# Darījumdarbības plāna veidlapa

# *Projekta iesniedzēja nosaukums:*

***Projekta nosaukums:***

1. ***Jūsu uzņēmējdarbības veida apraksts un esošā situācijas analīze***

|  |  |
| --- | --- |
| Esošās vai plānotās uzņēmējdarbības īss apraksts: |  |

## Produkta / pakalpojuma apraksts

|  |  |
| --- | --- |
| Kas ir produkts/ pakalpojums? Kādas ir tā īpašības? Kādas patērētāja vajadzības apmierinās produkts/pakalpojums?  |  |

## Tirgus analīze

|  |  |
| --- | --- |
| Cik liels ir produkta/ pakalpojuma tirgus un tā potenciāls? Kāda ir Jūsu produkta/ pakalpojuma esošā / plānotā tirgus daļa?  |  |

## Konkurentu novērtējums

|  |  |
| --- | --- |
| Kas ir galvenie konkurenti? Kāds ir konkurentu piedāvātais produktu/ pakalpojumu novērtējums? Kādas būs Jūsu produkta/ pakalpojuma priekš-rocības attiecībā pret konkurentu piedāvājumu?  |  |

## Produkta / pakalpojuma realizācija un mārketings

|  |  |
| --- | --- |
| Kā plānots pārdot produktu/ pakalpojumu (cena, atlaižu politika, pārdošanas vieta un veids, reklāma, dalība izstādēs u.c.)  |  |

## Investīciju apraksts, pamatojums un ilgtspēja

|  |  |
| --- | --- |
| Cik lielas investīcijas un kādiem mērķiem ir nepieciešamas, lai īstenotu projektu? Cik ilgā laikā šīs investīcijas tiks atpelnītas? Kā veiktās investīcijas veicinās uzņēmuma attīstību un darba vietu saglabāšanu ilgtermiņā?  |  |

## Projekta riski

|  |  |
| --- | --- |
| Kādi ir projekta galvenie riski un kā tos plānots novērst?  |  |

## Darba vietas

|  |  |
| --- | --- |
| Plānotās darba vietas projektā, to apraksts. (ja plānotas)  |  |

## Informācijas avoti

|  |  |
| --- | --- |
| Norāda informācijas avotus, kur iegūta informācija veicot tirgus situācijas analīzi.  |  |

Projekta iesniedzējs: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ un paraksts\* (\*darījumdarbības plāns ir parakstāms gan elektroniskā dokumenta veidā, gan papīra formā. Papīra formā parakstīts darījumdarbības plāns ir jāieskenē)

20\_\_.gada \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.