

● REC

Зміст та структура бізнес-плану



Бізнес-план

це техніко-економічна програма діяльності підприємства



На зміст і структуру бізнес-плану суттєво впливають розміри бізнесу й обсяги фінансових потреб, специфіка сфери майбутнього бізнесу.

Зміст і структура бізнес-плану залежать і від інших факторів, зокрема:

- конкретних характеристик майбутнього продукту бізнесу та стадії його життєвого циклу;
- ступеня конкуренції в галузі;
- можливостей розширення бізнесу в майбутньому.

Структура бізнес-плану не може бути однаковою в усіх випадках, але процес формування структури бізнес-плану є загальною проблемою, в якій структура будь-якого бізнес-плану повинна бути оптимальною.

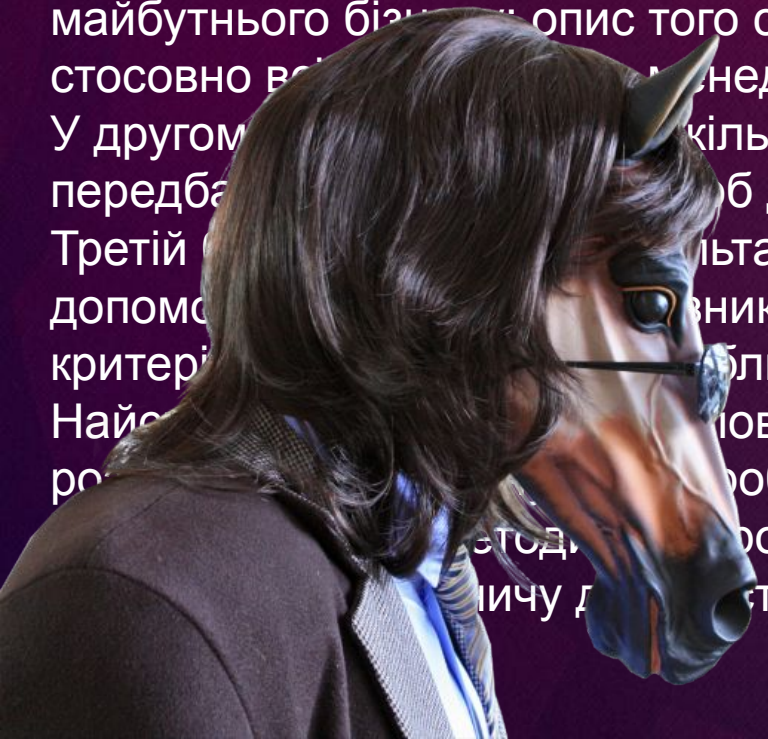
Перший блок — це опис ключових характеристик майбутнього бізнесу. Другий блок — це опис того, що саме ви хочете досягти стосовно вашого бізнесу в найближчому майбутньому.

У другому блоку бізнес-плану зазвичай описують, як саме ви плануєте досягти своїх цілей. У другому блоку бізнес-плану зазвичай описують, як саме ви плануєте досягти своїх цілей. У другому блоку бізнес-плану зазвичай описують, як саме ви плануєте досягти своїх цілей.

Третій блок бізнес-плану зазвичай описує результати, яких ви очікуєте, за допомогою аналізу ринку, аналізу конкурентів, які, зрештою, і стають найважливішими критеріями успішності конкретного підприємницького проекту.

Найважливішою щодо висвітлення питань є процедура розробки бізнес-плану, орієнтованого на залучення грошових коштів. Найважливішою щодо висвітлення питань є процедура розробки бізнес-плану, орієнтованого на залучення грошових коштів.

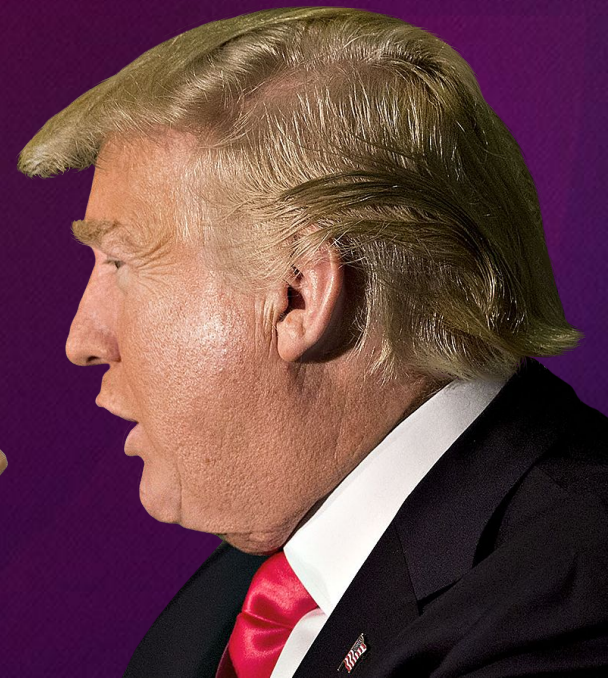
Іго-го 😊



Бізнес-план може мати таку структуру:

1. Титульний аркуш.
2. Зміст бізнес-плану.
3. Резюме.
4. Галузь, фірма та її продукція.
5. Дослідження ринку продукції та послуг.
6. План і стратегія маркетингу.
7. План виробництва.
8. Організаційна структура.
9. Фінансові потреби.
10. Оцінювання ризиків.
11. Додатки.

ПРОПАВ
ГОВОРЯЩІЙ
КОНЬ



Титульний аркуш

назва та адреса підприємства (фірми);

телефон фірми;

прізвища, адреси, телефони власників (засновників) фірми;

суть проекту;

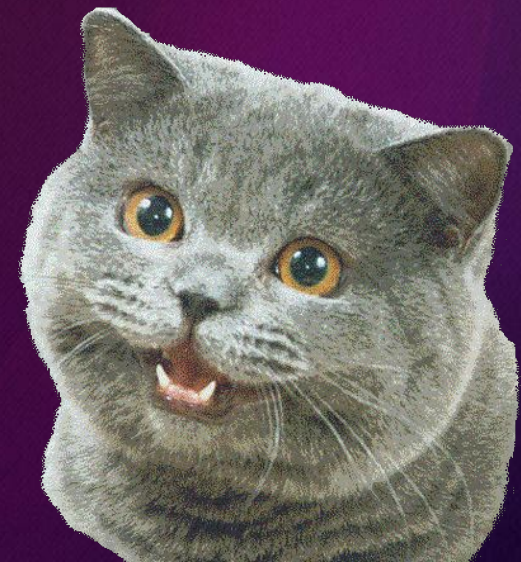
вартість проекту;

посилання на секретність;

лану;

...СИНОК?

чікі-пукі!



Приклад:

БІЗНЕС-ПЛАН

Приватний підприємець:

Остапенко Надія Петрівна

Сфера діяльності:

реалізація продовольчих товарів.

Форма власності:

Приватна.

м. Київ-2004 р.

Зміст бізнес-плану

За титульним аркушем наводиться зміст, який містить перелік розділів, параграфів, таблиць та іншого ілюстрованого матеріалу, додатків.



...Дателщаря есто конь!



Приклад:

ЗМІСТ

1. Резюме.....
2. Характеристика підприємницької діяльності.....
3. Кон'юнктура ринку.....
4. Маркетинг і збут.....
5. Управління і власність.....
6. Планування діяльності.....
7. Фінансове планування.....
8. Оцінка можливих ризиків.....

Стор.

Виконавче резюме та викладення прогресивної виробничо-комерційної ідеї

це добре сконструйована система даних про комерційні перспективи підприємницького проекту, про виробниче, організаційне і фінансове забезпечення програми його реалізації. Це визначений стандарт ділових пропозицій потенційним партнерам та інвесторам

...больний ілі шо?



Приклад:

РЕЗЮМЕ

Бізнес-план розроблено для організації приватного підприємства "Надія".

Фінансування здійснюватиметься за рахунок одноразової виплати допомоги з безробіття та власних залучених коштів.

Основний вид діяльності підприємства - реалізація продуктових товарів з лотка на ринку з метою покращення забезпечення ними жителів мікрорайону м.Києва, а також отримання прибутків від наданих послуг.

Основними споживачами послуг будуть усі категорії відвідувачів ринку.

Діяльність приватного підприємства буде спрямована на задоволення потреб споживачів та забезпеченні їх якісними товарами за доступними цінами.

Очікуваний місячний дохід – 2000 грн., фінансовий результат – 430 грн.

Загальна характеристика фірми

має бути викладена коротка інформація про підприємство, включаючи його назву, юридичний статус і форму власності, дату реєстрації, адресу, короткий аналіз основних показників господарської діяльності

Що вони з
тобой
зробили?
Содоміти!



Приклад:

2.Характеристика підприємницької діяльності.

Мета створення суб'єкта підприємницької діяльності:

покращити забезпечення продовольчими товарами жителів мікрорайону м.Києва, а також отримання прибутків від наданих послуг.

Види діяльності:

Реалізація продовольчих товарів.

У своїй діяльності я маю намір досягти такої мети:

задовільнити потреби мешканців району та інших регіонів високоякісними екологічно чистими продовольчими товарами;
розширювати асортимент товару, вивчати попит населення та споживачів;
через 3 роки викупити орендовану ятку, а також збільшити кількість персоналу;
відкрити свій міні-магазин.

Створення робочих місць:

Планується використання найманої робочої сили у кількості 2-х осіб.

Матеріали та обладнання:

Продукти для продажу планується закупляти у вітчизняних виробників та на гуртівнях м.Києва.

Дослідження ринку продукції та послуг

Складання цього розділу бізнес-плану починається з чіткого визначення об'єкта пропозиції на споживчому ринку.

Разом з тим на цій стадії слід передбачити і слабкі сторони запропонованого продукту та тривалість його життєвого циклу.

Для чіткого визначення "своєї ніші" в процесі бізнес-планування проводиться сегментація ринку

**Бігом додому,
скотиняка!**

**Хазяїн!
Я не торгував!
То все Барсік!
А я просто
рядом стояв!**



Приклад:

3. Кон'юнктура ринку.

У нашому мікрорайоні споживчий ринок заповнюється привізним зарубіжним товаром. На відміну, я маю намір закуповувати товар місцевих та вітчизняних виробників.

За рахунок зниження собівартості перевезень, враховуючи низьку платоспроможність населення, планую зменшити ціну продукції, що призведе до збільшення об'єму продажу.

План і стратегія маркетингу

Основними критеріями оцінювання якості плану маркетингу є:

- чіткість визначення потреб ринку;
- чіткість і переконливість думок з приводу того, як буде здійснюватись продаж;
- повне висвітлення факторів маркетинг-плану, що забезпечує його об'єктивність і довіру рецензента;
- аргументованість розділу як основи стратегії маркетингу;
- зацікавленість і простота викладання розділу.

Мозгів!



Приклад:

4. Маркетинг і збут.

За рахунок підвищення конкурентноспроможності своєї продукції, реклами, урізноманітнення видів послуг - забезпечу якомога більше витіснення зарубіжного привізного товару із споживчого ринку.

Основною перевагою діяльності підприємства буде:

- вибірковий асортимент товару,
- якість продукції та її контролювання,
- ціна,
- підвищений постійний попит на неї,
- різні види додаткових послуг - робота під замовника, попередні замовлення, доставка за адресою та ін. з метою приваблення постійних клієнтів.

На основі аналізу попиту, особливо щодо високоякісних екологічно чистих продуктів вітчизняних виробників, мною зроблено висновок, що перспектива в даній галузі існує.

План виробництва продукції

ця частина бізнес-плану має поінформувати про:

- загальний підхід до виробництва;
- джерела сировини;
- технологічні виробничі процеси;
- вимоги до трудових ресурсів і потребу в них;
- характер співробітництва постачальників і покупців;
- сумарні витрати на виробництво та їх розподіл на постійні та змінні;
- контроль за якістю продукції.



♪Всьо ідьот по
бізнес-плану...♪


бізнес...



Організаційно-юридичний план

Основна мета даного розділу — представити інформацію про забезпеченість випуску продукції і розвитку виробництва. Визначається організаційна структура виробництва та штатний розклад, які повинні сприяти досягненню визначеної мети бізнесу при мінімальних витратах.

Крім того, визначається організаційно-правовий статус підприємства та засоби виробництва.



ми банкроти!
долю на ринку...

Приклад:

5. Управління і власність.

Досвіду роботи у торгівлі не маю, але залучу до цієї роботи висококваліфікованого спеціаліста.

Загальна кількість персоналу – 3 особи.

Форма власності – приватна.

6. Планування діяльності.

Для успішної роботи підприємства необхідно:

1. Орендувати за невисоку орендну плату, а згодом придбати ятку.
2. Залучити до роботи кваліфікованого спеціаліста.
3. Провести рекламну компанію (наприклад, початковий продаж товару зі знижкою цін з метою приваблення постійних клієнтів).
4. Отримати необхідні дозволи та виготовити документи.
5. Отримати необхідні інвестиції (одноразову виплату допомоги на випадок безробіття).
6. Укласти угоди з постачальниками товару.

Фінансовий план

Цей розділ бізнес-плану має узагальнити матеріали попередніх розділів і представити їх у вартісному вираженні. До цього розділу мають бути підготовлені такі документи:

- прогноз обсягу продажу;
- баланс грошових надходжень і витрат;
- зведений баланс активів і пасивів;
- графік досягнення беззбитковості;
- баланс прибутку і його розподіл.

أنا امتص لي مارس الجنس

ЯТЬ



Приклад:

7.Фінансовий план.

Для підтвердження економічної ефективності діяльності підприємства «Надія» подається калькуляція затрат:

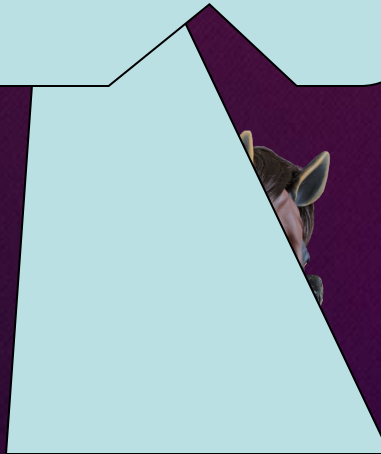
Закупівля товару		1000 грн.
Оплата найманих працівників (2 особи)	180 грн. в місяць	
Оренда ятки	90 грн. в місяць	
Ринковий збір	300 грн. в місяць	
Разом:	1570 грн.	
Очікуваний дохід 2000 грн.		
Затрати		1570 грн.
Фінансовий результат		430 грн.

Оцінювання і страхування ризику

У цьому розділі бізнес-плану необхідно виявити основні типи ризику в діяльності підприємця, передбачити моменти його можливого виникнення та розрахувати пов'язані з цим збитки, розробити заходи щодо його зменшення (мінімізації).



Содоміти!



Приклад:

8. Оцінка можливих ризиків.

Ризиком для підприємства може бути нестабільність валютного курсу та коливання цін.



Дякую за увагу!