

Business Plan



Что же такое бизнес-план?



Зачем он нужен?

Бизнес-план — это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализируют все проблемы, с которыми она может столкнуться, а так же определяет способы решения этих проблем.

Правильно составленный бизнес-план в конечном итоге отвечает на вопрос - стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесёт ли оно прибыль?

Успех в мире бизнеса решающим образом зависит от трех элементов:

1) Понимания состояния дел на данный момент;

2) Ясного представления того уровня, которого Вы собираетесь достичь;

3) Планирование процесса перехода из одного состояния в другое.

Проанализировав и оценив идею, вы тем самым определили свое состояние (сильные и слабые стороны, возможности и опасности) на данный момент. Для этого и необходим бизнес-план.

Зачем нужно планирование?

- Можно спрогнозировать, что будет в будущем.
- Поможет развиваться вашему бизнесу.
- Поможет выбрать определенный путь развития.
- Поможет в управлении денежными потоками.
- Поможет правильно оценить бизнес.
- Поможет удостовериться, что вы делаете все правильно

Бизнес-план — это не формальность для начала бизнеса. Это основной элемент развития успешного бизнеса.

Бизнес-план — это не просто документ. Он дает целостную картину о том, где существует ваш бизнес, это путеводитель бизнеса к успеху, с учетом доступности ресурсов.



Из чего состоит бизнес план?

- Раздел 1: «Информационный».
Содержит краткую вводную информацию о проекте
- Раздел 2: «Оценка рынка». Включает в себя характеристику отрасли, товара и оценки рынка сбыта и конкурентов.
- Раздел 3: «Маркетинговый план».
Информация о ценовой стратегии, рекламной компании, схеме реализации товара и т.д.

Из чего состоит бизнес план?

- Раздел 4: «Производственный план». Содержит информацию о необходимом оборудовании, сырье и ресурсах
- Раздел 5: «Финансовый план». Описание необходимых расходов и планируемых доходов
- Раздел 3: «Оценки рисков». Информация о возможных рисках и путях их преодоления

Раздел 1.

Информационный

- Титульный лист
- Суть проекта
- Возможность реализации проекта в конкретных рыночных условиях
- Кто и как будет осуществлять проект
- Необходимый объём инвестиций и источники финансирования проекта
- Контрольные сроки реализации проекта
- Сведения о фирме

Сведения о фирме

- Образование фирмы
- Имидж фирмы
- Анализ условий деятельности фирмы

Формулирование целей и задач

Этот процесс состоит из 2х этапов. Во-первых, вам необходимо установить, какой именно бизнес вы ведете - задача более трудная чем может показаться на первый взгляд, и затем определить главные, количественно определенные цели на перспективу, отражающие ваши стремления в бизнесе, и определить те, которые из них реально достижимы.

Решив проблему с целями, необходимо определить пути достижения этих целей. Для этого необходимо выработать стратегию и сформулировать оперативные планы.

Раздел 2 «Оценка рынка»

- Характеристика отрасли
- Характеристика товара или услуги
- Оценка рынка сбыта
- Оценка конкурентов