

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.*