



Учебно-практический курс
по Основам предпринимательской деятельности

«ШАГ ОДИНАДЦАТЫЙ-
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ
(ЧАСТЬ 1)»

Бизнес-план, его назначение и структура



Бизнес-план является основой для ответа на следующие вопросы: целесообразно ли вкладывать деньги в данный проект и принесет ли он доходы, которые окупят все затраты сил и средств.



Пошаговые инструкции по самостоятельной разработке бизнес-плана (часть 1):

1

Зачем вам бизнес-план?

2

Выбор стандарта бизнес-планирования

3

Готовим раздел Описание продукта (услуги, товара, работ)

4

Подготовка раздела исследование и анализ рынка

5

План маркетинга

6

Готовим Производственный план

7

Разрабатываем Организационный план

Пошаговые инструкции по самостоятельной разработке бизнес-плана (часть 2):

8

Разрабатываем Финансовый план

9

Анализируем риски

10

Пишем Резюме бизнес-плана

11

Добавление приложений

12

Оформляем титульный лист



1

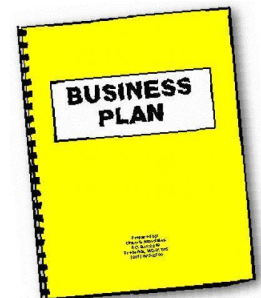
Зачем вам бизнес-план?

Бизнес-план нужен для получения инвестиций

Субсидии из бюджета (инвестор: государство)

Кредит банка (инвестор: коммерческий банк)

Собственный капитал (инвестор: средства ИП)



Рекомендуемая структура бизнес-плана

1. Резюме.
2. Описание услуги (товара, работ).
3. Исследование и анализ рынка.
4. План маркетинга.
5. Производственный план.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.
8. Анализ рисков.
9. Приложение.





3

Готовим раздел Описание продукта (услуги, товара, работ)

3 основных ошибки при описании продукции, рынка, маркетинга которые нельзя писать в бизнес-плане.

1. Слишком обширное описание существующих продуктов и услуг. *Если потенциальный инвестор не «войдет» в тему за первые несколько страниц, следующие пятьдесят уже не помогут.*
2. Фразы типа «отсутствие конкуренции», «продукт (услуга), не имеющий аналогов», «огромный рынок», «простота реализации» *Конкуренция присутствует всегда, как и шансы на существование аналогичных продуктов или услуг. .*
3. Недостаточно точный анализ рынка *Если вы не можете оценить рынок в количественных показателях с точки зрения перспектив, заказчиков, рыночной доли и т. д., значит, вы не до конца разбираетесь в ситуации на этом рынке.*



План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных.

Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию или пользоваться вашими услугами. Вам необходимо продумать ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа.





5

Производственный план

В этом разделе должны быть описаны производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на вашей фирме.

Здесь вы должны рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом.



В данном разделе объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена.

Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта.



Цель раздела – показать основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитывается таблица расходов и доходов.

В разделе указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации.



7

Риски и гарантии

Показываются предпринимательские риски, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

8

Резюме

Резюме – это самостоятельный рекламный документ, так как в нем содержатся основные положения всего бизнес – плана. Это будет единственная часть, которую будут интересовать ваших будущих потенциальных инвесторов. А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть.