

Как написать бизнес план?

При создании собственного дела бизнес-план предприятия должен содержать следующие разделы:

- 1. Общая характеристика организации (резюме).*
- 2. Характеристика продукции (работ, услуг).*
- 3. Рынки сбыта товаров (услуг).*
- 4. Конкуренция на рынках сбыта.*
- 5. План маркетинга.*
- 6. План производства.*
- 7. Организационный план.*
- 8. Оценка риска и страхование.*
- 9. Финансовый план.*
- 10. Приложения.*

Раздел 1. Общая характеристика организации (резюме).

В резюме должны быть кратко описаны:

- цели бизнеса;*
- стратегия реализации цели;*
- рынок сбыта и прогнозы;*
- конкурентные преимущества;*
- прогнозируемые финансовые результаты;*
- компетенция и профессионализм управленческой команды;*
- потребность в инвестициях;*
- возможные риски и их компенсации.*

Раздел 2. Характеристика продукции (работ, услуг).

В разделе необходимо поместить наглядное изображение товара (фотографию или рисунок) и ответить на следующие вопросы:

- 1. Какие товары (услуги) предлагаются фирмой?*
- 2. Название товара.*
- 3. Какие потребности (настоящие и потенциальные) призваны удовлетворять предлагаемые товары (услуги)?*
- 4. Насколько изменчив спрос на данные товары (услуги)?*
- 5. Дорогие ли это товары (услуги)?*
- 6. Насколько данные товары (услуги) соответствуют требованиям законодательства?*
- 7. На каких рынках и каким образом они продаются?*
- 8. Почему потребители отдают предпочтение данным товарам (услугам) фирмы? Что составляет их основное преимущество? В чем их недостатки?*

Раздел 3. Рынки сбыта товаров (услуг).

В разделе необходимо дать ответы на следующие вопросы:

1. На каких рынках действует или будет действовать фирма? Какие типы рынков используются фирмой сейчас?
2. Каковы основные сегменты этих рынков по каждому виду товаров (услуги)?
3. Проранжированы ли рынки (сегменты рынка), на которых действует или будет действовать фирма, по коммерческой эффективности и другим рыночным показателям?
4. От чего зависит спрос на товары (услуги) фирмы в каждом из этих сегментов?
5. Каковы перспективы изменения потребностей покупателей в каждом из сегментов рынков?
6. Как предполагается реагировать на эти изменения?
7. Каким образом происходит изучение потребностей и спроса?
8. Каковы общая емкость и процент импорта каждого национального рынка и используемого сегмента по всем товарам (услугам) фирмы?
9. Каковы прогнозы развития емкости сегментов на каждом из рынков?
10. Как реагирует рынок на новые товары (услуги)?
11. Проводились ли тестирование рынка и пробные продажи?

Раздел 4. Конкуренция на рынках сбыта.

В этом разделе реалистично оцениваются сильные и слабые стороны конкурирующих товаров (услуг) и называются выпускающие их фирмы, определяются источники информации о конкурентоспособности товаров, сравниваются конкурирующие товары (услуги) по базисной цене, характеристикам, обслуживанию, гарантийным обязательствам и другим существенным признакам.

Раздел 5. План маркетинга.

В плане маркетинга раскрываются следующие вопросы:

- стратегия ценообразования. Расчет и обоснование цены, ценовая политика (Price);*
- система реализации (Place, People);*
- продвижение продукции, работ, услуг (Promotion);*
- реклама, затраты на рекламу;*
- стимулирование сбыта;*
- персональные продажи;*
- публик рилейшнз (связи с общественностью);*
- прогноз продаж;*
- сервисное обслуживание.*

Раздел 6. План производства.

Этот раздел разрабатывается только теми предпринимателями, которые заняты производством товаров. В нем следует ответить на ряд вопросов:

- 1. Насколько удачно выбрано месторасположение фирмы, учтены ли близость к рынку, поставщикам, доступность рабочей силы, транспорта?*
- 2. Какие производственные мощности потребуются и как они будут вводиться (по годам)?*
- 3. Какие основные средства потребуются для организации производства?*
- 4. Какова динамика их изменения на перспективу?*
- 5. Какие могут возникнуть затруднения при организации производства?*
- 6. Где, у кого и на каких условиях закупается сырье?*
- 7. Какова схема производственных потоков? Предусмотрена ли охрана окружающей среды?*
- 8. Каковы будут издержки производства? Какова динамика их изменения?*

Раздел 7. Организационный план.

Этот раздел бизнес-плана характеризует уровень управления организацией, квалификацию и опыт работы самого предпринимателя и его команды. Для малого предприятия, например, очень важным элементом успеха является подбор квалифицированного персонала, поэтому желательно отметить сильные и слабые стороны каждого члена команды.

Раздел 8. Оценка риска и страхование.

В этом разделе необходимо изложить вопросы о возникновении предполагаемых рисков, установить внешние и внутренние факторы их возникновения, определить последствия рисков и рассмотреть пути их предупреждения и минимизации. Целесообразно осуществлять самострахование бизнеса путем создания резервных фондов непосредственно в организации, что позволит уменьшить предпринимательский риск.

Раздел 9. Финансовый план.

Основными документами финансового раздела бизнес-плана являются:

1. Прогноз объемов продаж – выручки от реализации продукции (работ, услуг).
2. Бюджет прибылей и убытков.
3. Бюджет движения наличных денежных средств.
4. График достижения безубыточности.