

# Interreg Greece-Bulgaria Co-Working

European Regional Development Fund



---

## *D3.1.5-Business Idea Diagnosis Tool-BG*

---

Project Beneficiary

*Alexander Innovation Zone SA*



By

*IDIMON CONSULTANTS*

The contents of this publication are sole responsibility of the Alexander Innovation Zone SA and can in no way be taken to reflect the views of the European Union, the participating countries, the Managing Authority, and the Joint Secretariat.





---

Developed by Idimon Consultans

---



---

*Thessaloniki*  
*Filikis Etairias 12 & Tsimiski*  
*TK. 54621*  
*Greece*  
*Tel: +30-2316 018635 Fax: + 30-2316 018634*  
*E-mail: [info@thessinnozone.gr](mailto:info@thessinnozone.gr)*

Last edited: February 2023

Copyright © 2022, Alexander Innovation Zone. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, transmitted, transcribed, stored in a retrieval system, or translated into any language, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior written permission from the Alexander Innovation Zone.

All copyright shall remain the sole and exclusive property of the Alexander Innovation Zone. However, no responsibility is assumed by the Alexander Innovation Zone for its use, or for any infringements of patents or other rights of third parties resulting from its use. All other trademarks are the property of their respective owners.

## Document History

Authors:		
Ioannis Anastasiadis	email: anastasiadis@idimon.gr	Telephone: +302310 814400
Kostis Ververidis	email: info@idimon.gr	Telephone: +30 2310 814400
Anthi Papadopoulou	email: info@idimon.gr	Telephone: +30 2310 814400
Aikaterini Kaitaftsi	email: info@idimon.gr	Telephone: +30 2310 814400
Maria Giagousiklidou	email: maria@idimon.gr	Telephone: +30 2310 814400

Project Manager:		
Kostas Tramatzas	Email: tramantzas@gmail.com	Telephone: +302316 018635
Approved		Date: February 2023

Project Financial Manager:		
Dimitrios Doinakis	Email: doinakis@thessinnozone.gr	Telephone: +30 2316 019 558
Approved		Date: February 2023

Coordinator of Activity 3.5:
Lead Beneficiary- Alexander Innovation Zone SA

## Deliverable/Report Information

Document Name	Information
Title	Business Idea Diagnosis Tool
Contributions from:	Idimon Consultants
Date of Publication	December, 2022
Dissemination Level:	Confidential, only for members of the consortium

## Reference Documents

Document Name	Author
CO-WORKING Subsidy contract No. B6.3a.11	SEE JTS
CO-WORKING Application Form	UTH
Visual Identity Guidelines	JTS
Decision of the Joint Steering Committee	JTS
Implementation Manual	JTS
CO-WORKING Partnership Agreement	All CO-WORKING Partners

## Distribution List

This document has been distributed to:

Name	Position
LB-1 Alexander Innovation Zone S.A. (A.I.Z. S.A.), Greece	Project Lead Beneficiary
PB-2 Aristotle University of Thessaloniki, Greece	Project Beneficiary 2
PB-3 University of National and World Economy, Bulgaria	Project Beneficiary 3
PB-4 National Company Industrial Zones PLC, Bulgaria	Project Beneficiary 4

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and by national funds of the countries participating in the Cooperation Programme Interreg V-A "Greece-Bulgaria 2014-2020"



## Contents

<b>1. Translation of the platform's material into Bulgarian .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Writing comments and observations.....</b>	<b>67</b>
<b>3. Preliminary platform reliability checks and sending comments and suggestions .....</b>	<b>68</b>

## 1. Translation of the platform's material into Bulgarian

As a first step, the technician who created the platform sent us the material in the English language in order to translate the texts and codes into Bulgarian.

### PAGES

Business Plan BG=Business Plan

Please Login First BG=Please Login First

Add Business Plan BG=Add Business Plan

My Business Plan BG =My Business Plan

My Business Plans BG=My Business Plans

View Business Plan BG=View Business Plan

Edit Business Plan BG=Edit Business Plan

Mentors – Business Plans List BG=Mentors – Business Plans List

Mentors – Add Evaluation BG=Mentors – Add Evaluation

Mentors – Edit Evaluation BG=Mentors – Edit Evaluation

Specialists – Business Plans List BG =Specialists – Business Plans List

Specialist – Add Remarks BG=Specialist – Add Remarks

Specialist – Edit Remarks BG=Specialist – Edit Remarks

### MENU

Add Business Plan BG=Add Business Plan

My Business Plans BG=My Business Plans

Mentors – Business Plans List BG=Mentors – Business Plans List

Specialists – Business Plans List BG=Specialists – Business Plans List

### 01. User – Add Business Plan

field\_mandatory=This field is mandatory

required\_fields\_info=The fields marked with an asterisk must be filled in to create your business plan.

basic\_company\_info=Basic Company Information

company\_name=Company Name [if any]

company\_email=Company Email [if any]

internal\_analysis=01. Internal Analysis

1\_1\_title=1.1 Description of the business plan, the products/services it will offer

1\_1\_info=<strong> Type of Business </strong> [manufacture, trade, service],  
<strong>Legal Form</strong> [ownership status, licensing], <strong> External resources  
- outside sources</strong> [suppliers, partners, banks, etc.],  
<strong>Strengths</strong> of the enterprise [team's knowledge and experience],  
competitive points.<br />Describe the objectives and <strong> the aims of the  
business</strong>, the <strong>business philosophy</strong>, and mention the target  
groups to whom you will promote your products/services [analytical description will be  
provided in the Marketing Plan] as well as the sector of activity [analytical description will  
be provided in the Market Analysis]<br />Products/Services Description, with,

<strong>emphasis on the benefits</strong> to the consumers [technical specifications, designs, photographs, sales brochures can be included as an Appendix].<br />Make a brief reference to <strong>what the business sales</strong>, <strong>how they are different</strong> to the rest of the products/services, <strong>how they benefit</strong> the consumer, what is on <strong>high demand</strong>.

1\_2\_title=1.2 Relevance of the business plan to the smart specialization strategy of the Region of operation

1\_2\_info=Describe and justify <strong>the relevance of the activity to the thematic priorities</strong> that have been set based on the Smart Specialization Strategy of the Region in which the business is expected to operate

1\_3\_title=1.3 Degree of originality.

1\_3\_info=Describe and justify the degree of originality of the product/service in relation to similar products/services on the market at a local, national, and global level.

1\_4\_title=1.4 Choosing the location of the establishment of the business

1\_4\_info=The choice of location is a critical point for the success or failure of the business. For the selection, questions must be answered such as: how much space is needed, how easily accessible it is, are there means of transport, desired building or area.

cancel=Cancel

basic\_contact\_information=Basic Contact Information

name=Name

lastname=Last Name

email=Email

phone=Telephone

location=Location

select\_location=Select Location

haskovo=Haskovo

kardzali=Kardzhali

thessaloniki=Thessaloniki

address=Address

team\_info=List of team members

team\_members\_info=Fill in the first name and the last name of each member of your group on a separate line

display\_help=Display help

external\_analysis=02. External Analysis

2\_1\_title=2.1 Consumer analysis

2\_1\_info=Analysis of the customers to whom the business is directed. If it is about consumers [B2C] their characteristics [social, economic, demographic] should be described. If it is about businesses [B2B], their characteristics should be described such as their industry, their size, their area of activity, their preference for technological and innovative products and services. In the end, it should be concluded whether it is a mass market [mass], a small and specialized market [niche], a part of the market [segmented], or different parts of the market [diversified].

2\_2\_title=2.2 Competition analysis

2\_2\_info=Identification of the existing, as well as the potential competitors. Identification of the strategies being used by the competitors as well as the thorough examination of

their strengths and weaknesses. Their advantages are identified on all levels or in some characteristics [quality, price, customer basis, other]. A comparison can be done to one or two competitors considered to be the most significant following an honest multi-factorial competition analysis [price, quality, variety, credibility, reputation, location, appearance, sales methods, advertising, credit policy]. Based on the above analysis, write also a short paragraph about what your competitive advantages and disadvantages are.

2\_3\_title=2.3 Market analysis

2\_3\_info=Market analysis aims at identifying opportunities and threats. Market research can be either primary or secondary. Secondary research is usually conducted which is based on information found in professional catalogs, brochures, and leaflets, statistics offices, research done by sectoral and professional associations and chambers, published articles and journals, governmental sources, and the internet. Primary research is more demanding in terms of time and costs. The elements of the research should be specific, and statistics data and indexes should be available along with their reference sources used. <br />The elements that market research should include are market size, distribution channels, market trends [product evolution, consumer preferences], desired market share, and development prospects. Furthermore, market research will identify the obstacles the business will face when it enters the market, such as high production and marketing costs, skills and know-how requirements, special technology and patents, transport costs, etc.

2\_4\_title=2.4 SWOT Analysis

2\_4\_info=The SWOT Analysis must include the analysis of the strengths and weaknesses of the internal environment [company] as well as the analysis of the opportunities and threats of the external environment [changes in technology, the economy, legislation and also the industry in which the company operates].

2\_5\_title=2.5 Position in the Market

2\_5\_info=The analysis of the business, product/service, customers and competition that has preceded should have formed a clear picture of the position that the company can take in the market. At this point will be defined the position claimed by the company in the market through the answers given to questions such as the value of the products / services you provide to your customers [e.g. low price, low cost of operation or quality features such as safety, ergonomics, etc.], the problems and needs you help them solve, your differentiation from the competition.

strategy\_selection=03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

3\_1\_title=3.1 Product Strategy

3\_1\_info=In this point the strategy to be followed for the products is described, regarding the following elements: the promise of the product/service [eg. expensive and quality, cheap, easy to use, etc.], special features, differentiation from similar products, uniqueness.

3\_2\_title=3.2 Marketing plan

3\_2\_info=Marketing plan is what determines how well the business will be placed in the market and to a great extent determines its success or failure. Initially, it should contain a summary of the business objectives, its desired market position, and its target group. <br />More analytically, the following should be elaborated:<br />1. <strong>Consumer Behavior</strong> [where they buy from, their habits, what their motives are, what are their wishes and needs leading them to a purchasing decision, how often they buy, etc.]<br />2. <strong>Product</strong>, with references to the current status, its life cycle duration, what attributes it possesses and to which focus should be given.<br />3.

**Price**, specification of the price policy, explain the method[s] used to determine the prices. For the majority of small businesses, the approach of very low prices is not considered the right policy. It deprives the business of the appropriate profit margin, the customers may not be as interested in the price as much as you think, and big competitors can always sell at ever lower prices. It is usually preferable to compete on the quality and service and to keep prices at medium levels.   
Furthermore, you should take into consideration if your price policy fits the competition analysis, what are competition's prices, if the price is a competitive factor, if customers choose to buy on a price basis, and what would be the best policies for their service.   
4. **Distribution**, product distribution ways, determination of the distribution channels for approaching the business customers, cost analysis, alternative ways of distribution, wholesale and retail, and more effective ways of distribution in relation to their cost.   
5. **Promotion**, promotional actions, publicity actions, public relations, personal sales, internet's contribution to the promotion. Analysis of the advertising media used and justification of those choices. Additionally, is there an intention to use other methods besides paid advertising such as entries in catalogs, participation in fairs, networking with friends or other entrepreneurs, publicity, the internet, etc? Lastly, data related to cost analysis of promotional actions should be included in the budget section of the business plan.

### 3\_3\_title=3.3 Sales

3\_3\_info=In this section the sales forecast will be made for the next **3 years** based on realistic estimates. Forecasts should be made based on historical sales [if any], the marketing strategies described in the previous section, the market research you have done, and any market data you may have. It is good practice to make two predictions: the Best Estimate, which is what you realistically expect, and the Worst Case, which is a low estimate that you are sure to achieve, no matter what may happen.

### 3\_4\_title=3.4 Administrative Plan

3\_4\_info=The administration of the business is the one who sets the bases for the business success. The formulation of the executive plan, the business organization chart, the education, the organization in time and space, taking into account the existing shortcomings at chief executive level, who will take the management, what their responsibilities will be, what the needs in staff are, clarification of responsibilities and duties, possible privileges, productivity premiums, etc. will define the Administration Plan of the business. Furthermore, the possibility of securing facilities from organized business hospitality structures is being considered [the business has received approval from organized business structures for facilities provisions such as housing and consultant services support].

## maturity\_and\_sustainability=04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

### 4\_1\_title=4.1 Time plan of product/service production facility development

4\_1\_info=Give the time plan of the procedures for the implementation of the business plan taking into consideration the maturity degree of the plan and the complexity of the actions on a case-by-case basis.

### 4\_2\_title=4.2 Licensing Requirements

4\_2\_info=Describe any licenses/permits required for launching the implementation of the business plan.

### 4\_3\_title=4.3 Sales prospects of the business plan's products/services

4\_3\_info=Mention and justify the existence of Agreements, sales pre-agreements, or statements of interest with contractors, customers, distribution networks, representatives,



and other strategic coalitions. [Memorandum of understanding – MoU, Letter of Intent – Lol].

financial\_plan=05. Financial Plan

year\_01=Year 1

year\_02=Year 2

year\_03=Year 3

5\_1\_title=5.1 Forecasts of revenue-expenses [fill in the values in EURO]

5\_1\_info=Justify the assumptions regarding the <strong>revenue-expense</strong> forecasts [business viability data] concerning the three years after the implementation of the business plan.

5\_1\_table\_info\_a=Describe in the table your basic financial needs for the development of your product for the first 3 years.

investment\_plan\_costs=Cost of investment plan

materials\_cost=Cost of raw materials or means of providing services

staff\_wages=Wage of the staff

third\_party\_fees=Third party fees

operating\_expenses=Operating costs

consumables\_costs=Consumables costs

maintenance\_costs=Maintenance costs

promotion\_costs=Promotion Costs

other\_expenses=Other costs [taxes, fees, insurance, etc.]

expenses\_total=Total expenses

5\_1\_table\_info\_b=Describe your main revenue streams for the first three years.

number\_of\_customers=Number of customers wanted

expected\_sales=Expected sales

other\_revenue=Other revenue streams

revenue\_total=Total revenue

5\_2\_title=5.2 Usage results statement

5\_2\_info=Present the <strong>REVENUES</strong>, <strong>EXPENSES</strong>, <strong>PROFITS</strong> and <strong>LOSSES</strong> of the business based on estimates and forecasts.<br /><br />If your business is primarily driven by cost then the emphasis should be on minimizing costs, maximizing automation, and extensive outsourcing.<br /><br />If the your business is driven by value then the emphasis should be on creating value, providing utility products.<br /><br />Some characteristics for the types of costs:<br />Fixed costs [salaries, rents, consumables, etc. .etc],<br /> Variable costs [cost of materials, cost of electricity, water, maintenance materials, sales supplies, transportation, etc.] that are a function of the products produced.

5\_2\_table\_info=Operating Budget Accounts [fill in the values in EURO]

overall\_turnover=Overall Turnover

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Minus: Cost of goods sold

gross\_operating\_profit=Gross operating profit

minus\_staff\_costs=Minus: Staff costs  
minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Third party fee expenses  
minus\_operating\_expenses=Minus: Operating costs  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Consumables and maintenance  
minus\_promotion\_costs=Minus: Promotion costs  
minus\_other\_expenses=Minus: Other expenses  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Result before interest, depreciation and taxes  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: interest on loans  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Result before depreciation and taxes  
minus\_depreciation=Minus: depreciation  
result\_before\_taxes=Result before taxes  
minus\_incoming\_taxes=Minus: taxes on income  
net\_result\_gains\_or\_losses=Net Result [gains or losses]

### 5\_3\_title=5.3 Cash flow analysis

5\_3\_info=Analysis of the company's liquidity [money that will go in and out of the company] for the correct regulation of its obligations and demands. It should be recorded for the inputs where the company's revenue comes from, what is the contribution of each revenue stream to the total revenue, how the company's customers pay and whether its revenue comes through classic sales or is recurring and for the outputs the costs of investment, inventory costs and other miscellaneous costs.

### 5\_3\_table\_info=Budgeted Cash Flows [fill in values in EURO]

construction\_period=Construction period  
a\_incomes=A. INCOMES  
cash\_balance=Cash balance  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Results before depreciation and taxes  
minus\_credits\_to\_customers=Minus: credit to customers  
plus\_credits\_from\_suppliers=Plus credit from suppliers  
own\_participation=Own participation  
loans=Loans  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Collection of previous year's debts  
total\_a=TOTAL A  
b\_outputs=B. OUTPUTS  
investment\_costs=Investment costs  
inventory\_costs=Inventory costs  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Minus stocks of the previous year  
loan\_arrears=Loan arrears  
income\_taxes=Income taxes  
debt\_payments=Previous year's debt payments  
total\_b=TOTAL B  
cumulative\_cash\_balance=Cumulative cash balance\*  
must\_be\_positive=\*Cumulative cash balance should be positive. In a different case, corrective actions should be taken such as: Loan acquisition, revenue increase, expenses reduction

drive\_excel\_link\_title=Hyperlink to Google Sheets

drive\_excel\_link\_title\_info=A Google Sheet file [make sure it is accessible] could be used as an electronic tool, which would include the above financial analysis but also the

calculation of certain indicators such as: **Break-even analysis**: Calculation of the Break-Even Point that shows how many sales must be made [in euros or in pieces], in order to cover the total cost of the business. **Internal Rate of Return - Internal Rate of Return [IRR]**: It is an index that measures the performance of a long-term investment, equating the present value of future cash flows plus the final market value, with the current market value of the investment.

6\_1\_title=Business Plan Summary

6\_1\_info=This section should be written last. Maximum 1-2 pages. All the content of the business plan compressed into a few conclusions. A few words about the idea, a description of the products/services, customers, ownership status, assessment of the future of the business, its goals and the course of its industry. The description should be complete, comprehensive, professional and exude enthusiasm.

send\_application=Save

data\_saved=The application is saved

data\_save\_failed=Saving the application form was not possible, please try again

## 02. User - Business Plan Completed

application\_not\_found=Application not found please try again  
application\_saved=Your application has been successfully registered  
application\_fail\_to\_load=Your application cannot be displayed  
edit\_form=Edit  
all\_my\_plans=All My Plans  
print=Print

date\_created=Application Registration Date  
basic\_company\_info=Basic Company Information  
company\_name=Company Name  
company\_email=Company Email  
basic\_contact\_information=Basic Contact Information  
full\_name=Full Name  
email=Email  
phone=Phone  
location=Location  
select\_location=Select Location  
haskovo=Haskovo  
kardzali=Kardzhali  
thessaloniki=Thessaloniki  
address=Address

team\_info=List of team members

internal\_analysis=01 - Internal Analysis  
1\_1\_title=1.1 Description of the business plan, the products/services it will offer  
1\_2\_title=1.2 Relevance of the business plan to the smart specialization strategy of the Region of operation  
1\_3\_title=1.3 Degree of originality.  
1\_4\_title=1.4 Choosing the location of the establishment of the business

external\_analysis=02 - External Analysis  
2\_1\_title=2.1 Consumer analysis  
2\_2\_title=2.2 Competition analysis  
2\_3\_title=2.3 Market analysis  
2\_4\_title=2.4 SWOT Analysis  
2\_5\_title=2.5 Position in the Market

strategy\_selection=03 - Strategy Selection, Identification, and Implementation  
3\_1\_title=3.1 Product Strategy  
3\_2\_title=3.2 Marketing plan  
3\_3\_title=3.3 Sales  
3\_4\_title=3.4 Administrative Plan

maturity\_and\_sustainability=04 - Maturity and Sustainability of the Business Plan  
4\_1\_title=4.1 Time plan of product/service production facility development  
4\_2\_title=4.2 Licensing Requirements  
4\_3\_title=4.3 Sales prospects of the business plan's products/services

financial\_plan=05 - Financial Plan  
year\_01=Year 1  
year\_02=Year 2  
year\_03=Year 3  
5\_1\_title=5.1 Forecasts of revenue-expenses  
5\_1\_table\_info\_a=Describe in the table your basic financial needs for the development of your product for the first 3 years.  
investment\_plan\_costs=Cost of investment plan  
materials\_cost=Cost of raw materials or means of providing services  
staff\_wages=Wage of the staff  
third\_party\_fees=Third party fees  
operating\_expenses=Operating costs  
consumables\_costs=Consumables costs  
maintenance\_costs=Maintenance costs  
promotion\_costs=Promotion Costs  
other\_expenses=Other costs [taxes, fees, insurance, etc.]  
expenses\_total=Total expenses  
5\_1\_table\_info\_b=Describe your main revenue streams for the first three years.  
number\_of\_customers=Number of customers wanted  
expected\_sales=Expected sales  
other\_revenue=Other revenue streams  
revenue\_total=Total revenue

5\_2\_title=5.2 Usage results statement  
5\_2\_table\_info=Operating Budget Accounts  
overall\_turnover=Overall Turnover  
minus\_cost\_of\_goods\_sold=Minus: Cost of goods sold  
gross\_operating\_profit=Gross operating profit  
minus\_staff\_costs=Minus: Staff costs  
minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Third party fee expenses  
minus\_operating\_expenses=Minus: Operating costs  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Consumables and maintenance  
minus\_promotion\_costs=Minus: Promotion costs  
minus\_other\_expenses=Minus: Other expenses  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Result before interest, depreciation and taxes  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: interest on loans  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Result before depreciation and taxes  
minus\_depreciation=Minus: depreciation  
result\_before\_taxes=Result before taxes  
minus\_incoming\_taxes=Minus: taxes on income  
net\_result\_gains\_or\_losses=Net Result [gains or losses]

5\_3\_title=5.3 Cash flow analysis  
5\_3\_table\_info=Budgeted Cash Flows  
construction\_period=Constuction period  
a\_incomes=A. INCOMES  
cash\_balance=Cash balance  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Results before depreciation and taxes

minus\_credits\_to\_customers=Minus: credit to customers  
plus\_credits\_from\_suppliers=Plus credit from suppliers  
own\_participation=Own participation  
loans=Loans  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Collection of previous year's debts  
total\_a=TOTAL A  
b\_outputs=B. OUTPUTS  
investment\_costs=Investment costs  
inventory\_costs=Inventory costs  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Minus stocks of the previous year  
loan\_arrears=Loan arrears  
income\_taxes=Income taxes  
debt\_payments=Previous year's debt payments  
total\_b=TOTAL B  
cumulative\_cash\_balance=Cumulative cash balance

drive\_excel\_link\_title=Hyperlink to Google Sheets

6\_1\_title=Business Plan Summary

### 03. User - Edit Business Plan

application\_not\_found=Application not found please try again  
field\_mandatory=This field is mandatory  
required\_fields\_info=The fields marked with an asterisk must be filled in to create your business plan.  
basic\_company\_info=Basic Company Information  
company\_name=Company Name [if any]  
company\_email=Company Email [if any]

basic\_contact\_information=Basic Contact Information  
name=Name  
lastname=Last Name  
email=Email  
phone=Telephone  
location=Location  
select\_location=Select Location  
haskovo=Haskovo  
kardzali=Kardzhali  
thessaloniki=Thessaloniki  
address=Address

team\_info=List of team members  
team\_members\_info=Fill in the first name and the last name of each member of your group on a separate line  
display\_help=Display help

internal\_analysis=01. Internal Analysis  
1\_1\_title=1.1 Description of the business plan, the products/services it will offer  
1\_1\_info=<strong> Type of Business </strong> [manufacture, trade, service],

<strong>Legal Form</strong> [ownership status, licensing], <strong> External resources - outside sources</strong> [suppliers, partners, banks, etc.], <strong>Strengths</strong> of the enterprise [team's knowledge and experience], competitive points.<br />Describe the objectives and <strong> the aims of the business</strong>, the <strong>business philosophy</strong>, and mention the target groups to whom you will promote your products/services [analytical description will be provided in the Marketing Plan] as well as the sector of activity [analytical description will be provided in the Market Analysis]<br />Products/Services Description, with, <strong>emphasis on the benefits</strong> to the consumers [technical specifications, designs, photographs, sales brochures can be included as an Appendix].<br />Make a brief reference to <strong>what the business sales</strong>, <strong>how they are different</strong> to the rest of the products/services, <strong>how they benefit</strong> the consumer, what is on <strong>high demand</strong>.

1\_2\_title=1.2 Relevance of the business plan to the smart specialization strategy of the Region of operation

1\_2\_info=Describe and justify <strong>the relevance of the activity to the thematic priorities</strong> that have been set based on the Smart Specialization Strategy of the Region in which the business is expected to operate

1\_3\_title=1.3 Degree of originality.

1\_3\_info=Describe and justify the degree of originality of the product/service in relation to similar products/services on the market at a local, national, and global level.

1\_4\_title=1.4 Choosing the location of the establishment of the business

1\_4\_info=The choice of location is a critical point for the success or failure of the business. For the selection, questions must be answered such as: how much space is needed, how easily accessible it is, are there means of transport, desired building or area.

external\_analysis=02. External Analysis

2\_1\_title=2.1 Consumer analysis

2\_1\_info=Analysis of the customers to whom the business is directed. If it is about consumers [B2C] their characteristics [social, economic, demographic] should be described. If it is about businesses [B2B], their characteristics should be described such as their industry, their size, their area of activity, their preference for technological and innovative products and services. In the end, it should be concluded whether it is a mass market [mass], a small and specialized market [niche], a part of the market [segmented], or different parts of the market [diversified].

2\_2\_title=2.2 Competition analysis

2\_2\_info=Identification of the existing, as well as the potential competitors. Identification of the strategies being used by the competitors as well as the thorough examination of their strengths and weaknesses. Their advantages are identified on all levels or in some characteristics [quality, price, customer basis, other]. A comparison can be done to one or two competitors considered to be the most significant following an honest multi-factorial competition analysis [price, quality, variety, credibility, reputation, location, appearance, sales methods, advertising, credit policy]. Based on the above analysis, write also a short paragraph about what your competitive advantages and disadvantages are.

2\_3\_title=2.3 Market analysis

2\_3\_info=Market analysis aims at identifying opportunities and threats. Market research can be either primary or secondary. Secondary research is usually conducted which is based on information found in professional catalogs, brochures, and leaflets, statistics offices, research done by sectoral and professional associations and chambers,

published articles and journals, governmental sources, and the internet. Primary research is more demanding in terms of time and costs. The elements of the research should be specific, and statistics data and indexes should be available along with their reference sources used. <br />The elements that market research should include are market size, distribution channels, market trends [product evolution, consumer preferences], desired market share, and development prospects. Furthermore, market research will identify the obstacles the business will face when it enters the market, such as high production and marketing costs, skills and know-how requirements, special technology and patents, transport costs, etc.

#### 2\_4\_title=2.4 SWOT Analysis

2\_4\_info=The SWOT Analysis must include the analysis of the strengths and weaknesses of the internal environment [company] as well as the analysis of the opportunities and threats of the external environment [changes in technology, the economy, legislation and also the industry in which the company operates].

#### 2\_5\_title=2.5 Position in the Market

2\_5\_info=The analysis of the business, product/service, customers and competition that has preceded should have formed a clear picture of the position that the company can take in the market. At this point will be defined the position claimed by the company in the market through the answers given to questions such as the value of the products / services you provide to your customers [e.g. low price, low cost of operation or quality features such as safety, ergonomics, etc.], the problems and needs you help them solve, your differentiation from the competition.

### strategy\_selection=03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

#### 3\_1\_title=3.1 Product Strategy

3\_1\_info=In this point the strategy to be followed for the products is described, regarding the following elements: the promise of the product/service [eg. expensive and quality, cheap, easy to use, etc.], special features, differentiation from similar products, uniqueness.

#### 3\_2\_title=3.2 Marketing plan

3\_2\_info=Marketing plan is what determines how well the business will be placed in the market and to a great extent determines its success or failure. Initially, it should contain a summary of the business objectives, its desired market position, and its target group. <br />More analytically, the following should be elaborated:<br />1. <strong>Consumer Behavior</strong> [where they buy from, their habits, what their motives are, what are their wishes and needs leading them to a purchasing decision, how often they buy, etc.]<br />2. <strong>Product</strong>, with references to the current status, its life cycle duration, what attributes it possesses and to which focus should be given.<br />3. <strong>Price</strong>, specification of the price policy, explain the method[s] used to determine the prices. For the majority of small businesses, the approach of very low prices is not considered the right policy. It deprives the business of the appropriate profit margin, the customers may not be as interested in the price as much as you think, and big competitors can always sell at ever lower prices. It is usually preferable to compete on the quality and service and to keep prices at medium levels. <br />Furthermore, you should take into consideration if your price policy fits the competition analysis, what are competition's prices, if the price is a competitive factor, if customers choose to buy on a price basis, and what would be the best policies for their service. <br />4. <strong>Distribution</strong>, product distribution ways, determination of the distribution channels for approaching the business customers, cost analysis, alternative ways of distribution, wholesale and retail, and more effective ways of distribution in



relation to their cost.

5. **Promotion, promotional actions**, publicity actions, public relations, personal sales, internet's contribution to the promotion. Analysis of the advertising media used and justification of those choices. Additionally, is there an intention to use other methods besides paid advertising such as entries in catalogs, participation in fairs, networking with friends or other entrepreneurs, publicity, the internet, etc? Lastly, data related to cost analysis of promotional actions should be included in the budget section of the business plan.

3\_3\_title=3.3 Sales

3\_3\_info=In this section the sales forecast will be made for the next **3 years** based on realistic estimates. Forecasts should be made based on historical sales [if any], the marketing strategies described in the previous section, the market research you have done, and any market data you may have. It is good practice to make two predictions: the Best Estimate, which is what you realistically expect, and the Worst Case, which is a low estimate that you are sure to achieve, no matter what may happen.

3\_4\_title=3.4 Administrative Plan

3\_4\_info=The administration of the business is the one who sets the bases for the business success. The formulation of the executive plan, the business organization chart, the education, the organization in time and space, taking into account the existing shortcomings at chief executive level, who will take the management, what their responsibilities will be, what the needs in staff are, clarification of responsibilities and duties, possible privileges, productivity premiums, etc. will define the Administration Plan of the business. Furthermore, the possibility of securing facilities from organized business hospitality structures is being considered [the business has received approval from organized business structures for facilities provisions such as housing and consultant services support].

maturity\_and\_sustainability=04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

4\_1\_title=4.1 Time plan of product/service production facility development

4\_1\_info=Give the time plan of the procedures for the implementation of the business plan taking into consideration the maturity degree of the plan and the complexity of the actions on a case-by-case basis.

4\_2\_title=4.2 Licensing Requirements

4\_2\_info=Describe any licenses/permits required for launching the implementation of the business plan.

4\_3\_title=4.3 Sales prospects of the business plan's products/services

4\_3\_info=Mention and justify the existence of Agreements, sales pre-agreements, or statements of interest with contractors, customers, distribution networks, representatives, and other strategic coalitions. [Memorandum of understanding – MoU, Letter of Intent – Lol].

financial\_plan=05. Financial Plan

year\_01=Year 1

year\_02=Year 2

year\_03=Year 3

5\_1\_title=5.1 Forecasts of revenue-expenses [fill in the values in EURO]

5\_1\_info=Justify the assumptions regarding the **revenue-expense** forecasts [business viability data] concerning the three years after the implementation of the business plan.

5\_1\_table\_info\_a=Describe in the table your basic financial needs for the development

of your product for the first 3 years.

investment\_plan\_costs=Cost of investment plan

materials\_cost=Cost of raw materials or means of providing services

staff\_wages=Wage of the staff

third\_party\_fees=Third party fees

operating\_expenses=Operating costs

consumables\_costs=Consumables costs

maintenance\_costs=Maintenance costs

promotion\_costs=Promotion Costs

other\_expenses=Other costs [taxes, fees, insurance, etc.]

expenses\_total=Total expenses

5\_1\_table\_info\_b=Describe your main revenue streams for the first three years.

number\_of\_customers=Number of customers wanted

expected\_sales=Expected sales

other\_revenue=Other revenue streams

revenue\_total=Total revenue

5\_2\_title=5.2 Usage results statement

5\_2\_info=Present the **REVENUES**, **EXPENSES**, **PROFITS** and **LOSSES** of the business based on estimates and forecasts.  
If your business is primarily driven by cost then the emphasis should be on minimizing costs, maximizing automation, and extensive outsourcing.  
If the your business is driven by value then the emphasis should be on creating value, providing utility products.  
Some characteristics for the types of costs:  
Fixed costs [salaries, rents, consumables, etc. etc],  
Variable costs [cost of materials, cost of electricity, water, maintenance materials, sales supplies, transportation, etc.] that are a function of the products produced.

5\_2\_table\_info=Operating Budget Accounts [fill in the values in EURO]

overall\_turnover=Overall Turnover

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Minus: Cost of goods sold

gross\_operating\_profit=Gross operating profit

minus\_staff\_costs=Minus: Staff costs

minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Third party fee expenses

minus\_operating\_expenses=Minus: Operating costs

minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Consumables and maintenance

minus\_promotion\_costs=Minus: Promotion costs

minus\_other\_expenses=Minus: Other expenses

result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Result before interest, depreciation and taxes

minus\_interest\_on\_loans=Minus: interest on loans

result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Result before depreciation and taxes

minus\_depreciation=Minus: depreciation

result\_before\_taxes=Result before taxes

minus\_incoming\_taxes=Minus: taxes on income

net\_result\_gains\_or\_losses=Net Result [gains or losses]

5\_3\_title=5.3 Cash flow analysis

5\_3\_info=Analysis of the company's liquidity [money that will go in and out of the company] for the correct regulation of its obligations and demands. It should be recorded

for the inputs where the company's revenue comes from, what is the contribution of each revenue stream to the total revenue, how the company's customers pay and whether its revenue comes through classic sales or is recurring and for the outputs the costs of investment, inventory costs and other miscellaneous costs.

5\_3\_table\_info=Budgeted Cash Flows [fill in values in EURO]

construction\_period=Construction period

a\_incomes=A. INCOMES

cash\_balance=Cash balance

results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Results before depreciation and taxes

minus\_credits\_to\_customers=Minus: credit to customers

plus\_credits\_from\_suppliers=Plus credit from suppliers

own\_participation=Own participation

loans=Loans

earnings\_of\_previous\_year\_debts=Collection of previous year's debts

total\_a=TOTAL A

b\_outputs=B. OUTPUTS

investment\_costs=Investment costs

inventory\_costs=Inventory costs

minus\_stocks\_of\_previous\_year=Minus stocks of the previous year

loan\_arrears=Loan arrears

income\_taxes=Income taxes

debt\_payments=Previous year's debt payments

total\_b=TOTAL B

cumulative\_cash\_balance=Cumulative cash balance\*

must\_be\_positive=\*Cumulative cash balance should be positive. In a different case, corrective actions should be taken such as: Loan acquisition, revenue increase, expenses reduction

drive\_excel\_link\_title=Hyperlink to Google Sheets

drive\_excel\_link\_title\_info=A Google Sheet file [make sure it is accessible] could be used as an electronic tool, which would include the above financial analysis but also the calculation of certain indicators such as:  
**Break-even analysis**: Calculation of the Break-Even Point that shows how many sales must be made [in euros or in pieces], in order to cover the total cost of the business.  
**Internal Rate of Return - Internal Rate of Return [IRR]**: It is an index that measures the performance of a long-term investment, equating the present value of future cash flows plus the final market value, with the current market value of the investment.

6\_1\_title=Business Plan Summary

6\_1\_info=This section should be written last. Maximum 1-2 pages. All the content of the business plan compressed into a few conclusions. A few words about the idea, a description of the products/services, customers, ownership status, assessment of the future of the business, its goals and the course of its industry. The description should be complete, comprehensive, professional and exude enthusiasm.

send\_application=Save

data\_saved=The application is saved

data\_save\_failed=Saving the application form was not possible, please try again

cancel=Cancel

#### 04. User - My Business Plans

no\_save\_made=No change has been made to your business plan  
application\_not\_found=Application not found please try again  
application\_id=Application ID  
date\_created=Registration Date  
applicant\_fullname=Name of Applicant  
apppplication\_choices=Plan Choices  
no\_apps\_found=You have not registered any business plan  
register\_first\_app=Register your first business plan  
register\_new\_app=Add new business plan  
view\_form=View  
edit\_form=Edit

#### 05. User - View Business Plan

application\_not\_found=Application not found please try again  
application\_fail\_to\_load=Your application cannot be displayed  
edit\_form=Edit  
all\_my\_plans=All My Plans  
print=Print

date\_created=Application Registration Date  
basic\_company\_info=Basic Company Information  
company\_name=Company Name  
company\_email=Company Email  
basic\_contact\_information=Basic Contact Information  
full\_name=Full Name  
email=Email  
phone=Telephone  
location=Location  
select\_location=Select Location  
haskovo=Haskovo  
kardzali=Kardzhali  
thessaloniki=Thessaloniki  
address=Address  
team\_info=Team Members  
team\_info\_title=List of team members

evaluation\_title=Mentor`s Evaluation:  
internal\_analysis=01. Internal Analysis  
1\_1\_title=1.1 Description of the business plan, the products/services it will offer  
1\_2\_title=1.2 Relevance of the business plan to the smart specialization strategy of the Region of operation  
1\_3\_title=1.3 Degree of originality  
1\_4\_title=1.4 Choosing the location of the establishment of the business  
add\_comments\_1=Mentor`s comments on: 01. Internal Analysis

external\_analysis=02 - External Analysis  
2\_1\_title=2.1 Consumer analysis

2\_2\_title=2.2 Competition analysis

2\_3\_title=2.3 Market analysis

2\_4\_title=2.4 SWOT Analysis

2\_5\_title=2.5 Position in the Market

add\_comments\_2=Mentor's comments on: 01. External Analysis

strategy\_selection=03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

3\_1\_title=3.1 Product Strategy

3\_2\_title=3.2 Marketing plan

3\_3\_title=3.3 Sales

3\_4\_title=3.4 Administrative Plan

add\_comments\_3=Mentor's comments on: 03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

maturity\_and\_sustainability=04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

4\_1\_title=4.1 Time plan of product/service production facility development

4\_2\_title=4.2 Licensing Requirements

4\_3\_title=4.3 Sales prospects of the business plan's products/services

add\_comments\_4=Mentor's comments on: 04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

financial\_plan=05. Financial Plan

year\_01=Year 1

year\_02=Year 2

year\_03=Year 3

5\_1\_title=5.1 Forecasts of revenue-expenses

5\_1\_table\_info\_a=Describe in the table your basic financial needs for the development of your product for the first 3 years.

investment\_plan\_costs=Cost of investment plan

materials\_cost=Cost of raw materials or means of providing services

staff\_wages=Wage of the staff

third\_party\_fees=Third party fees

operating\_expenses=Operating costs

consumables\_costs=Consumables costs

maintenance\_costs=Maintenance costs

promotion\_costs=Promotion Costs

other\_expenses=Other costs [taxes, fees, insurance, etc.]

expenses\_total=Total expenses

5\_1\_table\_info\_b=Describe your main revenue streams for the first three years.

number\_of\_customers=Number of customers wanted

expected\_sales=Expected sales

other\_revenue=Other revenue streams

revenue\_total=Total revenue

5\_2\_title=5.2 Usage results statement

5\_2\_table\_info=Operating Budget Accounts

overall\_turnover=Overall Turnover

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Minus: Cost of goods sold

gross\_operating\_profit=Gross operating profit

minus\_staff\_costs=Minus: Staff costs

minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Third party fee expenses  
minus\_operating\_expenses=Minus: Operating costs  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Consumables and maintenance  
minus\_promotion\_costs=Minus: Promotion costs  
minus\_other\_expenses=Minus: Other expenses  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Result before interest, depreciation and taxes  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: interest on loans  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Result before depreciation and taxes  
minus\_depreciation=Minus: depreciation  
result\_before\_taxes=Result before taxes  
minus\_incoming\_taxes=Minus: taxes on income  
net\_result\_gains\_or\_losses=Net Result [gains or losses]

5\_3\_title=5.3 Cash flow analysis  
5\_3\_table\_info=Budgeted Cash Flows  
construction\_period=Constuction period  
a\_incomes=A. INCOMES  
cash\_balance=Cash balance  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Results before depreciation and taxes  
minus\_credits\_to\_customers=Minus: credit to customers  
plus\_credits\_from\_suppliers=Plus credit from suppliers  
own\_participation=Own participation  
loans=Loans  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Collection of previous year's debts  
total\_a=TOTAL A  
b\_outputs=B. OUTPUTS  
investment\_costs=Investement costs  
inventory\_costs=Inventory costs  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Minus stocks of the previous year  
loan\_arrears=Loan arrears  
income\_taxes=Income taxes  
debt\_payments=Previous year's debt payments  
total\_b=TOTAL B  
cumulative\_cash\_balance=Cumulative cash balance

add\_comments\_5=Mentor`s comments on: 05. Financial Plan

drive\_excel\_link\_title=Hyperlink to Google Sheets  
6\_1\_title=Business Plan Summary

specialists\_remarks=Specialists Remarks  
business\_concept\_viability=Remarks on business idea viability  
suggested\_marketing=Remarks on suggested marketing  
integration\_of\_innovation=Remarks on innovation integration  
financial\_possibilities=Remarks for financial possibilities  
local\_competition\_and\_business\_environment=Remarks on local competition and business environment

## 06. Mentors - Business Plans List

application\_id=Plan ID  
date\_created=Registration Date  
applicant\_fullname=Applicant's Name  
application\_grade=Plan Evaluation  
add\_grade=Add Evaluation  
edit\_grade=Edit Evaluation  
evaluation\_completed=Evaluation completed  
evaluation\_incompleted=Evaluation incompleted  
evaluation\_grade=Evaluation  
view\_application=View Plan  
no\_mentor\_apps\_found=We did not find any business plan assigned to you  
  
evaluation\_saved=Evaluation saved  
evaluation\_not\_saved=Evaluation could not be saved, please try again.

## 07. Mentors - Add Evaluation

application\_not\_found=Application not found please try again  
cancel=Cancel  
all\_mentors\_plans=Back to the business plans list  
  
date\_created=Application Registration Date  
basic\_company\_info=Basic Company Information  
company\_name=Company Name  
company\_email=Company Email  
basic\_contact\_information=Basic Contact Information  
full\_name=Full Name  
email=Email  
phone=Phone  
location=Location  
haskovo=Haskovo  
kardzali=Kardzhali  
thessaloniki=Thessaloniki  
address=Address  
team\_info=Team Members  
team\_info\_title=Each member of the team on a different line  
  
evaluation\_title=Evaluation:  
internal\_analysis=01. Internal Analysis  
1\_1\_title=1.1 Description of the business plan, the products/services it will offer  
1\_2\_title=1.2 Relevance of the business plan to the smart specialization strategy of the Region of operation  
1\_3\_title=1.3 Degree of originality  
1\_4\_title=1.4 Choosing the location of the establishment of the business  
add\_comments\_1=Mentor's comments on: 01. Internal Analysis  
  
external\_analysis=02 - External Analysis

2\_1\_title=2.1 Consumer analysis  
2\_2\_title=2.2 Competition analysis  
2\_3\_title=2.3 Market analysis  
2\_4\_title=2.4 SWOT Analysis  
2\_5\_title=2.5 Position in the Market

add\_comments\_2=Mentor`s comments on: 02. External Analysis

strategy\_selection=03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

3\_1\_title=3.1 Product Strategy  
3\_2\_title=3.2 Marketing plan  
3\_3\_title=3.3 Sales  
3\_4\_title=3.4 Administrative Plan

add\_comments\_3=Mentor`s comments on: 03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

maturity\_and\_sustainability=04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

4\_1\_title=4.1 Time plan of product/service production facility development  
4\_2\_title=4.2 Licensing Requirements  
4\_3\_title=4.3 Sales prospects of the business plan`s products/services

add\_comments\_4=Mentor`s comments on: 04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

financial\_plan=05. Financial Plan

year\_01=Year 1  
year\_02=Year 2  
year\_03=Year 3

5\_1\_title=5.1 Forecasts of revenue-expenses

5\_1\_table\_info\_a=Describe in the table your basic financial needs for the development of your product for the first 3 years.

investment\_plan\_costs=Cost of investment plan

materials\_cost=Cost of raw materials or means of providing services

staff\_wages=Wage of the staff

third\_party\_fees=Third party fees

operating\_expenses=Operating costs

consumables\_costs=Consumables costs

maintenance\_costs=Maintenance costs

promotion\_costs=Promotion Costs

other\_expenses=Other costs [taxes, fees, insurance, etc.]

expenses\_total=Total expenses

5\_1\_table\_info\_b=Describe your main revenue streams for the first three years.

number\_of\_customers=Number of customers wanted

expected\_sales=Expected sales

other\_revenue=Other revenue streams

revenue\_total=Total revenue

5\_2\_title=5.2 Usage results statement

5\_2\_table\_info=Operating Budget Accounts

overall\_turnover=Overall Turnover

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Minus: Cost of goods sold

gross\_operating\_profit=Gross operating profit



minus\_staff\_costs=Minus: Staff costs  
minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Third party fee expenses  
minus\_operating\_expenses=Minus: Operating costs  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Consumables and maintenance  
minus\_promotion\_costs=Minus: Promotion costs  
minus\_other\_expenses=Minus: Other expenses  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Result before interest, depreciation and taxes  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: interest on loans  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Result before depreciation and taxes  
minus\_depreciation=Minus: depreciation  
result\_before\_taxes=Result before taxes  
minus\_incoming\_taxes=Minus: taxes on income  
net\_result\_gains\_or\_losses=Net Result [gains or losses]

5\_3\_title=5.3 Cash flow analysis  
5\_3\_table\_info=Budgeted Cash Flows  
construction\_period=Constuction period  
a\_incomes=A. INCOMES  
cash\_balance=Cash balance  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Results before depreciation and taxes  
minus\_credits\_to\_customers=Minus: credit to customers  
plus\_credits\_from\_suppliers=Plus credit from suppliers  
own\_participation=Own participation  
loans=Loans  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Collection of previous year`s debts  
total\_a=TOTAL A  
b\_outputs=B. OUTPUTS  
investment\_costs=Investement costs  
inventory\_costs=Inventory costs  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Minus stocks of the previous year  
loan\_arrears=Loan arrears  
income\_taxes=Income taxes  
debt\_payments=Previous year`s debt payments  
total\_b=TOTAL B  
cumulative\_cash\_balance=Cumulative cash balance

add\_comments\_5=Mentor`s comments on: 05. Financial Plan

drive\_excel\_link\_title=Hyperlink to Google Sheets  
6\_1\_title=Business Plan Summary

save\_evaluation=Save Evaluation  
one\_evaluation\_clicked=Please select at least one evaluation to proceed to saving it

specialists\_remarks=Specialists Remarks  
business\_concept\_viability=Remarks on business idea viability  
suggested\_marketing=Remarks on suggested marketing  
integration\_of\_innovation=Remarks on innovation integration  
financial\_possibilities=Remarks for financial possibilities

local\_competition\_and\_business\_environment=Remarks on local competition and business environment

return=Return

#### 08. Mentors - Edit Evaluation

application\_not\_found=Application not found please try again

cancel=Cancel

all\_mentors\_plans=Back to the business plans list

date\_created=Application Registration Date

basic\_company\_info=Basic Company Information

company\_name=Company Name

company\_email=Company Email

basic\_contact\_information=Basic Contact Information

full\_name=Full Name

email=Email

phone=Phone

location=Location

haskovo=Haskovo

kardzali=Kardzhali

thessaloniki=Thessaloniki

address=Address

team\_info=Team Members

team\_info\_title=Each member of the team on a different line

evaluation\_title=Evaluation:

internal\_analysis=01. Internal Analysis

1\_1\_title=1.1 Description of the business plan, the products/services it will offer

1\_2\_title=1.2 Relevance of the business plan to the smart specialization strategy of the Region of operation

1\_3\_title=1.3 Degree of originality

1\_4\_title=1.4 Choosing the location of the establishment of the business

add\_comments\_1=Mentor`s comments on: 01. Internal Analysis

external\_analysis=02 - External Analysis

2\_1\_title=2.1 Consumer analysis

2\_2\_title=2.2 Competition analysis

2\_3\_title=2.3 Market analysis

2\_4\_title=2.4 SWOT Analysis

2\_5\_title=2.5 Position in the Market

add\_comments\_2=Mentor`s comments on: 02. External Analysis

strategy\_selection=03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

3\_1\_title=3.1 Product Strategy

3\_2\_title=3.2 Marketing plan

3\_3\_title=3.3 Sales

3\_4\_title=3.4 Administrative Plan

add\_comments\_3=Mentor`s comments on: 03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

maturity\_and\_sustainability=04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

4\_1\_title=4.1 Time plan of product/service production facility development

4\_2\_title=4.2 Licensing Requirements

4\_3\_title=4.3 Sales prospects of the business plan`s products/services

add\_comments\_4=Mentor`s comments on: 04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

financial\_plan=05. Financial Plan

year\_01=Year 1

year\_02=Year 2

year\_03=Year 3

5\_1\_title=5.1 Forecasts of revenue-expenses

5\_1\_table\_info\_a=Describe in the table your basic financial needs for the development of your product for the first 3 years.

investment\_plan\_costs=Cost of investment plan

materials\_cost=Cost of raw materials or means of providing services

staff\_wages=Wage of the staff

third\_party\_fees=Third party fees

operating\_expenses=Operating costs

consumables\_costs=Consumables costs

maintenance\_costs=Maintenance costs

promotion\_costs=Promotion Costs

other\_expenses=Other costs [taxes, fees, insurance, etc.]

expenses\_total=Total expenses

5\_1\_table\_info\_b=Describe your main revenue streams for the first three years.

number\_of\_customers=Number of customers wanted

expected\_sales=Expected sales

other\_revenue=Other revenue streams

revenue\_total=Total revenue

5\_2\_title=5.2 Usage results statement

5\_2\_table\_info=Operating Budget Accounts

overall\_turnover=Overall Turnover

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Minus: Cost of goods sold

gross\_operating\_profit=Gross operating profit

minus\_staff\_costs=Minus: Staff costs

minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Third party fee expenses

minus\_operating\_expenses=Minus: Operating costs

minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Consumables and maintenance

minus\_promotion\_costs=Minus: Promotion costs

minus\_other\_expenses=Minus: Other expenses

result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Result before interest, depreciation and taxes

minus\_interest\_on\_loans=Minus: interest on loans

result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Result before depreciation and taxes

minus\_depreciation=Minus: depreciation

result\_before\_taxes=Result before taxes

minus\_incoming\_taxes=Minus: taxes on income  
net\_result\_gains\_or\_losses=Net Result [gains or losses]

5\_3\_title=5.3 Cash flow analysis  
5\_3\_table\_info=Budgeted Cash Flows  
construction\_period=Constuction period  
a\_incomes=A. INCOMES  
cash\_balance=Cash balance  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Results before depreciation and taxes  
minus\_credits\_to\_customers=Minus: credit to customers  
plus\_credits\_from\_suppliers=Plus credit from suppliers  
own\_participation=Own participation  
loans=Loans  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Collection of previous year`s debts  
total\_a=TOTAL A  
b\_outputs=B. OUTPUTS  
investment\_costs=Investement costs  
inventory\_costs=Inventory costs  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Minus stocks of the previous year  
loan\_arrears=Loan arrears  
income\_taxes=Income taxes  
debt\_payments=Previous year`s debt payments  
total\_b=TOTAL B  
cumulative\_cash\_balance=Cumulative cash balance

add\_comments\_5=Mentor`s comments on: 05. Financial Plan

drive\_excel\_link\_title=Hyperlink to Google Sheets  
6\_1\_title=Business Plan Summary

save\_evaluation=Save Evaluation  
one\_evaluation\_clicked=Please select at least one evaluation to proceed to saving it

specialists\_remarks=Specialists Remarks  
business\_concept\_viability=Remarks on business idea viability  
suggested\_marketing=Remarks on suggested marketing  
integration\_of\_innovation=Remarks on innovation integration  
financial\_possibilities=Remarks for financial possibilities  
local\_competition\_and\_business\_environment=Remarks on local competition and business environment

return=Return

#### 09. Spesialists - All Business Plans List

no\_specialist\_apps\_found=No business plan was found  
application\_id=Plan ID  
date\_created=Registration Date  
applicant\_fullname=Applicant`s Name  
grades=Evaluations

evaluation\_grade=Mentor`s Evaluation  
view\_application\_remarks=View Plan/Remarks  
evaluation\_completed=Evaluation completed  
evaluation\_incomplete=Evaluation has not been completed  
appplication\_grade\_remarks=Plan Evaluation/Remarks  
add\_remarks=Add Remarks  
edit\_remarks=Edit Remarks  
remarks\_saved=Your remarks have been saved  
remarks\_not\_saved=Could not save remarks, please try again  
remarks\_no\_change\_made=No remarks were saved, please try again

#### 10. Specialist - Add Remarks

application\_not\_found=Application not found please try again  
cancel=Cancel  
all\_specialists\_plans=Back to the business plans list  
go\_to\_add\_remarks=Go to add remarks

date\_created=Application Registration Date  
basic\_company\_info=Basic Company Information  
company\_name=Company Name  
company\_email=Company Email  
basic\_contact\_information=Basic Contact Information  
full\_name=Full Name  
email=Email  
phone=Telephone  
location=Location  
select\_location=Select Location  
haskovo=Haskovo  
kardzali=Kardzhali  
thessaloniki=Thessaloniki  
address=Address  
team\_info=Team Members  
team\_info\_title=List of team members

evaluation\_title=Mentor`s Evaluation:  
internal\_analysis=01. Internal Analysis  
1\_1\_title=1.1 Description of the business plan, the products/services it will offer  
1\_2\_title=1.2 Relevance of the business plan to the smart specialization strategy of the Region of operation  
1\_3\_title=1.3 Degree of originality  
1\_4\_title=1.4 Choosing the location of the establishment of the business  
add\_comments\_1=Mentor`s comments on: 01. Internal Analysis

external\_analysis=02 - External Analysis  
2\_1\_title=2.1 Consumer analysis  
2\_2\_title=2.2 Competition analysis  
2\_3\_title=2.3 Market analysis  
2\_4\_title=2.4 SWOT Analysis  
2\_5\_title=2.5 Position in the Market  
add\_comments\_2=Mentor`s comments on: 01. External Analysis

strategy\_selection=03. Strategy Selection, Identification, and Implementation  
3\_1\_title=3.1 Product Strategy  
3\_2\_title=3.2 Marketing plan  
3\_3\_title=3.3 Sales  
3\_4\_title=3.4 Administrative Plan  
add\_comments\_3=Mentor`s comments on: 03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

maturity\_and\_sustainability=04. Maturity and Sustainability of the Business Plan  
4\_1\_title=4.1 Time plan of product/service production facility development  
4\_2\_title=4.2 Licensing Requirements  
4\_3\_title=4.3 Sales prospects of the business plan`s products/services  
add\_comments\_4=Mentor`s comments on: 04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

financial\_plan=05. Financial Plan  
year\_01=Year 1  
year\_02=Year 2  
year\_03=Year 3  
5\_1\_title=5.1 Forecasts of revenue-expenses  
5\_1\_table\_info\_a=Describe in the table your basic financial needs for the development of your product for the first 3 years.  
investment\_plan\_costs=Cost of investment plan  
materials\_cost=Cost of raw materials or means of providing services  
staff\_wages=Wage of the staff  
third\_party\_fees=Third party fees  
operating\_expenses=Operating costs  
consumables\_costs=Consumables costs  
maintenance\_costs=Maintenance costs  
promotion\_costs=Promotion Costs  
other\_expenses=Other costs [taxes, fees, insurance, etc.]  
expenses\_total=Total expenses  
5\_1\_table\_info\_b=Describe your main revenue streams for the first three years.  
number\_of\_customers=Number of customers wanted  
expected\_sales=Expected sales  
other\_revenue=Other revenue streams  
revenue\_total=Total revenue

5\_2\_title=5.2 Usage results statement  
5\_2\_table\_info=Operating Budget Accounts  
overall\_turnover=Overall Turnover  
minus\_cost\_of\_goods\_sold=Minus: Cost of goods sold  
gross\_operating\_profit=Gross operating profit  
minus\_staff\_costs=Minus: Staff costs  
minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Third party fee expenses  
minus\_operating\_expenses=Minus: Operating costs  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Consumables and maintenance  
minus\_promotion\_costs=Minus: Promotion costs  
minus\_other\_expenses=Minus: Other expenses

result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Result before interest, depreciation and taxes

minus\_interest\_on\_loans=Minus: interest on loans

result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Result before depreciation and taxes

minus\_depreciation=Minus: depreciation

result\_before\_taxes=Result before taxes

minus\_incoming\_taxes=Minus: taxes on income

net\_result\_gains\_or\_losses=Net Result [gains or losses]

5\_3\_title=5.3 Cash flow analysis

5\_3\_table\_info=Budgeted Cash Flows

construction\_period=Constuction period

a\_incomes=A. INCOMES

cash\_balance=Cash balance

results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Results before depreciation and taxes

minus\_credits\_to\_customers=Minus: credit to customers

plus\_credits\_from\_suppliers=Plus credit from suppliers

own\_participation=Own participation

loans=Loans

earnings\_of\_previous\_year\_debts=Collection of previous year's debts

total\_a=TOTAL A

b\_outputs=B. OUTPUTS

investment\_costs=Investement costs

inventory\_costs=Inventory costs

minus\_stocks\_of\_previous\_year=Minus stocks of the previous year

loan\_arrears=Loan arrears

income\_taxes=Income taxes

debt\_payments=Previous year's debt payments

total\_b=TOTAL B

cumulative\_cash\_balance=Cumulative cash balance

drive\_excel\_link\_title=Hyperlink to Google Sheets

6\_1\_title=Business Plan Summary

specialists\_remarks=Specialists Remarks

business\_concept\_viability=Remarks on business idea viability

suggested\_marketing=Remarks on suggested marketing

integration\_of\_innovation=Remarks on innovation integration

financial\_possibilities=Remarks for financial possibilities

local\_competition\_and\_business\_environment=Remarks on local competition and business environment

save\_remarks=Save Remarks

mentor\_grade\_info=Mentor's evaluation for this section is:

remarks=Specialists Remarks

no\_specialist\_field=You do not have permissions to edit this section

mentors\_remarks\_1=Mentor's Remarks for 01. Internal Analysis

mentors\_remarks\_2=Mentor's Remarks for 02 - External Analysis

mentors\_remarks\_3=Mentor`s Remarks for 03. Strategy Selection, Identification, and Implementation  
mentors\_remarks\_4=Mentor`s Remarks for 04. Maturity and Sustainability of the Business Plan  
mentors\_remarks\_5=Mentor`s Remarks for 05. Financial Plan

#### 11. Specialists - Edit Remarks

application\_not\_found=Application not found please try again  
cancel=Cancel  
all\_specialists\_plans=Back to the business plans list  
go\_to\_add\_remarks=Go to add remarks

date\_created=Application Registration Date  
basic\_company\_info=Basic Company Information  
company\_name=Company Name  
company\_email=Company Email  
basic\_contact\_information=Basic Contact Information  
full\_name=Full Name  
email=Email  
phone=Telephone  
location=Location  
select\_location=Select Location  
haskovo=Haskovo  
kardzali=Kardzhali  
thessaloniki=Thessaloniki  
address=Address  
team\_info=Team Members  
team\_info\_title=List of team members

evaluation\_title=Mentor`s Evaluation:  
internal\_analysis=01. Internal Analysis  
1\_1\_title=1.1 Description of the business plan, the products/services it will offer  
1\_2\_title=1.2 Relevance of the business plan to the smart specialization strategy of the Region of operation  
1\_3\_title=1.3 Degree of originality  
1\_4\_title=1.4 Choosing the location of the establishment of the business  
add\_comments\_1=Mentor`s comments on: 01. Internal Analysis

external\_analysis=02 - External Analysis  
2\_1\_title=2.1 Consumer analysis  
2\_2\_title=2.2 Competition analysis  
2\_3\_title=2.3 Market analysis  
2\_4\_title=2.4 SWOT Analysis  
2\_5\_title=2.5 Position in the Market  
add\_comments\_2=Mentor`s comments on: 01. External Analysis

strategy\_selection=03. Strategy Selection, Identification, and Implementation  
3\_1\_title=3.1 Product Strategy  
3\_2\_title=3.2 Marketing plan



3\_3\_title=3.3 Sales

3\_4\_title=3.4 Administrative Plan

add\_comments\_3=Mentor`s comments on: 03. Strategy Selection, Identification, and Implementation

maturity\_and\_sustainability=04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

4\_1\_title=4.1 Time plan of product/service production facility development

4\_2\_title=4.2 Licensing Requirements

4\_3\_title=4.3 Sales prospects of the business plan`s products/services

add\_comments\_4=Mentor`s comments on: 04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

financial\_plan=05. Financial Plan

year\_01=Year 1

year\_02=Year 2

year\_03=Year 3

5\_1\_title=5.1 Forecasts of revenue-expenses

5\_1\_table\_info\_a=Describe in the table your basic financial needs for the development of your product for the first 3 years.

investment\_plan\_costs=Cost of investment plan

materials\_cost=Cost of raw materials or means of providing services

staff\_wages=Wage of the staff

third\_party\_fees=Third party fees

operating\_expenses=Operating costs

consumables\_costs=Consumables costs

maintenance\_costs=Maintenance costs

promotion\_costs=Promotion Costs

other\_expenses=Other costs [taxes, fees, insurance, etc.]

expenses\_total=Total expenses

5\_1\_table\_info\_b=Describe your main revenue streams for the first three years.

number\_of\_customers=Number of customers wanted

expected\_sales=Expected sales

other\_revenue=Other revenue streams

revenue\_total=Total revenue

5\_2\_title=5.2 Usage results statement

5\_2\_table\_info=Operating Budget Accounts

overall\_turnover=Overall Turnover

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Minus: Cost of goods sold

gross\_operating\_profit=Gross operating profit

minus\_staff\_costs=Minus: Staff costs

minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Third party fee expenses

minus\_operating\_expenses=Minus: Operating costs

minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Consumables and maintenance

minus\_promotion\_costs=Minus: Promotion costs

minus\_other\_expenses=Minus: Other expenses

result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Result before interest, depreciation and taxes

minus\_interest\_on\_loans=Minus: interest on loans

result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Result before depreciation and taxes

minus\_depreciation=Minus: depreciation  
result\_before\_taxes=Result before taxes  
minus\_incoming\_taxes=Minus: taxes on income  
net\_result\_gains\_or\_losses=Net Result [gains or losses]

5\_3\_title=5.3 Cash flow analysis  
5\_3\_table\_info=Budgeted Cash Flows  
construction\_period=Constuction period  
a\_incomes=A. INCOMES  
cash\_balance=Cash balance  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Results before depreciation and taxes  
minus\_credits\_to\_customers=Minus: credit to customers  
plus\_credits\_from\_suppliers=Plus credit from suppliers  
own\_participation=Own participation  
loans=Loans  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Collection of previous year's debts  
total\_a=TOTAL A  
b\_outputs=B. OUTPUTS  
investment\_costs=Investement costs  
inventory\_costs=Inventory costs  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Minus stocks of the previous year  
loan\_arrears=Loan arrears  
income\_taxes=Income taxes  
debt\_payments=Previous year's debt payments  
total\_b=TOTAL B  
cumulative\_cash\_balance=Cumulative cash balance

drive\_excel\_link\_title=Hyperlink to Google Sheets  
6\_1\_title=Business Plan Summary

specialists\_remarks=Specialists Remarks  
business\_concept\_viability=Remarks on business idea viability  
suggested\_marketing=Remarks on suggested marketing  
integration\_of\_innovation=Remarks on innovation integration  
financial\_possibilities=Remarks for financial possibilities  
local\_competition\_and\_business\_environment=Remarks on local competition and business environment

save\_remarks=Save Remarks  
mentor\_grade\_info=Mentor's evaluation for this section is:  
evaluation\_incompleted=Evaluation uncomplete

remarks=Specialists Remarks  
no\_specialist\_field=You do not have permissions to edit this section  
mentors\_remarks\_1=Mentor's Remarks for 01. Internal Analysis  
mentors\_remarks\_2=Mentor's Remarks for 02 - External Analysis  
mentors\_remarks\_3=Mentor's Remarks for 03. Strategy Selection, Identification, and Implementation  
mentors\_remarks\_4=Mentor's Remarks for 04. Maturity and Sustainability of the Business Plan

mentors\_remarks\_5=Mentor`s Remarks for 05. Financial Plan

And then the material of the platform was translated into Bulgarian language and was send to the technician in order to be included in the platform as follows:

### PAGES TITLES AND MENUS:

#### PAGES

Business Plan BG=Бизнес план  
Please Login First BG=Моля, влезте в системата  
Add Business Plan BG=Добави бизнес план  
My Business Plan BG =Моят бизнес план  
My Business Plans BG=Моите бизнес планове  
View Business Plan BG=Виж бизнес плана  
Edit Business Plan BG=Редактирай бизнес плана  
Mentors – Business Plans List BG=Ментори – Списък с бизнес планове  
Mentors – Add Evaluation BG=Ментори – Добави оценка  
Mentors – Edit Evaluation BG=Ментор – Редактирай оценка  
Specialists – Business Plans List BG =Специалисти – Списък с бизнес планове  
Specialist – Add Remarks BG=Специалист – Добави бележки  
Specialist – Edit Remarks BG=Специалист – Редактирай бележки

#### MENU

Add Business Plan BG=Добави бизнес план  
My Business Plans BG= Моите бизнес планове  
Mentors – Business Plans List BG= Ментори – Списък с бизнес планове  
Specialists – Business Plans List BG= Специалисти – Списък с бизнес планове

First patch of translation – test to make sure coding is separated from the text

field\_mandatory=Това поле е задължително  
required\_fields\_info=Полетата, отбелязани със звездичка трябва да бъдат  
попълнени, за да създаде бизнес плана си.  
basic\_company\_info=Основна фирмена информация  
company\_name=Име на фирмата [ако има]  
company\_email=Имейл на фирмата [ако има]

internal\_analysis=01. Анализ на вътрешната среда  
1\_1\_title=1.1 Описание на бизнес плана и продуктите/услугите, които ще  
предоставяте  
1\_1\_info=<strong> Вид на бизнеса</strong> [производство, търговия, услуги],  
<strong> Юридическа форма</strong> [собственост, лицензиране], <strong>  
Външни ресурси – външни източници</strong> [доставчици, партньори, банки, и  
др.], <strong>Силни страни</strong> на предприятието [умения и опит на екипа],  
конкурентоспособност.<br />Опишете целите <strong> на бизнеса </strong>,  
бизнес философията<strong>, и споменете целевите групи, към които са  
ориентирани вашите продукти/услуги [аналитично описание ще бъде дадено в  
Маркетинговия план], както и сектора на икономическа дейност [аналитично

описание ще бъде дадено в Анализа на пазара]<br />Описание на Продуктите/Услугите с <strong>фокус върху ползите</strong> за потребителите [технически спецификации, дизайн, фотографии и брошури могат да се добавят като приложения].<br />Споменете кратко <strong>какво продавате </strong>, <strong>с какво се отличавате</strong> от останалите продукти и услуги на пазара, <strong>с какво те помагат </strong> на потребителя, какво <strong>се търси най-много</strong>.

1\_2\_title=1.2 Относимост на бизнес плана към интелигентната специализация на региона, в който ще осъществявате дейност

1\_2\_info=Опишете и обосновайте <strong>връзката и значимостта на вашата дейност към тематичните приоритети,</strong> които са заложиени в Стратегията за интелигентна специализация на Вашия район

1\_3\_title=1.3 Степен на новост/оригиналност.

1\_3\_info=Опишете и обосновайте степента на новост/оригиналност на продуктите/услугите, спрямо сходни продукти/услуги на пазара на местно/национално и глобално ниво.

1\_4\_title=1.4 Избор на седалище на бизнеса

1\_4\_info=Изборът на седалище е важен фактор за успеха или провала на даден бизнес. Трябва да си отговорите на въпроси като: какво пространство Ви е необходимо, каква е достъпността до него, има ли подходящ транспорт, каква е инфраструктурата около него, какви са изискванията Ви спрямо сградния фонд и т.н.

## 01. Use – Add Business Plan

cancel=Отмени

basic\_contact\_information=Основна информация за контакт

name=Име

lastname=Фамилия

email=Електронна поща

phone=Телефон

location=Област

select\_location=Изберете област

haskovo=Хасково

kardzali=Кърджали

thessaloniki=Солун

address=Адрес

team\_info=Списък на участниците в екипа

team\_members\_info=Напишете името и фамилията на всеки от Вашия екип на отделен ред

display\_help=Помощ

external\_analysis=02. Анализ на външната среда

2\_1\_title=2.1 Анализ на потребителите

2\_1\_info=Анализ на целевите потребители. Анализът трябва да обхваща крайните

потребители - индивиди [B2C] и техните характеристики [социални, икономически, демографски], както и бизнес-потребителите [B2B], с техните характеристики като икономически сектор, размер и предпочитания към технологии и иновативни продукти и услуги. В заключение трябва да се отбележи дали бизнесът Ви е насочен към масов пазар [масов], малък или специализиран пазар [нишов], част от някакъв друг по-обширен пазар [сегментиран] или с наличие на голямо разнообразие на продукти и услуги [диверсифициран].

2\_2\_title=2.2 Анализ на конкуренцията

2\_2\_info=Идентифициране на съществуващи и потенциални конкуренти. Идентификация на стратегиите на конкурентите, както и анализ на техните силни и слаби страни. Трябва да се идентифицират техните предимства на всички нива или поне спрямо някои основни характеристики [качество, цена, клиентска база, други]. Можете да се сравните с един или двама най-важни конкуренти по няколко ключови фактора [цена, качество, разнообразие, доверие, репутация, локация, вид, методи на продажба, реклама, политика спрямо кредитирането]. На основата на този анализ формулирайте Вашите сравнителни предимства и недостатъци.

2\_3\_title=2.3 Пазарен анализ

2\_3\_info= Пазарният анализ има за цел да идентифицира възможностите и заплахите пред бизнеса. Започвате с проучване, което може да бъде първично или вторично. Обикновено се провеждат вторични изследвания, които се основават на вече публикувана информация в професионални каталози, брошури и листовки, статистически институти; проучвания, направени от браншови и професионални асоциации и камари; публикувани статии в списания, правителствени източници и интернет. Първичните изследвания, които генерират оригинални данни, изискват повече време и разходи. Елементите на изследването трябва да са специфични, а статистическите данни и индекси трябва да бъдат придружени от използваните референтни източници. <br /> Пазарното проучване трябва да включва следните елементи: размер на пазара, канали за дистрибуция, пазарни тенденции [еволюция на продукта, потребителски предпочитания], желан пазарен дял и перспективи за развитие. Освен това, пазарното проучване трябва да идентифицира препятствията, пред които ще се изправи бизнесът, когато навлезе на пазара. Това могат да са високи производствени и маркетингови разходи, изисквания за умения и ноу-хау, специална технология и патенти, транспортни разходи и др.

2\_4\_title=2.4 Анализ на силните и слаби страни, възможности и заплахи (SWOT)

2\_4\_info=Анализът SWOT включва анализ на силните и слаби страни на вътрешната среда [фирмата], както и на възможностите и заплахите на външната среда [промени в технологиите, макроикономиката, законодателството и динамиката в бранша на предприятието].

2\_5\_title=2.5 Позициониране на пазара

2\_5\_info=Предходните анализи – на бизнеса, продукта/услугата, на потребители и конкуренция вече са формирали една обща представа за позиционирането на фирмата на пазара. Тук трябва да се специфицира позиционирането на фирмата на пазара през стойността/ценността на продуктите/услугите за потребителите [напр. ниска цена, нисък разход за дейността или качества като безопасност, ергономичност и т.н.] и проблемите, които решавате или потребностите, които задоволявате. По какво се отличавате от конкурентите си?

strategy\_selection=03. Идентификация, избор и прилагане на стратегия

3\_1\_title=3.1 Продуктова стратегия

3\_1\_info=Представете предложението за стойност на Вашия продукт/стратегия, неговите специални характеристики, по какво се различава и прилича на другите продукти, в какво се състои неговата уникалност? Можете да групирате характеристиките, напр. скъп, но качествен; евтин и лесен за употреба и т.н.

### 3\_2\_title=3.2 Маркетинг план

3\_2\_info=Маркетинговият план определя как ще позиционирате бизнеса си на пазара и до голяма степен предопределя успеха или провала му. Започнете с резюме на бизнес целите, целевата група и мястото, което искате да заемете на пазара. <br />Разгледайте в детайл следните елементи: <br />1. <strong>Потребителско поведение </strong> [къде пазаруват, какви са им навиците, мотивацията, желанията и потребностите, които ги водят до решението за покупка, каква е честота на закупуване и др.]<br />2. <strong>Продукт</strong>, анализиран от гледна точка на жизнения му цикъл и основни характеристики.<br />3. <strong>Цена</strong>, ценова политика и как определяте цената. Често се смята, че за повечето малки бизнеси не е подходящо на използват стратегията на много ниски цени. Ниските маржове на печалба ограничават разполагаемите средства за развитие и за фокусиране на това, което е важно за Вашите клиенти, а те невинаги се интересуват от най-ниските цени. А и големите конкуренти винаги могат да предложат още по-ниски цени от Вас. Често се препоръчва да се конкурирате с качество и обслужване на средни цени. <br />Нещо повече, трябва да съобразите Вашата ценова политика с анализа на конкуренцията: какви са цените на конкурентите, цената определящ фактор ли е при конкуренцията, каква е ценовата еластичност, как цената влияе на потребителите и в края на краищата каква е най-добрата ценова политика във Вашия случай. <br />4. <strong>Разпространение</strong>, канали и бизнес партньорства. Трябва да определите каква ще бъде логистиката – складове, доставка до магазинната мрежа, работа с партньори и да направите анализ на съответните разходи. <br />5. <strong>Реклама, популяризиране</strong>, връзки с обществеността, лични продажби, дигитална реклама. Трябва да се направи анализ на различните рекламни канали, които се предвиждат и да се обосноват. Предвиждате ли други методи за налагане на бранда и продуктите – участие в панаири, каталози, развитие на мрежите от контакти с други предприемачи, неплатени дейности в социалните мрежи? Необходимите данни, свързани с разходите трябва да бъдат добавени в секцията за бюджета на бизнес плана.

### 3\_3\_title=3.3 Продажби

3\_3\_info=В тази секция трябва да направите реалистично предвиждане за продажбите в следващите <strong> 3 години</strong>. Предвиждането трябва да бъде направено въз основа на предишни продажби [ако има такива], на маркетинговите стратегии, описани по-рано и на данни от пазарни изследвания – Ваши или такива, до които имате достъп. Често се правят два сценария: Реалистично-позитивен и най-лошият вариант, който може да се случи.

### 3\_4\_title=3.4 Административно-управленски план

3\_4\_info=Администрирането и управлението на бизнеса е в основата на всеки предприемачески успех. Трябва да имате план за действие, организационна диаграма, която показва взаимоотношенията между различните индивиди и екипи, роли и процеси. Осигуреността с подходящ персонал, какви допълнителни обучения са необходими, системата за възнаграждения и бонуси на базата на представянето и производителността, вкл. евентуална собственост в предприятието на един по-късен етап са важни елементи, които трябва да опишете. Помислете за възможността да се възползвате от услугите на инкубатори, индустриални зони,

подкрепящи услуги на браншови и други организации. [бизнесът е получил одобрение от структури, които предоставят земя, сгради, технологии и консултантска помощ].

maturity\_and\_sustainability=04. Зрялост и устойчивост на бизнес плана

4\_1\_title=4.1 Времеви план за изграждане на физическа инфраструктура за производство на продукта/услугата

4\_1\_info=Опишете как си представяте във времето изпълнението на бизнес плана, вземайки предвид колко задълбочен и обмислен е и колко са сложни отделните дейности. Планът може да бъде във вид на график, но и в по-размити и относителни времеви рамки.

4\_2\_title=4.2 Лицензионни изисквания и разрешителни

4\_2\_info=Опишете всички лицензии и разрешения, които трябва да получите за да започнете реализирането на бизнеса си.

4\_3\_title=4.3 Очаквания за продажби на продуктите/услугите

4\_3\_info=Споменете съществуването на споразумения и писма за намерения на доставчици, потребители, дистрибуторски мрежи, система от представители или други стратегически коалиции. [Споразумение за разбирателство – MoU, Писмо за намерение – Lol].

financial\_plan=05. Финансов план

year\_01=Година 1

year\_02=Година 2

year\_03=Година 3

5\_1\_title=5.1 Прогнози на приходите и разходите [попълвайте стойностите в евро]

5\_1\_info=Обосновете предположенията за прогнозите за<strong>приходите и разходите</strong> [жизнено-способност на бизнеса] в три-годишен времеви период за изпълнение на бизнес плана.

5\_1\_table\_info\_a=Опишете в таблицата основните си финансови потребности за развитието на продукта за първите три години.

investment\_plan\_costs=Разходи за инвестициите

materials\_cost=Разходи за суровите материали и за средствата за предоставяне на услугите

staff\_wages=Заплати и разходи за персонала

third\_party\_fees=Разходи за трети лица

operating\_expenses=Оперативни разходи

consumables\_costs=Разходи за консумативи

maintenance\_costs=Разходи за поддръжка

promotion\_costs=Разходи за реклама

other\_expenses=Други разходи [данъци, такси, застраховка и др.]

expenses\_total=Общо разходи

5\_1\_table\_info\_b=Опишете основните си източници на приходи за първите три години.

number\_of\_customers=Брой клиенти



expected\_sales=Очаквани продажби  
other\_revenue=Приходи от други източници  
revenue\_total=Общи приходи

## 5\_2\_title=5.2 Отчет за печалбата и загубата

5\_2\_info=Представете <strong>ПРИХОДИ</strong>, <strong>РАЗХОДИ</strong>, <strong>ПЕЧАЛБА</strong> and <strong>ЗАГУБА</strong> на базата на оценките и прогнозите.< br /><br />Ако тенденциите в бизнеса се определят от разходите, тогава фокусът трябва да е върху минимизирането на разходите, максимизиране на автоматизацията и значимо изнасяне на дейност.<br /><br />Ако тенденциите в бизнеса се определят от потребителската стойност, тогава фокусът трябва да е върху създаването на стойност и увеличаване на предоставената полезност.<br /><br />Някои от видовете разходи са:<br />Фиксирани разходи [заплати, наеми, консумативи и др.],<br />Променливи разходи [разходи за материали, разход за електричество, вода, материали за поддръжка, транспорт и др.], които зависят от количеството произведени продукти.

## 5\_2\_table\_info=Оперативен бюджет [попълвайте стойностите в Евро]

overall\_turnover=Общ оборот  
minus\_cost\_of\_goods\_sold=Минус: Стойност на продадените продукти  
gross\_operating\_profit=Брутна оперативна печалба  
minus\_staff\_costs=Minus: Разходи за персонал  
minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Разходи за трети лица  
minus\_operating\_expenses=Minus: Оперативни разходи  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Разходи за консумативи и поддръжка  
minus\_promotion\_costs=Minus: Разходи за реклама  
minus\_other\_expenses=Minus: Други разходи  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди лихви, амортизация и данъци  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: Лихви по заеми  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_depreciation=Minus: Амортизация  
result\_before\_taxes=Резултат преди данъци  
minus\_incoming\_taxes=Minus: Данък върху печалбата  
net\_result\_gains\_or\_losses=Нетен резултат [печалба или загуба]

## 5\_3\_title=5.3 Анализ на паричните потоци

5\_3\_info=Анализ на фирмената ликвидност [входящи и изходящи парични потоци] за посрещане на всички задължения и потребности. Отбележете източниците на приходи за бизнеса, какъв е относителният дял на всеки източник спрямо всички приходи, как плащат потребителите (индивидуални продажби или абонамент), има ли очаквани забавяния и т.н. Направете същото и за разходите, които планирате да направите.

## 5\_3\_table\_info=Бюджетиран паричен поток [попълвайте стойностите в Евро]

construction\_period=период  
a\_incomes=A. Входящ паричен поток  
cash\_balance=Паричен баланс  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_credits\_to\_customers=Минус: кредит към потребителите



plus\_credits\_from\_suppliers=Кредит от доставчиците  
own\_participation=Собствено участие  
loans=Заеми  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Събрани вземания от предходната година  
total\_a=Общо А  
b\_outputs=В. Изходящ паричен поток  
investment\_costs=Разходи за инвестиции  
inventory\_costs=Разходи за стокови запаси  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Минус запасите от миналата година  
loan\_arrears=Просрочия по кредити  
income\_taxes=Данък печалба  
debt\_payments=Плащания по заеми от предходни години  
total\_b=Общо В  
cumulative\_cash\_balance=Кумулативен паричен баланс \*  
must\_be\_positive=\*Кумулативния паричен баланс трябва да е положителен. В противен случай трябва да се предприемат коригиращи действия като взимане на заем, повишаване на приходите или намаляване на разходите.

drive\_excel\_link\_title=Линк към Google Sheets  
drive\_excel\_link\_title\_info=Можете да използвате електронната таблица в Гугъл [проверете дали е достъпна], която включва горния финансов анализ, но и калкулирани индикатори като:<br /><strong>Анализ на рентабилността</strong>: Изчисляването на минималния брой продажби, които трябва да бъдат направени [в евро или бройки], за да могат да се покрият всички разходи, свързани с бизнеса.<br /><strong>Вътрешна норма на възвръщаемост [IRR ]</strong>: Това е коефициент, който измерва колко е печеливша дадена инвестицията. Неговият размер се определя така, че нетната настояща стойност на бъдещите парични потоци, дисконтирани с него да е нула.

6\_1\_title=Резюме на бизнес плана  
6\_1\_info=Тази част се попълва най-накрая. Трябва да бъде най-много 1-2 страници. Трябва да резюмирате цялото съдържание на бизнес плана в няколко извода. С няколко думи представяте идеята, описвате продуктите/услугите, потребителите, собствеността, прогноза за бъдещето, целите му и мястото му в съответната индустрия. Описанието трябва да е цялостно, професионално и да излъчва ентузиазъм.

send\_application=Запази и изпрати!  
data\_saved=Кандидатурата Ви беше запазена!  
data\_save\_failed=Информацията не беше запазена. Моля, опитайте пак!

## 02. User – Business Plan completed

application\_not\_found= Кандидатурата не беше намерена. Опитайте пак!  
application\_saved=Вашата кандидатура беше успешно запазена!  
application\_fail\_to\_load=Вашата кандидатура не може да се визуализира!  
edit\_form=Редактирай

all\_my\_plans=Всички планове  
print=Принтирай

date\_created= Дата на регистрация  
basic\_company\_info= Основна фирмена информация  
company\_name=Име на фирмата  
company\_email=Имейл на фирмата  
basic\_contact\_information=Основна информация за контакт  
full\_name=Име и фамилия на кандидата  
email=Електронна поща  
phone=Телефон  
location=Област  
select\_location=Избери област  
haskovo=Хасково  
kardzali=Кърджали  
thessaloniki=Солун  
address=Адрес

team\_info=Списък на участниците в екипа

internal\_analysis=01. Анализ на вътрешната среда  
1\_1\_title=1.1 Описание на бизнес плана и продуктите/услугите, които ще предоставяте  
1\_2\_title=1.2 Относителност на бизнес плана към интелигентната специализация на региона, в който ще осъществявате дейност  
1\_3\_title=1.3 Степен на новост/оригиналност.  
1\_4\_title=1.4 Избор на седалище на бизнеса

external\_analysis=02. Анализ на външната среда  
2\_1\_title=2.1 Анализ на потребителите  
2\_2\_title=2.2 Анализ на конкуренцията  
2\_3\_title=2.3 Пазарен анализ  
2\_4\_title=2.4 Анализ на силните и слаби страни, възможности и заплахи (SWOT)  
2\_5\_title=2.5 Позициониране на пазара

strategy\_selection=03. Идентификация, избор и прилагане на стратегия  
3\_1\_title=3.1 Продуктова стратегия  
3\_2\_title=3.2 Маркетинг план  
3\_3\_title=3.3 Продажби  
3\_4\_title=3.4 Административно-управленски план

maturity\_and\_sustainability=04. Зрялост и устойчивост на бизнес плана  
4\_1\_title=4.1 Времеви план за изграждане на физическа инфраструктура за производство на продукта/услугата  
4\_2\_title=4.2 Лицензионни изисквания и разрешителни  
4\_3\_title=4.3 Очаквания за продажби на продуктите/услугите

financial\_plan=05. Финансов план  
year\_01=Година 1

year\_02=Година 2  
year\_03=Година 3  
5\_1\_title=5.1 Прогнози на приходите и разходите  
5\_1\_table\_info\_a=Опишете в таблицата основните си финансови потребности за развитието на продукта за първите три години.  
investment\_plan\_costs=Разходи за инвестициите  
materials\_cost=Разходи за суровите материали и за средствата за предоставяне на услугите  
staff\_wages=Заплати и разходи за персонала  
  
third\_party\_fees=Разходи за трети лица  
  
operating\_expenses=Оперативни разходи  
  
consumables\_costs=Разходи за консумативи  
  
maintenance\_costs=Разходи за поддръжка  
  
promotion\_costs=Разходи за реклама  
  
other\_expenses=Други разходи [данъци, такси, застраховка и др.]  
expenses\_total=Общо разходи  
5\_1\_table\_info\_b=Опишете основните си източници на приходи за първите три години.  
number\_of\_customers=Брой клиенти  
expected\_sales=Очаквани продажби  
other\_revenue=Приходи от други източници  
revenue\_total=Общи приходи  
  
5\_2\_title=5.2 Отчет за печалбата и загубата  
5\_2\_table\_info=Оперативен бюджет  
overall\_turnover=Общ оборот  
minus\_cost\_of\_goods\_sold=Минус: Стойност на продадените продукти  
gross\_operating\_profit=Брутна оперативна печалба  
minus\_staff\_costs=Minus: Разходи за персонал  
minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Разходи за трети лица  
minus\_operating\_expenses=Minus: Оперативни разходи  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Разходи за консумативи и поддръжка  
minus\_promotion\_costs=Minus: Разходи за реклама  
minus\_other\_expenses=Minus: Други разходи  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди лихви, амортизация и данъци  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: Лихви по заеми  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_depreciation=Minus: Амортизация  
result\_before\_taxes=Резултат преди данъци  
minus\_incoming\_taxes=Minus: Данък върху печалбата  
net\_result\_gains\_or\_losses=Нетен резултат [печалба или загуба]  
  
5\_3\_title=5.3 Анализ на паричните потоци

5\_3\_table\_info=Бюджетиран паричен поток  
construction\_period=период  
a\_incomes=A. Входящ паричен поток  
cash\_balance=Паричен баланс  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_credits\_to\_customers=Минус: кредит към потребителите  
plus\_credits\_from\_suppliers=Кредит от доставчиците  
own\_participation=Собствено участие  
loans=Заеми  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Събрани вземания от предходната година  
total\_a=Общо А  
b\_outputs=B. Изходящ паричен поток  
investment\_costs=Разходи за инвестиции  
inventory\_costs=Разходи за стокови запаси  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Минус запасите от миналата година  
loan\_arrears=Просрочия по кредити  
income\_taxes=Данък печалба  
debt\_payments=Плащания по заеми от предходни години  
total\_b=Общо В  
cumulative\_cash\_balance=Кумулативен паричен баланс  
  
drive\_excel\_link\_title=Линк към Google Sheets  
6\_1\_title=Резюме на бизнес плана

### 03. User – Edit Business Plan

application\_not\_found= Кандидатурата не беше намерена. Опитайте пак!  
field\_mandatory=Това поле е задължително  
required\_fields\_info=Полетата, отбелязани със звездичка трябва да бъдат  
попълнени, за да създаде бизнес плана си.  
basic\_company\_info=Основна фирмена информация  
company\_name=Име на фирмата [ако има]  
company\_email=Имейл на фирмата [ако има]

basic\_contact\_information=Основна информация за контакт  
name=Име  
lastname=Фамилия  
email=Електронна поща  
phone=Телефон  
location=Област  
select\_location=Изберете област  
haskovo=Хасково  
kardzali=Кърджали  
thessaloniki=Солун  
address=Адрес

team\_info=Списък на участниците в екипа  
team\_members\_info=Напишете името и фамилията на всеки от Вашия екип на

отделен ред  
display\_help=Помощ

internal\_analysis=01. Анализ на вътрешната среда

1\_1\_title=1.1 Описание на бизнес плана и продуктите/услугите, които ще предоставяте

1\_1\_info=<strong> Вид на бизнеса</strong> [производство, търговия, услуги], <strong> Юридическа форма</strong> [собственост, лицензиране], <strong> Външни ресурси – външни източници</strong> [доставчици, партньори, банки, и др.], <strong>Силни страни</strong> на предприятието [умения и опит на екипа], конкурентоспособност.<br />Опишете целите <strong> на бизнеса </strong>, бизнес философията</strong>, и споменете целевите групи, към които са ориентирани вашите продукти/услуги [аналитично описание ще бъде дадено в Маркетинговия план], както и сектора на икономическа дейност [аналитично описание ще бъде дадено в Анализа на пазара]<br />Описание на Продуктите/Услугите с <strong>фокус върху ползите</strong> за потребителите [технически спецификации, дизайн, фотографии и брошури могат да се добавят като приложения].<br />Споменете кратко <strong>какво продавате </strong>, <strong>с какво се отличавате</strong> от останалите продукти и услуги на пазара, <strong>с какво те помагат </strong> на потребителя, какво <strong>се търси най-много</strong>.

1\_2\_title=1.2 Относителност на бизнес плана към интелигентната специализация на региона, в който ще осъществявате дейност

1\_2\_info=Опишете и обосновайте <strong>връзката и значимостта на вашата дейност към тематичните приоритети,</strong> които са заложи в Стратегията за интелигентна специализация на Вашия район

1\_3\_title=1.3 Степен на новост/оригиналност.

1\_3\_info=Опишете и обосновайте степента на новост/оригиналност на продуктите/услугите, спрямо сходни продукти/услуги на пазара на местно/национално и глобално ниво.

1\_4\_title=1.4 Избор на седалище на бизнеса

1\_4\_info=Изборът на седалище е важен фактор за успеха или провала на даден бизнес. Трябва да си отговорите на въпроси като: какво пространство Ви е необходимо, каква е достъпността до него, има ли подходящ транспорт, каква е инфраструктурата около него, какви са изискванията Ви спрямо сградния фонд и т.н.

external\_analysis=02. Анализ на външната среда

2\_1\_title=2.1 Анализ на потребителите

2\_1\_info=Анализ на целевите потребители. Анализът трябва да обхваща крайните потребители - индивиди [B2C] и техните характеристики [социални, икономически, демографски], както и бизнес-потребителите [B2B], с техните характеристики като икономически сектор, размер и предпочитания към технологии и иновативни продукти и услуги. В заключение трябва да се отбележи дали бизнесът Ви е насочен към масов пазар [масов], малък или специализиран пазар [нишов], част от някакъв друг по-обширен пазар [сегментиран] или с наличие на голямо разнообразие на продукти и услуги [диверсифициран].

2\_2\_title=2.2 Анализ на конкуренцията

2\_2\_info=Идентифициране на съществуващи и потенциални конкуренти. Идентификация на стратегиите на конкурентите, както и анализ на техните силни и

слаби страни. Трябва да се идентифицират техните предимства на всички нива или поне спрямо някои основни характеристики [качество, цена, клиентска база, други]. Можете да се сравните с един или двама най-важни конкуренти по няколко ключови фактора [цена, качество, разнообразие, доверие, репутация, локация, вид, методи на продажба, реклама, политика спрямо кредитирането]. На основата на този анализ формулирайте Вашите сравнителни предимства и недостатъци.

### 2\_3\_title=2.3 Пазарен анализ

2\_3\_info= Пазарният анализ има за цел да идентифицира възможностите и заплахите пред бизнеса. Започвате с проучване, което може да бъде първично или вторично. Обикновено се провеждат вторични изследвания, които се основават на вече публикувана информация в професионални каталози, брошури и листовки, статистически институти; проучвания, направени от браншови и професионални асоциации и камари; публикувани статии в списания, правителствени източници и интернет. Първичните изследвания, които генерират оригинални данни, изискват повече време и разходи. Елементите на изследването трябва да са специфични, а статистическите данни и индекси трябва да бъдат придружени от използваните референтни източници. <br /> Пазарното проучване трябва да включва следните елементи: размер на пазара, канали за дистрибуция, пазарни тенденции [еволюция на продукта, потребителски предпочитания], желан пазарен дял и перспективи за развитие. Освен това, пазарното проучване трябва да идентифицира препятствията, пред които ще се изправи бизнесът, когато навлезе на пазара. Това могат да са високи производствени и маркетингови разходи, изисквания за умения и ноу-хау, специална технология и патенти, транспортни разходи и др.

### 2\_4\_title=2.4 Анализ на силните и слаби страни, възможности и заплахи (SWOT)

2\_4\_info=Анализът SWOT включва анализ на силните и слаби страни на вътрешната среда [фирмата], както и на възможностите и заплахите на външната среда [промени в технологиите, макроикономиката, законодателството и динамиката в бранша на предприятието].

### 2\_5\_title=2.5 Позициониране на пазара

2\_5\_info=Предходните анализи – на бизнеса, продукта/услугата, на потребители и конкуренция вече са формирали една обща представа за позиционирането на фирмата на пазара. Тук трябва да се специфицира позиционирането на фирмата на пазара през стойността/ценността на продуктите/услугите за потребителите [напр. ниска цена, нисък разход за дейността или качества като безопасност, ергономичност и т.н.] и проблемите, които решавате или потребностите, които задоволявате. По какво се отличавате от конкурентите си?

strategy\_selection=03. Идентификация, избор и прилагане на стратегия

### 3\_1\_title=3.1 Продуктова стратегия

3\_1\_info=Представете предложението за стойност на Вашия продукт/стратегия, неговите специални характеристики, по какво се различава и прилича на другите продукти, в какво се състои неговата уникалност? Можете да групирате характеристиките, напр. скъп, но качествен; евтин и лесен за употреба и т.н.

### 3\_2\_title=3.2 Маркетинг план

3\_2\_info=Маркетинговият план определя как ще позиционирате бизнеса си на пазара и до голяма степен предопределя успеха или провала му. Започнете с резюме на бизнес целите, целевата група и мястото, което искате да заемете на пазара. <br />Разгледайте в детайл следните елементи: <br />1. <strong>Потребителско поведение </strong> [къде пазаруват, какви са им



навиците, мотивацията, желанията и потребностите, които ги водят до решението за покупка, каква е честота на закупуване и др.]<br />2. <strong>Продукт</strong>, анализиран от гледна точка на жизнения му цикъл и основни характеристики.<br />3. <strong>Цена</strong>, ценова политика и как определяте цената. Често се смята, че за повечето малки бизнеси не е подходящо на използват стратегията на много ниски цени. Ниските маржове на печалба ограничават разполагаемите средства за развитие и за фокусиране на това, което е важно за Вашите клиенти, а те невинаги се интересуват от най-ниските цени. А и големите конкуренти винаги могат да предложат още по-ниски цени от Вас. Често се препоръчва да се конкурирате с качество и обслужване на средни цени. <br />Нещо повече, трябва да съобразите Вашата ценова политика с анализа на конкуренцията: какви са цените на конкурентите, цената определящ фактор ли е при конкуренцията, каква е ценовата еластичност, как цената влияе на потребителите и в края на краищата каква е най-добрата ценова политика във Вашия случай. <br />4. <strong>Разпространение</strong>, канали и бизнес партньорства. Трябва да определите каква ще бъде логистиката – складове, доставка до магазинната мрежа, работа с партньори и да направите анализ на съответните разходи. <br />5. <strong>Реклама, популяризиране</strong>, връзки с обществеността, лични продажби, дигитална реклама. Трябва да се направи анализ на различните рекламни канали, които се предвиждат и да се обосноват. Предвиждате ли други методи за налагане на бранда и продуктите – участие в панаири, каталози, развитие на мрежите от контакти с други предприемачи, неплатени дейности в социалните мрежи? Необходимите данни, свързани с разходите трябва да бъдат добавени в секцията за бюджета на бизнес плана.

### 3\_3\_title=3.3 Продажби

3\_3\_info=В тази секция трябва да направите реалистично предвиждане за продажбите в следващите <strong> 3 години</strong>. Предвиждането трябва да бъде направено въз основа на предишни продажби [ако има такива], на маркетинговите стратегии, описани по-рано и на данни от пазарни изследвания – Ваши или такива, до които имате достъп. Често се правят два сценария: Реалистично-позитивен и най-лошият вариант, който може да се случи.

### 3\_4\_title=3.4 Административно-управленски план

3\_4\_info=Администрирането и управлението на бизнеса е в основата на всеки предприемачески успех. Трябва да имате план за действие, организационна диаграма, която показва взаимоотношенията между различните индивиди и екипи, роли и процеси. Осигуреността с подходящ персонал, какви допълнителни обучения са необходими, системата за възнаграждения и бонуси на базата на представянето и производителността, вкл. евентуална собственост в предприятието на един по-късен етап са важни елементи, които трябва да опишете. Помислете за възможността да се възползвате от услугите на инкубатори, индустриални зони, подкрепящи услуги на браншови и други организации. [бизнесът е получил одобрение от структури, които предоставят земя, сгради, технологии и консултантска помощ].

## maturity\_and\_sustainability=04. Зрялост и устойчивост на бизнес плана

### 4\_1\_title=4.1 Времеви план за изграждане на физическа инфраструктура за производство на продукта/услугата

4\_1\_info=Опишете как си представяте във времето изпълнението на бизнес плана, вземайки предвид колко задълбочен и обмислен е и колко са сложни отделните дейности. Планът може да бъде във вид на график, но и в по-размити и относителни

времеви рамки.

4\_2\_title=4.2 Лицензионни изисквания и разрешителни

4\_2\_info=Опишете всички лицензии и разрешения, които трябва да получите за да започнете реализирането на бизнеса си.

4\_3\_title=4.3 Очаквания за продажби на продуктите/услугите

4\_3\_info=Споменете съществуването на споразумения и писма за намерения на доставчици, потребители, дистрибуторски мрежи, система от представители или други стратегически коалиции. [Споразумение за разбирателство – MoU, Писмо за намерение – Lol].

financial\_plan=05. Финансов план

year\_01=Година 1

year\_02=Година 2

year\_03=Година 3

5\_1\_title=5.1 Прогнози на приходите и разходите [попълвайте стойностите в евро]

5\_1\_info=Обосновете предположенията за прогнозите за<strong>приходите и разходите</strong> [жизнено-способност на бизнеса] в три-годишен времеви период за изпълнение на бизнес плана.

5\_1\_table\_info\_a=Опишете в таблицата основните си финансови потребности за развитието на продукта за първите три години.

investment\_plan\_costs=Разходи за инвестициите

materials\_cost=Разходи за суровите материали и за средствата за предоставяне на услугите

staff\_wages=Заплати и разходи за персонала

third\_party\_fees=Разходи за трети лица

operating\_expenses=Оперативни разходи

consumables\_costs=Разходи за консумативи

maintenance\_costs=Разходи за поддръжка

promotion\_costs=Разходи за реклама

other\_expenses=Други разходи [данъци, такси, застраховка и др.]

expenses\_total=Общо разходи

5\_1\_table\_info\_b=Опишете основните си източници на приходи за първите три години.

number\_of\_customers=Брой клиенти

expected\_sales=Очаквани продажби

other\_revenue=Приходи от други източници

revenue\_total=Общи приходи

5\_2\_title=5.2 Отчет за печалбата и загубата

5\_2\_info=Представете <strong>ПРИХОДИ</strong>, <strong>РАЗХОДИ</strong>, <strong>ПЕЧАЛБА</strong> and <strong>ЗАГУБА</strong> на базата на оценките и прогнозите.<br /><br />Ако тенденциите в бизнеса се определят от разходите, тогава фокусът трябва да е върху минимизирането на разходите, максимизиране на автоматизацията и значимо изнасяне на дейност.<br /><br />Ако тенденциите



в бизнеса се определят от потребителската стойност, тогава фокусът трябва да е върху създаването на стойност и увеличаване на предоставената ползност.

Някои от видовете разходи са:

- Фиксирани разходи [заплати, наеми, консумативи и др.],
- Променливи разходи [разходи за материали, разход за електричество, вода, материали за поддръжка, транспорт и др.], които зависят от количеството произведени продукти.

5\_2\_table\_info=Оперативен бюджет [попълвайте стойностите в Евро]  
overall\_turnover=Общ оборот  
minus\_cost\_of\_goods\_sold=Минус: Стойност на продадените продукти  
gross\_operating\_profit=Брутна оперативна печалба  
minus\_staff\_costs=Минус: Разходи за персонал  
minus\_third\_party\_fee\_expenses=Минус: Разходи за трети лица  
minus\_operating\_expenses=Минус: Оперативни разходи  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Минус: Разходи за консумативи и поддръжка  
minus\_promotion\_costs=Минус: Разходи за реклама  
minus\_other\_expenses=Минус: Други разходи  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди лихви, амортизация и данъци  
minus\_interest\_on\_loans=Минус: Лихви по заеми  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_depreciation=Минус: Амортизация  
result\_before\_taxes=Резултат преди данъци  
minus\_incoming\_taxes=Минус: Данък върху печалбата  
net\_result\_gains\_or\_losses=Нетен резултат [печалба или загуба]

### 5\_3\_title=5.3 Анализ на паричните потоци

5\_3\_info=Анализ на фирмената ликвидност [входящи и изходящи парични потоци] за посрещане на всички задължения и потребности. Отбележете източниците на приходи за бизнеса, какъв е относителният дял на всеки източник спрямо всички приходи, как плащат потребителите (индивидуални продажби или абонамент), има ли очаквани забавяния и т.н. Направете същото и за разходите, които планирате да направите.

5\_3\_table\_info=Бюджетиран паричен поток [попълвайте стойностите в Евро]  
construction\_period=период  
a\_incomes=A. Входящ паричен поток  
cash\_balance=Паричен баланс  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_credits\_to\_customers=Минус: кредит към потребителите  
plus\_credits\_from\_suppliers=Кредит от доставчиците  
own\_participation=Собствено участие  
loans=Заеми  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Събрани вземания от предходната година  
total\_a=Общо А  
b\_outputs=B. Изходящ паричен поток  
investment\_costs=Разходи за инвестиции  
inventory\_costs=Разходи за стокови запаси  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Минус запасите от миналата година  
loan\_arrears=Просрочия по кредити

income\_taxes=Данък печалба  
debt\_payments=Плащания по заеми от предходни години  
total\_b=Общо B  
cumulative\_cash\_balance=Кумулативен паричен баланс \*  
must\_be\_positive=\*Кумулативният паричен баланс трябва да е положителен. В противен случай трябва да се предприемат коригиращи действия като взимане на заем, повишаване на приходите или намаляване на разходите.

drive\_excel\_link\_title=Линк към Google Sheets  
drive\_excel\_link\_title\_info=Можете да използвате електронната таблица в Гугъл [проверете дали е достъпна], която включва горния финансов анализ, но и калкулирани индикатори като:<br /><strong>Анализ на рентабилността</strong>: Изчисляването на минималния брой продажби, които трябва да бъдат направени [в евро или бройки], за да могат да се покрият всички разходи, свързани с бизнеса.<br /><strong>Вътрешна норма на възвръщаемост [IRR ]</strong>: Това е коефициент, който измерва колко е печеливша дадена инвестицията. Неговият размер се определя така, че нетната настояща стойност на бъдещите парични потоци, дисконтирани с него да е нула.

6\_1\_title=Резюме на бизнес плана  
6\_1\_info=Тази част се попълва най-накрая. Трябва да бъде най-много 1-2 страници. Трябва да резюмирате цялото съдържание на бизнес плана в няколко извода. С няколко думи представяте идеята, описвате продуктите/услугите, потребителите, собствеността, прогноза за бъдещето, целите му и мястото му в съответната индустрия. Описанието трябва да е цялостно, професионално и да излъчва ентузиазъм.

send\_application=Запази и изпрати!  
data\_saved=Кандидатурата Ви беше запазена!  
data\_save\_failed=Информацията не беше запазена. Моля, опитайте пак!

cancel=Отмени

#### 04. User – My Business Plans

no\_save\_made=Не бяха направени промени по Вашия бизнес план  
application\_not\_found= Кандидатурата не беше намерена. Опитайте пак!  
application\_id=Номер на кандидатурата  
date\_created=Дата на регистрация  
applicant\_fullname=Име на кандидата  
application\_choices=Избрани варианти за плана  
no\_apps\_found=Все още не сте подали бизнес план  
register\_first\_app=Регистрирайте Вашия първи бизнес план  
register\_new\_app=Добавете нов бизнес план!  
view\_form=Виж  
edit\_form=Редактирай

#### 05. User – View Business Plan

application\_not\_found= Кандидатурата не беше намерена. Опитайте пак!  
application\_fail\_to\_load=Вашата кандидатура не може да се визуализира  
edit\_form=Редактирай  
all\_my\_plans=Всички планове  
print=Отпечатай

date\_created= Дата на регистрация  
basic\_company\_info= Основна фирмена информация  
company\_name=Име на фирмата [ако има]  
company\_email=Имейл на фирмата [ако има]  
basic\_contact\_information=Основна информация за контакт  
full\_name=Име и фамилия на кандидата  
email=Електронна поща  
phone=Телефон  
location=Област  
select\_location=Изберете област  
haskovo=Хасково  
kardzali=Кърджали  
thessaloniki=Солун  
address=Адрес

team\_info=Списък на участниците в екипа

team\_info\_title=List of team members

evaluation\_title=Оценка на ментора:  
internal\_analysis=01. Анализ на вътрешната среда  
1\_1\_title=1.1 Описание на бизнес плана и продуктите/услугите, които ще предоставяте  
1\_2\_title=1.2 Относимост на бизнес плана към интелигентната специализация на региона, в който ще осъществявате дейност  
1\_3\_title=1.3 Степен на новост/оригиналност.  
1\_4\_title=1.4 Избор на седалище на бизнеса  
add\_comments\_1=Коментари на ментора по Анализа на вътрешната среда

external\_analysis=02. Анализ на външната среда  
2\_1\_title=2.1 Анализ на потребителите  
2\_2\_title=2.2 Анализ на конкуренцията  
2\_3\_title=2.3 Пазарен анализ  
2\_4\_title=2.4 Анализ на силните и слаби страни, възможности и заплахи (SWOT)  
2\_5\_title=2.5 Позициониране на пазара  
add\_comments\_2= Коментари на ментора по Анализа на външната среда

strategy\_selection=03. Идентификация, избор и прилагане на стратегия  
3\_1\_title=3.1 Продуктова стратегия  
3\_2\_title=3.2 Маркетинг план  
3\_3\_title=3.3 Продажби  
3\_4\_title=3.4 Административно-управленски план  
add\_comments\_3=Коментари на ментора по Идентификация, избор и прилагане на

стратегия

maturity\_and\_sustainability=04. Зрялост и устойчивост на бизнес плана

4\_1\_title=4.1 Времеви план за изграждане на физическа инфраструктура за производство на продукта/услугата

4\_2\_title=4.2 Лицензионни изисквания и разрешителни

4\_3\_title=4.3 Очаквания за продажби на продуктите/услугите

add\_comments\_4=Коментари на ментора по Зрялост и устойчивост на бизнес плана

financial\_plan=05. Финансов план

year\_01=Година 1

year\_02=Година 2

year\_03=Година 3

5\_1\_title=5.1 Прогнози на приходите и разходите [попълвайте стойностите в евро]

5\_1\_table\_info\_a=Опишете в таблицата основните си финансови потребности за развитието на продукта за първите три години.

investment\_plan\_costs=Разходи за инвестициите

materials\_cost=Разходи за суровите материали и за средствата за предоставяне на услугите

staff\_wages=Заплати и разходи за персонала

third\_party\_fees=Разходи за трети лица

operating\_expenses=Оперативни разходи

consumables\_costs=Разходи за консумативи

maintenance\_costs=Разходи за поддръжка

promotion\_costs=Разходи за реклама

other\_expenses=Други разходи [данъци, такси, застраховка и др.]

expenses\_total=Общо разходи

5\_1\_table\_info\_b=Опишете основните си източници на приходи за първите три години.

number\_of\_customers=Брой клиенти

expected\_sales=Очаквани продажби

other\_revenue=Приходи от други източници

revenue\_total=Общи приходи

5\_2\_title=5.2 Отчет за печалбата и загубата

5\_2\_table\_info=Оперативен бюджет [попълвайте стойностите в Евро]

overall\_turnover=Общ оборот

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Минус: Стойност на продадените продукти

gross\_operating\_profit=Брутна оперативна печалба

minus\_staff\_costs=Minus: Разходи за персонал

minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Разходи за трети лица

minus\_operating\_expenses=Minus: Оперативни разходи

minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Разходи за консумативи и поддръжка

minus\_promotion\_costs=Minus: Разходи за реклама

minus\_other\_expenses=Minus: Други разходи  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди лихви, амортизация и данъци  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: Лихви по заеми  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_depreciation=Minus: Амортизация  
result\_before\_taxes=Резултат преди данъци  
minus\_incoming\_taxes=Minus: Данък върху печалбата  
net\_result\_gains\_or\_losses=Нетен резултат [печалба или загуба]

5\_3\_title=5.3 Анализ на паричните потоци

5\_3\_table\_info=Бюджетиран паричен поток [попълвайте стойностите в Евро]

construction\_period=период

a\_incomes=A. Входящ паричен поток

cash\_balance=Паричен баланс

results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци

minus\_credits\_to\_customers=Минус: кредит към потребителите

plus\_credits\_from\_suppliers=Кредит от доставчиците

own\_participation=Собствено участие

loans=Заеми

earnings\_of\_previous\_year\_debts=Събрани вземания от предходната година

total\_a=Общо А

b\_outputs=B. Изходящ паричен поток

investment\_costs=Разходи за инвестиции

inventory\_costs=Разходи за стокови запаси

minus\_stocks\_of\_previous\_year=Минус запасите от миналата година

loan\_arrears=Просрочия по кредити

income\_taxes=Данък печалба

debt\_payments=Плащания по заеми от предходни години

total\_b=Общо В

cumulative\_cash\_balance=Кумулативен паричен баланс

add\_comments\_5=Коментари на ментора по Финансовия план

drive\_excel\_link\_title=Линк към Google Sheets

6\_1\_title=Резюме на бизнес плана

specialists\_remarks=Бележки на специалистите

business\_concept\_viability=Бележки по жизнеспособността на идеята

suggested\_marketing=Бележки по предложени маркетингов план

integration\_of\_innovation=Бележки във връзка с иновациите

financial\_possibilities=Бележки по финансовия план и възможностите за финансиране

local\_competition\_and\_business\_environment=Бележки по конкуренцията и бизнес средата

## 06. Mentors – Business Plans list

application\_id= Номер на кандидатурата  
date\_created= Дата на регистрация  
applicant\_fullname= Име и фамилия на кандидата  
application\_grade=Оценка на плана  
add\_grade=Добави оценка  
edit\_grade=Редактирай оценка  
evaluation\_completed=Оценката е завършена  
evaluation\_incompleted=Оценката е незавършена  
evaluation\_grade=Оценка  
view\_application=Виж плана  
no\_mentor\_apps\_found=Няма бизнес план, който трябва да оценявате  
  
evaluation\_saved=Оценката е запазена  
evaluation\_not\_saved=Оценката не може да бъде запазена, моля опитайте отново!

## 07. Mentors – Add Evaluation

application\_not\_found= Кандидатурата не беше намерена. Опитайте пак!  
cancel=Отмени  
all\_mentors\_plans=Върнете се към списъка с бизнес планове  
  
date\_created= Дата на регистрация  
basic\_company\_info= Основна фирмена информация  
company\_name=Име на фирмата  
company\_email=Имейл на фирмата  
basic\_contact\_information=Основна информация за контакт  
full\_name=Име и фамилия на кандидата  
email=Електронна поща  
phone=Телефон  
location=Област  
select\_location=Изберете област  
haskovo=Хасково  
kardzali=Кърджали  
thessaloniki=Солун  
address=Адрес  
  
team\_info=Списък на участниците в екипа  
  
team\_info\_title=Each member of the team on a different line  
\*In 05 user the same team\_info\_title=List of team members, I guess it should display the content of team\_members\_info from 03 User ? without any additional note than team\_info from above?  
  
evaluation\_title=Оценка на ментора:  
internal\_analysis=01. Анализ на вътрешната среда  
1\_1\_title=1.1 Описание на бизнес плана и продуктите/услугите, които ще предоставяте

1\_2\_title=1.2 Относимост на бизнес плана към интелигентната специализация на региона, в който ще осъществявате дейност

1\_3\_title=1.3 Степен на новост/оригиналност.

1\_4\_title=1.4 Избор на седалище на бизнеса

add\_comments\_1=Коментари на ментора по Анализа на вътрешната среда

external\_analysis=02. Анализ на външната среда

2\_1\_title=2.1 Анализ на потребителите

2\_2\_title=2.2 Анализ на конкуренцията

2\_3\_title=2.3 Пазарен анализ

2\_4\_title=2.4 Анализ на силните и слаби страни, възможности и заплахи (SWOT)

2\_5\_title=2.5 Позициониране на пазара

add\_comments\_2= Коментари на ментора по Анализа на външната среда

strategy\_selection=03. Идентификация, избор и прилагане на стратегия

3\_1\_title=3.1 Продуктова стратегия

3\_2\_title=3.2 Маркетинг план

3\_3\_title=3.3 Продажби

3\_4\_title=3.4 Административно-управленски план

add\_comments\_3=Коментари на ментора по Идентификация, избор и прилагане на стратегия

maturity\_and\_sustainability=04. Зрялост и устойчивост на бизнес плана

4\_1\_title=4.1 Времеви план за изграждане на физическа инфраструктура за производство на продукта/услугата

4\_2\_title=4.2 Лицензионни изисквания и разрешителни

4\_3\_title=4.3 Очаквания за продажби на продуктите/услугите

add\_comments\_4=Коментари на ментора по Зрялост и устойчивост на бизнес плана

financial\_plan=05. Финансов план

year\_01=Година 1

year\_02=Година 2

year\_03=Година 3

5\_1\_title=5.1 Прогнози на приходите и разходите [попълвайте стойностите в евро]

5\_1\_table\_info\_a=Опишете в таблицата основните си финансови потребности за развитието на продукта за първите три години.

investment\_plan\_costs=Разходи за инвестициите

materials\_cost=Разходи за суровите материали и за средствата за предоставяне на услугите

staff\_wages=Заплати и разходи за персонала

third\_party\_fees=Разходи за трети лица

operating\_expenses=Оперативни разходи

consumables\_costs=Разходи за консумативи

maintenance\_costs=Разходи за поддръжка

promotion\_costs=Разходи за реклама



other\_expenses=Други разходи [данъци, такси, застраховка и др.]  
expenses\_total=Общо разходи  
5\_1\_table\_info\_b=Опишете основните си източници на приходи за първите три години.  
number\_of\_customers=Брой клиенти  
expected\_sales=Очаквани продажби  
other\_revenue=Приходи от други източници  
revenue\_total=Общи приходи

5\_2\_title=5.2 Отчет за печалбата и загубата  
5\_2\_table\_info=Оперативен бюджет [попълвайте стойностите в Евро]  
overall\_turnover=Общ оборот  
minus\_cost\_of\_goods\_sold=Минус: Стойност на продадените продукти  
gross\_operating\_profit=Брутна оперативна печалба  
minus\_staff\_costs=Minus: Разходи за персонал  
minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Разходи за трети лица  
minus\_operating\_expenses=Minus: Оперативни разходи  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Разходи за консумативи и поддръжка  
minus\_promotion\_costs=Minus: Разходи за реклама  
minus\_other\_expenses=Minus: Други разходи  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди лихви, амортизация и данъци  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: Лихви по заеми  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_depreciation=Minus: Амортизация  
result\_before\_taxes=Резултат преди данъци  
minus\_incoming\_taxes=Minus: Данък върху печалбата  
net\_result\_gains\_or\_losses=Нетен резултат [печалба или загуба]

5\_3\_title=5.3 Анализ на паричните потоци

5\_3\_table\_info=Бюджетиран паричен поток [попълвайте стойностите в Евро]  
construction\_period=период  
a\_incomes=A. Входящ паричен поток  
cash\_balance=Паричен баланс  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_credits\_to\_customers=Минус: кредит към потребителите  
plus\_credits\_from\_suppliers=Кредит от доставчиците  
own\_participation=Собствено участие  
loans=Заеми  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Събрани вземания от предходната година  
total\_a=Общо А  
b\_outputs=B. Изходящ паричен поток  
investment\_costs=Разходи за инвестиции  
inventory\_costs=Разходи за стокови запаси  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Минус запасите от миналата година  
loan\_arrears=Просрочия по кредити  
income\_taxes=Данък печалба  
debt\_payments=Плащания по заеми от предходни години



total\_b=Общо B

cumulative\_cash\_balance=Кумулативен паричен баланс

add\_comments\_5=Коментари на ментора по Финансовия план

drive\_excel\_link\_title=Линк към Google Sheets

6\_1\_title=Резюме на бизнес плана

save\_evaluation=Запази оценката

one\_evaluation\_clicked=Моля, изберете поне една оценка, за да продължите със запазването

specialists\_remarks=Бележки на специалистите

business\_concept\_viability=Бележки по жизнеспособността на идеята

suggested\_marketing=Бележки по предложения маркетингов план

integration\_of\_innovation=Бележки във връзка с иновациите

financial\_possibilities=Бележки по финансовия план и възможностите за финансиране

local\_competition\_and\_business\_environment=Бележки по конкуренцията и бизнес средата

return=Върни се

## 08. Mentors – Edit Evaluation

application\_not\_found= Кандидатурата не беше намерена. Опитайте пак!

cancel=Отмени

all\_mentors\_plans=Върнете се към списъка с бизнес планове

date\_created= Дата на регистрация

basic\_company\_info= Основна фирмена информация

company\_name=Име на фирмата

company\_email=Имейл на фирмата

basic\_contact\_information=Основна информация за контакт

full\_name=Име и фамилия на кандидата

email=Електронна поща

phone=Телефон

location=Област

haskovo=Хасково

kardzali=Кърджали

thessaloniki=Солун

address=Адрес

team\_info=Списък на участниците в екипа

team\_info\_title=Each member of the team on a different line

\*In 05 user the same team\_info\_title=List of team members, I guess it should display the content of team\_members\_info from 03 User ? without any additional note than team\_info from above?

evaluation\_title=Оценка на ментора:

internal\_analysis=01. Анализ на вътрешната среда

1\_1\_title=1.1 Описание на бизнес плана и продуктите/услугите, които ще предоставяте

1\_2\_title=1.2 Относимост на бизнес плана към интелигентната специализация на региона, в който ще осъществявате дейност

1\_3\_title=1.3 Степен на новост/оригиналност.

1\_4\_title=1.4 Избор на седалище на бизнеса

add\_comments\_1=Коментари на ментора по Анализа на вътрешната среда

external\_analysis=02. Анализ на външната среда

2\_1\_title=2.1 Анализ на потребителите

2\_2\_title=2.2 Анализ на конкуренцията

2\_3\_title=2.3 Пазарен анализ

2\_4\_title=2.4 Анализ на силните и слаби страни, възможности и заплахи (SWOT)

2\_5\_title=2.5 Позициониране на пазара

add\_comments\_2= Коментари на ментора по Анализа на външната среда

strategy\_selection=03. Идентификация, избор и прилагане на стратегия

3\_1\_title=3.1 Продуктова стратегия

3\_2\_title=3.2 Маркетинг план

3\_3\_title=3.3 Продажби

3\_4\_title=3.4 Административно-управленски план

add\_comments\_3=Коментари на ментора по Идентификация, избор и прилагане на стратегия

maturity\_and\_sustainability=04. Зрялост и устойчивост на бизнес плана

4\_1\_title=4.1 Времеви план за изграждане на физическа инфраструктура за производство на продукта/услугата

4\_2\_title=4.2 Лицензионни изисквания и разрешителни

4\_3\_title=4.3 Очаквания за продажби на продуктите/услугите

add\_comments\_4=Коментари на ментора по Зрялост и устойчивост на бизнес плана

financial\_plan=05. Финансов план

year\_01=Година 1

year\_02=Година 2

year\_03=Година 3

5\_1\_title=5.1 Прогнози на приходите и разходите

5\_1\_table\_info\_a=Опишете в таблицата основните си финансови потребности за развитието на продукта за първите три години.

investment\_plan\_costs=Разходи за инвестициите

materials\_cost=Разходи за суровите материали и за средствата за предоставяне на услуги

staff\_wages=Заплати и разходи за персонала

third\_party\_fees=Разходи за трети лица

operating\_expenses=Оперативни разходи

consumables\_costs=Разходи за консумативи

maintenance\_costs=Разходи за поддръжка

promotion\_costs=Разходи за реклама

other\_expenses=Други разходи [данъци, такси, застраховка и др.]

expenses\_total=Общо разходи

5\_1\_table\_info\_b=Опишете основните си източници на приходи за първите три години.

number\_of\_customers=Брой клиенти

expected\_sales=Очаквани продажби

other\_revenue=Приходи от други източници

revenue\_total=Общи приходи

5\_2\_title=5.2 Отчет за печалбата и загубата

5\_2\_table\_info=Оперативен бюджет

overall\_turnover=Общ оборот

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Минус: Стойност на продадените продукти

gross\_operating\_profit=Брутна оперативна печалба

minus\_staff\_costs=Minus: Разходи за персонал

minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Разходи за трети лица

minus\_operating\_expenses=Minus: Оперативни разходи

minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Разходи за консумативи и поддръжка

minus\_promotion\_costs=Minus: Разходи за реклама

minus\_other\_expenses=Minus: Други разходи

result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди лихви, амортизация и данъци

minus\_interest\_on\_loans=Minus: Лихви по заеми

result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци

minus\_depreciation=Minus: Амортизация

result\_before\_taxes=Резултат преди данъци

minus\_incoming\_taxes=Minus: Данък върху печалбата

net\_result\_gains\_or\_losses=Нетен резултат [печалба или загуба]

5\_3\_title=5.3 Анализ на паричните потоци

5\_3\_table\_info=Бюджетиран паричен поток

construction\_period=период

a\_incomes=A. Входящ паричен поток

cash\_balance=Паричен баланс

results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци

minus\_credits\_to\_customers=Минус: кредит към потребителите

plus\_credits\_from\_suppliers=Кредит от доставчиците

own\_participation=Собствено участие

loans=Заеми

earnings\_of\_previous\_year\_debts=Събрани вземания от предходната година

total\_a=Общо А

b\_outputs=B. Изходящ паричен поток

investment\_costs=Разходи за инвестиции

inventory\_costs=Разходи за стокови запаси  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Минус запасите от миналата година  
loan\_arrears=Просрочия по кредити  
income\_taxes=Данък печалба  
debt\_payments=Плащания по заеми от предходни години  
total\_b=Общо B  
cumulative\_cash\_balance=Кумулативен паричен баланс

add\_comments\_5=Коментари на ментора по Финансовия план

drive\_excel\_link\_title=Линк към Google Sheets  
6\_1\_title=Резюме на бизнес плана

save\_evaluation=Запази оценката  
one\_evaluation\_clicked=Моля, изберете поне една оценка, за да продължите със запазването

specialists\_remarks=Бележки на специалистите  
business\_concept\_viability=Бележки по жизнеспособността на идеята  
suggested\_marketing=Бележки по предложения маркетингов план  
integration\_of\_innovation=Бележки във връзка с иновациите  
financial\_possibilities=Бележки по финансовия план и възможностите за финансиране  
local\_competition\_and\_business\_environment=Бележки по конкуренцията и бизнес средата

return=Върни се

## 09. Specialists – All Business Plans List

no\_specialist\_apps\_found=Не бяха намерени планове, които трябва да оценявате  
application\_id= Номер на кандидатурата  
date\_created= Дата на регистрация  
applicant\_fullname= Име и фамилия на кандидата  
grades=Оценки  
evaluation\_grade=Оценка (from 06 – but if it takes and visualises the grade of a mentor and could be different then Оценка на ментора)  
view\_application\_remarks=Вижте плана/бележките  
evaluation\_completed=Оценката е завършена  
evaluation\_incompleted=Оценката е незавършена  
application\_grade\_remarks=Бележки по оценката  
add\_remarks=Добавете бележки  
edit\_remarks=Редактирайте бележките  
remarks\_saved=Вашите бележки бяха запазени  
remarks\_not\_saved=Бележките не можах да се запазят, моля опитайте отново!  
remarks\_no\_change\_made=Бележките не можах да се запазят, моля опитайте отново!

## 10. Specialists – Add remarks

application\_not\_found= Кандидатурата не беше намерена. Опитайте пак!

cancel=Отмени

all\_specialists\_plans= Върнете се към списъка с бизнес планове

go\_to\_add\_remarks=Добавете бележки

date\_created= Дата на регистрация

basic\_company\_info= Основна фирмена информация

company\_name=Име на фирмата

company\_email=Имейл на фирмата

basic\_contact\_information=Основна информация за контакт

full\_name=Име и фамилия на кандидата

email=Електронна поща

phone=Телефон

location=Област

select\_location=Select Location

haskovo=Хасково

kardzali=Кърджали

thessaloniki=Солун

address=Адрес

team\_info=Списък на участниците в екипа

team\_info\_title=Each member of the team on a different line

\*In 05 user the same team\_info\_title=List of team members, I guess it should display the content of team\_members\_info from 03 User ? without any additional note than team\_info from above?

evaluation\_title=Оценка на ментора:

internal\_analysis=01. Анализ на вътрешната среда

1\_1\_title=1.1 Описание на бизнес плана и продуктите/услугите, които ще предоставяте

1\_2\_title=1.2 Относителност на бизнес плана към интелигентната специализация на региона, в който ще осъществявате дейност

1\_3\_title=1.3 Степен на новост/оригиналност.

1\_4\_title=1.4 Избор на седалище на бизнеса

add\_comments\_1=Коментари на ментора по Анализа на вътрешната среда

external\_analysis=02. Анализ на външната среда

2\_1\_title=2.1 Анализ на потребителите

2\_2\_title=2.2 Анализ на конкуренцията

2\_3\_title=2.3 Пазарен анализ

2\_4\_title=2.4 Анализ на силните и слаби страни, възможности и заплахи (SWOT)

2\_5\_title=2.5 Позициониране на пазара

add\_comments\_2= Коментари на ментора по Анализа на външната среда

strategy\_selection=03. Идентификация, избор и прилагане на стратегия

3\_1\_title=3.1 Продуктова стратегия

3\_2\_title=3.2 Маркетинг план

3\_3\_title=3.3 Продажби

3\_4\_title=3.4 Административно-управленски план

add\_comments\_3=Коментари на ментора по Идентификация, избор и прилагане на стратегия

maturity\_and\_sustainability=04. Зрялост и устойчивост на бизнес плана

4\_1\_title=4.1 Времеви план за изграждане на физическа инфраструктура за производство на продукта/услугата

4\_2\_title=4.2 Лицензионни изисквания и разрешителни

4\_3\_title=4.3 Очаквания за продажби на продуктите/услугите

add\_comments\_4=Коментари на ментора по Зрялост и устойчивост на бизнес плана

financial\_plan=05. Финансов план

year\_01=Година 1

year\_02=Година 2

year\_03=Година 3

5\_1\_title=5.1 Прогнози на приходите и разходите

5\_1\_table\_info\_a=Опишете в таблицата основните си финансови потребности за развитието на продукта за първите три години.

investment\_plan\_costs=Разходи за инвестициите

materials\_cost=Разходи за суровите материали и за средствата за предоставяне на услугите

staff\_wages=Заплати и разходи за персонала

third\_party\_fees=Разходи за трети лица

operating\_expenses=Оперативни разходи

consumables\_costs=Разходи за консумативи

maintenance\_costs=Разходи за поддръжка

promotion\_costs=Разходи за реклама

other\_expenses=Други разходи [данъци, такси, застраховка и др.]

expenses\_total=Общо разходи

5\_1\_table\_info\_b=Опишете основните си източници на приходи за първите три години.

number\_of\_customers=Брой клиенти

expected\_sales=Очаквани продажби

other\_revenue=Приходи от други източници

revenue\_total=Общи приходи

5\_2\_title=5.2 Отчет за печалбата и загубата

5\_2\_table\_info=Оперативен бюджет

overall\_turnover=Общ оборот

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Минус: Стойност на продадените продукти

gross\_operating\_profit=Брутна оперативна печалба

minus\_staff\_costs=Minus: Разходи за персонал

minus\_third\_party\_fee\_expenses=Minus: Разходи за трети лица  
minus\_operating\_expenses=Minus: Оперативни разходи  
minus\_consumables\_and\_maintenance=Minus: Разходи за консумативи и поддръжка  
minus\_promotion\_costs=Minus: Разходи за реклама  
minus\_other\_expenses=Minus: Други разходи  
result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди лихви, амортизация и данъци  
minus\_interest\_on\_loans=Minus: Лихви по заеми  
result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_depreciation=Minus: Амортизация  
result\_before\_taxes=Резултат преди данъци  
minus\_incoming\_taxes=Minus: Данък върху печалбата  
net\_result\_gains\_or\_losses=Нетен резултат [печалба или загуба]

### 5\_3\_title=5.3 Анализ на паричните потоци

5\_3\_table\_info=Бюджетиран паричен поток  
construction\_period=период  
a\_incomes=A. Входящ паричен поток  
cash\_balance=Паричен баланс  
results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци  
minus\_credits\_to\_customers=Минус: кредит към потребителите  
plus\_credits\_from\_suppliers=Кредит от доставчиците  
own\_participation=Собствено участие  
loans=Заеми  
earnings\_of\_previous\_year\_debts=Събрани вземания от предходната година  
total\_a=Общо А  
b\_outputs=B. Изходящ паричен поток  
investment\_costs=Разходи за инвестиции  
inventory\_costs=Разходи за стокови запаси  
minus\_stocks\_of\_previous\_year=Минус запасите от миналата година  
loan\_arrears=Просрочия по кредити  
income\_taxes=Данък печалба  
debt\_payments=Плащания по заеми от предходни години  
total\_b=Общо В  
cumulative\_cash\_balance=Кумулативен паричен баланс

add\_comments\_5=Коментари на ментора по Финансовия план

drive\_excel\_link\_title=Линк към Google Sheets

6\_1\_title=Резюме на бизнес плана

save\_evaluation=Запази оценката

one\_evaluation\_clicked=Моля, изберете поне една оценка, за да продължите със запазването

specialists\_remarks=Бележки на специалистите

business\_concept\_viability=Бележки по жизнеспособността на идеята

suggested\_marketing=Бележки по предложения маркетингов план

integration\_of\_innovation=Бележки във връзка с иновациите

financial\_possibilities=Бележки по финансовия план и възможностите за финансиране

local\_competition\_and\_business\_environment=Бележки по конкуренцията и бизнес средата

save\_remarks=Запази бележките

mentor\_grade\_info=Оценката на ментора е:

remarks=Бележки на специалиста

no\_specialist\_field=Нямате права да редактирате тази секция

mentors\_remarks\_1=Бележки на ментора по Анализа на вътрешната среда

mentors\_remarks\_2= Бележки на ментора по Анализа на външната среда

mentors\_remarks\_3=Бележки на ментора по Идентификация, избор и прилагане на стратегия

mentors\_remarks\_4=Бележки на ментора по Зрялост и устойчивост на бизнес плана

mentors\_remarks\_5=Бележки на ментор по Финансовия план

## 11. Specialists – edit remarks

application\_not\_found= Кандидатурата не беше намерена. Опитайте пак!

cancel=Отмени

all\_specialists\_plans= Върнете се към списъка с бизнес планове

go\_to\_add\_remarks=Добавете бележки

date\_created= Дата на регистрация

basic\_company\_info= Основна фирмена информация

company\_name=Име на фирмата

company\_email=Имейл на фирмата

basic\_contact\_information=Основна информация за контакт

full\_name=Име и фамилия на кандидата

email=Електронна поща

phone=Телефон

location=Област

select\_location=Select Location

haskovo=Хасково

kardzali=Кърджали

thessaloniki=Солун

address=Адрес

team\_info=Списък на участниците в екипа

team\_info\_title=Each member of the team on a different line

\*In 05 user the same team\_info\_title=List of team members, I guess it should display the content of team\_members\_info from 03 User ? without any additional note than team\_info from above?

evaluation\_title=Оценка на ментора:

internal\_analysis=01. Анализ на вътрешната среда



1\_1\_title=1.1 Описание на бизнес плана и продуктите/услугите, които ще предоставяте  
1\_2\_title=1.2 Относимост на бизнес плана към интелигентната специализация на региона, в който ще осъществявате дейност  
1\_3\_title=1.3 Степен на новост/оригиналност.  
1\_4\_title=1.4 Избор на седалище на бизнеса  
add\_comments\_1=Коментари на ментора по Анализа на вътрешната среда

external\_analysis=02. Анализ на външната среда  
2\_1\_title=2.1 Анализ на потребителите  
2\_2\_title=2.2 Анализ на конкуренцията  
2\_3\_title=2.3 Пазарен анализ  
2\_4\_title=2.4 Анализ на силните и слаби страни, възможности и заплахи (SWOT)  
2\_5\_title=2.5 Позициониране на пазара  
add\_comments\_2= Коментари на ментора по Анализа на външната среда

strategy\_selection=03. Идентификация, избор и прилагане на стратегия  
3\_1\_title=3.1 Продуктова стратегия  
3\_2\_title=3.2 Маркетинг план  
3\_3\_title=3.3 Продажби  
3\_4\_title=3.4 Административно-управленски план  
add\_comments\_3=Коментари на ментора по Идентификация, избор и прилагане на стратегия

maturity\_and\_sustainability=04. Зрялост и устойчивост на бизнес плана  
4\_1\_title=4.1 Времеви план за изграждане на физическа инфраструктура за производство на продукта/услугата  
4\_2\_title=4.2 Лицензионни изисквания и разрешителни  
4\_3\_title=4.3 Очаквания за продажби на продуктите/услугите  
add\_comments\_4=Коментари на ментора по Зрялост и устойчивост на бизнес плана

financial\_plan=05. Финансов план  
year\_01=Година 1  
year\_02=Година 2  
year\_03=Година 3  
5\_1\_title=5.1 Прогнози на приходите и разходите  
5\_1\_table\_info\_a=Опишете в таблицата основните си финансови потребности за развитието на продукта за първите три години.  
investment\_plan\_costs=Разходи за инвестициите  
materials\_cost=Разходи за суровите материали и за средствата за предоставяне на услугите  
staff\_wages=Заплати и разходи за персонала

third\_party\_fees=Разходи за трети лица

operating\_expenses=Оперативни разходи

consumables\_costs=Разходи за консумативи

maintenance\_costs=Разходи за поддръжка

promotion\_costs=Разходи за реклама

other\_expenses=Други разходи [данъци, такси, застраховка и др.]

expenses\_total=Общо разходи

5\_1\_table\_info\_b=Опишете основните си източници на приходи за първите три години.

number\_of\_customers=Брой клиенти

expected\_sales=Очаквани продажби

other\_revenue=Приходи от други източници

revenue\_total=Общи приходи

5\_2\_title=5.2 Отчет за печалбата и загубата

5\_2\_table\_info=Оперативен бюджет

overall\_turnover=Общ оборот

minus\_cost\_of\_goods\_sold=Минус: Стойност на продадените продукти

gross\_operating\_profit=Брутна оперативна печалба

minus\_staff\_costs=Минус: Разходи за персонал

minus\_third\_party\_fee\_expenses=Минус: Разходи за трети лица

minus\_operating\_expenses=Минус: Оперативни разходи

minus\_consumables\_and\_maintenance=Минус: Разходи за консумативи и поддръжка

minus\_promotion\_costs=Минус: Разходи за реклама

minus\_other\_expenses=Минус: Други разходи

result\_before\_interest\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди лихви, амортизация и данъци

minus\_interest\_on\_loans=Минус: Лихви по заеми

result\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци

minus\_depreciation=Минус: Амортизация

result\_before\_taxes=Резултат преди данъци

minus\_incoming\_taxes=Минус: Данък върху печалбата

net\_result\_gains\_or\_losses=Нетен резултат [печалба или загуба]

5\_3\_title=5.3 Анализ на паричните потоци

5\_3\_table\_info=Бюджетиран паричен поток

construction\_period=период

a\_incomes=A. Входящ паричен поток

cash\_balance=Паричен баланс

results\_before\_depreciation\_and\_taxes=Резултат преди амортизация и данъци

minus\_credits\_to\_customers=Минус: кредит към потребителите

plus\_credits\_from\_suppliers=Кредит от доставчиците

own\_participation=Собствено участие

loans=Заеми

earnings\_of\_previous\_year\_debts=Събрани вземания от предходната година

total\_a=Общо А

b\_outputs=B. Изходящ паричен поток

investment\_costs=Разходи за инвестиции

inventory\_costs=Разходи за стокови запаси

minus\_stocks\_of\_previous\_year=Минус запасите от миналата година

loan\_arrears=Просрочия по кредити

income\_taxes=Данък печалба  
debt\_payments=Плащания по заеми от предходни години  
total\_b=Общо B  
cumulative\_cash\_balance=Кумулативен паричен баланс

add\_comments\_5=Коментари на ментора по Финансовия план

drive\_excel\_link\_title=Линк към Google Sheets  
b\_1\_title=Резюме на бизнес плана

specialists\_remarks=Бележки на специалистите  
business\_concept\_viability=Бележки по жизнеспособността на идеята  
suggested\_marketing=Бележки по предложени маркетингов план  
integration\_of\_innovation=Бележки във връзка с иновациите  
financial\_possibilities=Бележки по финансовия план и възможностите за финансиране  
local\_competition\_and\_business\_environment=Бележки по конкуренцията и бизнес средата

save\_remarks=Запази бележките  
mentor\_grade\_info=Оценката на ментора е:  
evaluation\_incompleted=Оценката е незавършена

remarks=Бележки на специалиста  
no\_specialist\_field=Нямате права да редактирате тази секция  
mentors\_remarks\_1=Бележки на ментора по Анализа на вътрешната среда  
mentors\_remarks\_2= Бележки на ментора по Анализа на външната среда  
mentors\_remarks\_3=Бележки на ментора по Идентификация, избор и прилагане на стратегия  
mentors\_remarks\_4=Бележки на ментора по Зрялост и устойчивост на бизнес плана  
mentors\_remarks\_5=Бележки на ментор по Финансовия план

## 2. Writing comments and observations

The comments and observations were made in two major ways – one, through the comments function in word, while translating. And second – through individual emails to INCONCEPT and during Zoom calls.

In order to increase validity of translations each expert served as a proofreader of the other and when there was uncertainty we did back-translations to English and consulted with the INCONCEPT and IDIMON management.

Functionalities of the system were debated based on the selection process of experts and mentors, possible overlapping of roles, etc.

### 3. Preliminary platform reliability checks and sending comments and suggestions

The two experts were registered at the system and were assigned different roles (mentor and expert), as well as had the opportunity to submit a business plan. So, different translations were visible directly “live”, as often coded translations might miss some details.

One important scenario has been checked – whether the applicants could apply in English, not only in Bulgarian language. That comes from the practical experience of the experts prof. Albena Vutsova and assoc. prof. Todor Yalamov working with entrepreneurs, who had already prepared some of the documents in English, as they are applying in international competitions – in Bulgaria or in Turkey/Greece and the question was cleared.

1. Completing Evaluation Sheets for at least five business ideas that are in a preliminary stage (Those evaluation sheets should be based on business ideas that have arisen during Bootcamp week or ideally during WP4)

This task cannot be done as we have not got business plans in the platform yet, you will do it later. However we tested the functionalities of the system if everything works fine.

2. Translation of the final version of the platform into Bulgarian

The final translation was made live on the web-site. These were the last changes:

all\_my\_plans=Всички мои планове

materials\_cost=Разходи за суровини и за средствата за предоставяне на

5\_3\_table\_info=Бюджет на парични потоци

required\_fields\_info=Полетата, отбелязани със звездичка са задължителни и трябва да бъдат попълнени, за да създаде бизнес плана си.

5\_1\_title=5.1 Прогнозни приходи и разходи [попълвайте стойностите в евро]