



# Основные разделы бизнес-плана

# Содержание

1. Что такое бизнес-план
2. Виды бизнес-планов
3. Резюме
4. Характеристика товаров (услуг)
5. Рынок сбыта товаров (услуг)
6. Конкуренция на рынках сбыта товаров
7. Конкурентоспособность товара (услуги)
8. Факторы конкурентоспособности фирмы
9. План маркетинга
10. План производства
11. Организационный план
12. Финансовый план
13. Риски в деятельности фирмы

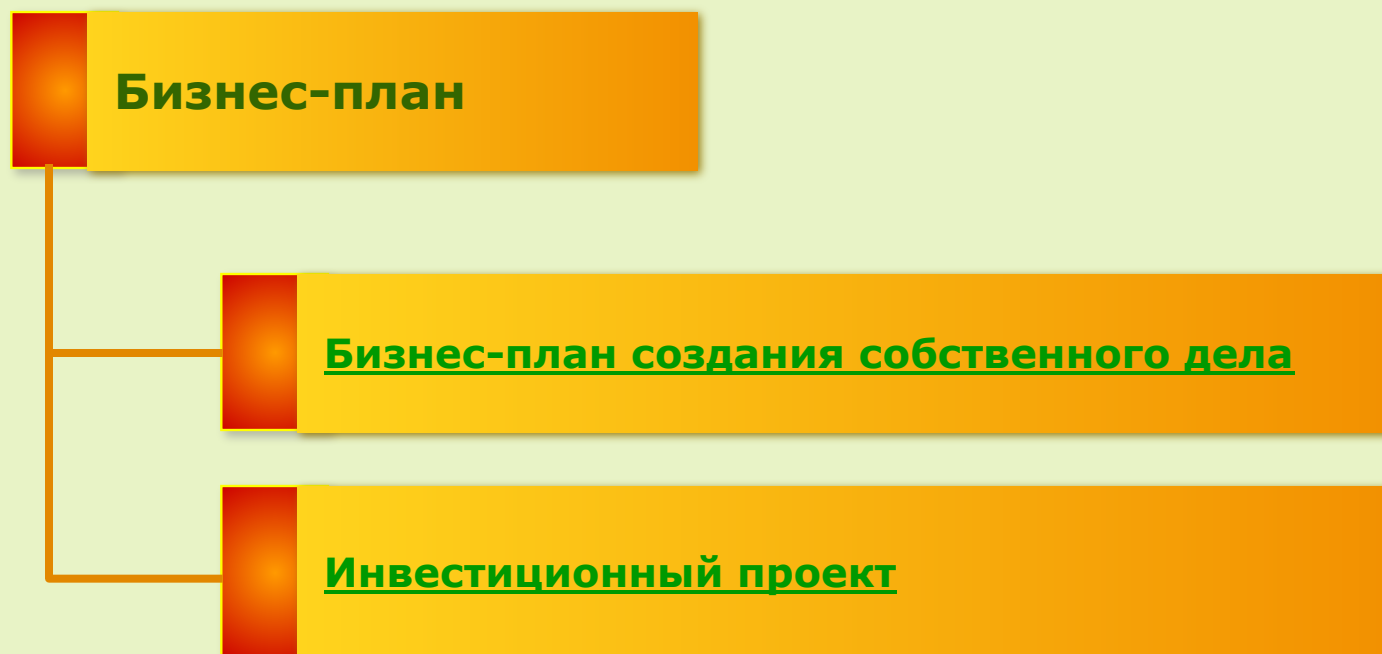


# Что такое "бизнес-план"?

**Бизнес-план** – это документ, в котором дается описание основных разделов развития фирмы (организации) на конкурентном рынке с учетом собственных и заемных финансовых возможностей и предполагаемых рисков, возникающих в процессе реализации предпринимательских проектов.



# Виды бизнес-планов



# Бизнес-план создания собственного дела

- 1 Общая характеристика фирмы
- 2 Характеристика товаров (услуг)
- 3 Рынки товаров (услуг)
- 4 Конкуренция на рынках сбыта товаров
- 5 План маркетинга
- 6 План производства
- 7 Организационный план
- 8 Риски в предпринимательской деятельности
- 9 Финансовый план



# Инвестиционный проект

- 1** Вводная часть
- 2** Анализ отрасли деятельности
- 3** Производственный план
- 4** План маркетинга и сбыта продукции
- 5** Организационный план
- 6** Финансовый план
- 7** Затраты на реализацию продукции



# Резюме

1. Основные цели (объемы продаж, доля фирмы на рынке, ожидаемая чистая прибыль)

5. Данные о создании и регистрации фирмы, контактные телефоны руководителей

2. Основные стратегии и преимущества товара

## Резюме



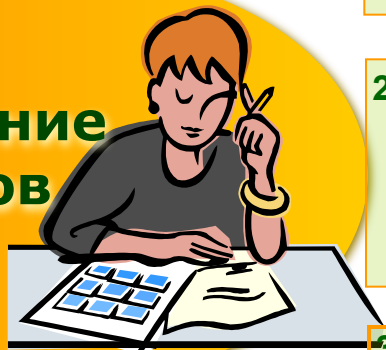
4. Условия работы фирмы

3. Объемы продаж (по годам) и ожидаемая выручка (планируемые затраты, уровень прибыльность инвестиций, прогнозируемая чистая прибыль), срок возврата заемных средств



# Характеристика товаров (услуг)

## Описание товаров



### 1. Товары (услуги):

- название, торговая марка;
- описание (патенты, авторское свидетельства);
- наглядное изображение (фотография, рисунок);
- удовлетворение потребностей потребителя.

### 2. Регулярность продаж товаров (услуг):

- тип продажи;
- способ продажи;
- длительность продаж.

### 3. Стоимость товаров (услуг):

- цена (прибыль от 1 единицы);
- степень разработки;
- особенности технологии и затраты на производство;
- послепродажное обслуживание;
- требования сертификации.





# Рынок сбыта товаров (услуг)

## Рынок сбыта



### 1. Исходная информация:

- уровень производства и реализации товаров (услуг);
- уровень спроса и потенциал конкурентов.

### 2. Источники информации:

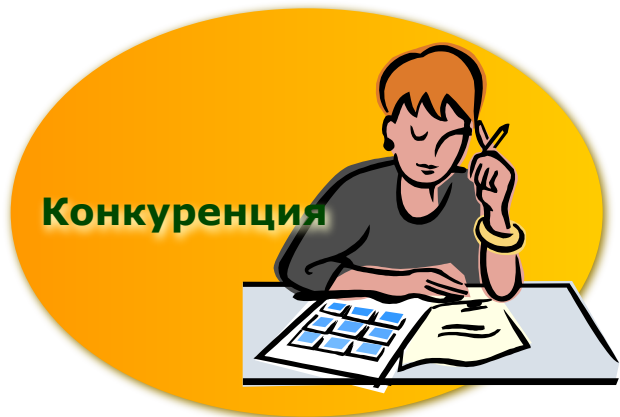
- собственные исследования;
- местные торговые палаты.

### 3. Анализ данных:

- кто купит? почему купит? сколько купит?;
- перспектива (ближайшая и долгосрочная);
- уровень розничной цены;
- мероприятия по удержанию ниши.



# Конкуренция на рынках сбыта



1. Область деятельности фирмы, наличие и число конкурирующих фирм.

2. Особенности товаров фирм-конкурентов:

- качество;
- цена;
- дизайн.

3. Новые модели, послепродажный сервис, реклама, имидж, организационная структура.



# Конкуренция на рынках сбыта

На основе таблицы «Результаты анализа» производится оценка сравнительных преимуществ:

Результаты анализа рынка продаж				
Название конкурирующей фирмы	Место расположения	Доля рынка, которым она владеет, %	Предполагаемый объем продаж	Предполагаемые потери, вызванные деятельностью конкурентов



# Конкурентоспособность товара

## Описание товара



### 1. Характеристика товара:

- качество, надежность;
- упаковка;
- гарантийное обслуживание;
- торговая марка;
- уникальность;
- защищенность патентами.

### 2. Цена:

- скидки;
- условия предоставления кредита.

### 3. Каналы сбыта:

- формы сбыта (прямые доставки, посредники);
- система транспортировки и контроля сбыта товара.

### 4. Продвижение товара:

- реклама;
- индивидуальные продажи.



# Конкурентоспособность фирмы

2. Производство.

3. Организация и управление.

1. Финансы.

Описание  
товара

4. Персонал фирмы.



6. Технологии.

5. Маркетинг.



# План маркетинга

- Цели

- Стратегии

- Ценообразование

- Каналы распространения товара

- Методы стимулирования продаж

- Организация послепродажного обслуживания

- Реклама

- Формирование общественного мнения

# План производства

Производство



Источники сырья.  
Технологические процессы.  
Трудовые ресурсы.  
Поставщики и продавцы.

Разработка продукта

Изготовление

Внешние воздействия



# Организационный план

1

Организационная структура фирмы:

- схема управления;
- состав подразделений;
- функции подразделений;
- координация деятельности подразделений.

2

Подбор и оценка персонала:

- качества управляющего фирмой;
- потребности в сотрудниках;
- принципы отбора и найма сотрудников;
- оплата труда сотрудников;
- продвижение сотрудников по службе;
- функции сотрудников.



# Финансовый план

- Прогноз объемов реализации
- План денежных расходов и поступлений
- План доходов и расходов
- Активы и пассивы предприятия
- График достижения безубыточности

# *Риски в предпринимательстве*

- Предполагаемые риски

- Внешние и внутренние факторы возникновения рисков

- Последствия рисков

- Методы предупреждения и минимизации рисков