zwiększenie przychodów, powiększenie rynku poprzez pozyskanie nowych klientów oraz stworzenie w przyszłości nowych miejsc pracy.

## **PRZYCHODY**

W zależności od charakteru przyjętej formy współpracy wynagrodzenie przyjmuje różne warianty.

Płatności związane z pozyskiwaniem dotacji przyjmują różne warianty :

Agencja NP Partners spółka z o.o.

[www.np-partners.pl](http://www.np-partners.pl)

[www.fundusze-biznesplany.pl](http://www.fundusze-biznesplany.pl)

Tel. 722-395-272

1. Płatność 2 –etapowa – 1 płatność po napisaniu dokumentacji, 2 płatność po otrzymaniu dofinansowania.
2. Płatność 3 –etapowa – 1 płatność po podpisaniu umowy, 2 płatność po napisaniu dokumentacji, 3 płatność po otrzymaniu dofinansowania.
3. Płatność success fee - płatność po otrzymaniu dofinansowania.

Oprócz zysków związanych z obsługą klientów w zakresie napisania dokumentacji- konieczne jest dalsze rozliczenie wniosku- za dodatkową opłatą.

Wartość prowizji w przypadku pozytywnie rozpatrzonej dotacji- wynosi średnio **kilkanaście tysięcy złotych.**

## FRANCZYZA

### PRZYCHODY

Poziom przychodów uzależniony jest od liczby obsługiwanych klientów, wielkości pozyskanej dotacji. Szacowana średnia prowizja za pozyskaną dotację wynosi około 3% wartości dofinansowania. Pozyskanie w ciągu roku- 2,5- 3 mln zł dotacji- pozwoli osiągnąć przychód na poziomie 75- 90 tys. zł. Franczyzodawca w przypadku rozwoju współpracy- proponuje rozszerzenie usług- o usługi leasingu, kredytów oraz obsługi rynku nieruchomości. Szacowana wartość nakładów (12 tys. zł) powinna zwrócić się w bardzo krótkim okresie (w czasie jednego naboru wniosków).

## WSPÓŁPRACA AGENCYJNA

Poziom przychodów uzależniony jest od liczby przekazanych do obsługi klientów oraz od wielkości uzyskanej dotacji. Za przekazanie gotowego Klienta proponujemy prowizję w wysokości 25- 30% jego wynagrodzenia. Szacowana średnia prowizja za pozyskaną dotację wynosi około 3% wartości dofinansowania. Przekazanie klientów w ciągu roku- dla których pozyskamy 2,5- 3 mln zł dotacji- pozwoli osiągnąć dodatkowy przychód na poziomie 20- 25 tys. zł rocznie.

Agencja NP Partners spółka z o.o.

[www.np-partners.pl](http://www.np-partners.pl)

[www.fundusze-biznesplany.pl](http://www.fundusze-biznesplany.pl)

Tel. 722-395-272

Biorąc pod uwagę analizę makrootoczenia i mikrootoczenia, jak i pozostałych silnych i słabych stron można stwierdzić, iż to przedsięwzięcie skazane jest na sukces. Strategia, która została przyjęta przez kadrę zarządzającą firmy pozwoli zdobyć jej rzesze stałych klientów, a z czasem wypracować silną pozycję na rynku. Analizując inwestycję przy uwzględnieniu przyjętych prognoz, oraz na podstawie wyliczeń można stwierdzić, iż projekt ten jest opłacalny.

Analizując inwestycję przy uwzględnieniu przyjętych prognoz, oraz na podstawie wyliczeń można stwierdzić, iż projekt ten jest opłacalny i przede wszystkim trwały finansowo.

Trwałość ekonomiczna, prawna i instytucjonalna inwestycji nie jest więc w żaden sposób zagrożona. Szeroki zakres przedsięwzięcia, jego możliwy i dynamiczny rozwój, implikują, fakt, iż nie są znane zagrożenia dotyczące funkcjonowania samej firmy, jak i jej otoczenia.

Reasumując projekt ma bardzo dobre perspektywy na przyszłość, mając duże perspektywy wzrostu.