



# *СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА*

# Структура бизнес-плана

- Титульный лист бизнес-плана
- Резюме
- Обоснование проекта
- Описание товара или услуги
- Сбыт и маркетинг товара или услуги
- Производственный план
- Организационный план
- Финансовый план
- Направленность и эффективность проекта
- Риски и гарантии

# Титульный лист бизнес-плана.

- Это важный элемент документа, создающий первое визуальное впечатление об организации и вашем предложении. Часто на титульном листе бизнес-плана размещают логотип и эмблему структуры. На титульном листе указывается:
- наименование организации или музыкального коллектива, которые представляют проект;
- определение (название) вашего предложения;
- юридический адрес, фактическое месторасположение организации, а также контактные данные (телефоны руководителей и ответственных лиц);
- полные данные создателей бизнес плана, а также руководителя (учредителя) организации;
- конкретная дата составления бизнес-плана.

# Раздел бизнес-плана, отражающий моменты

## конфиденциальности

В бизнес-плане специальный раздел посвящается конфиденциальности содержащейся в нем информации. Данный раздел создается для предупреждения разглашения коммерческой информации, которая содержится в бизнес-плане. Данный раздел включает в себя указание на то, что информация, содержащаяся в бизнес-плане, не подлежит публичному оглашению и распространению. Как правило, содержится запрет на копирование содержащейся информации, как частями, так и полностью, а также предупреждение о запрете передачи бизнес-плана посторонним людям. В этом же разделе указывается на необходимость возвращения составленного бизнес-плана структуре, которая его инициировала, в случае если проект не получит финансирования от инвестора.

# Резюме.

- Прежде всего, цель резюме состоит привлечь внимание тех, кто должен будет финансировать ваш проект. Четко и ясно необходимо изложить все основные моменты бизнес-плана, так чтобы инвестор оценил степень проработанности проекта и его привлекательность.
- В резюме отражаются следующие моменты:
  - краткое резюме артистов и музыкального направления.
  - обеспечение нового проекта ресурсами;
  - описание того, какими средствами и механизмами будет реализовываться новый бизнес- проект;
  - расчет суммы, которую необходимо привлечь от стороннего инвестора;
  - расчеты, показывающие предполагаемые продажи нового продукта (услуги), а также размер будущей прибыли ;
  - сроки и механизм погашения кредитной задолженности.
- Данная часть должна быть составлена простым и ясным языком, без применения специальной технической терминологии. Рекомендуемый размер резюме одна или две страницы.

# Обоснование проекта.

- Указываются основные сведения о предстоящей работе музыкального проекта:
- название музыкального направления;
- проблемная ситуация, аудитория;
- социальная база проекта (описание социальной активности, связи с партнёрами);
- цели и задачи (анализ ситуации, диагностика проблем – характер, источники; поиск и разработка вариантов разрешения ситуации; выбор наиболее оптимального решения; разработка организационных форм внедрения проекта в социальную практику и условий, обеспечивающих реализацию проекта в материально-техническом, финансовом, правовом отношении);
- содержание программы.

# Описание товара или услуги.

- Здесь даётся общая характеристика музыкального репертуара и ставится ударение на преимуществах данного вида услуг, которые будут заметны потребителям. Если вы располагаете авторскими правами, то необходимо их описать, это станет увесистым плюсом, так как для тех, кто будет изучать Ваш бизнес-план, поймет, что Ваш бизнес - это крепость, которую не смогут повредить конкуренты. А так же описать анализ положения дел на потенциальном рынке сбыта, оценка рынка в ближайшей перспективе, а также тенденций в развитии этого рынка

# *Сбыт и маркетинг товара или услуги.*

- В раздел входят основные параметры маркетингового плана, а именно: ценообразование, схема, которая покажет распространение Вашего товара, описать рекламу, какими методами Вы воспользуетесь, чтобы увеличивать продажи, как будет организован послепродажный сервис, как будет осуществляться работа над имиджем. Описываются возможные рекламные акции, компании, и другие мероприятия по привлечению внимания к новому продукту. Особое внимание уделяется раскрытию соотношения рентабельности новинки с качеством и ценой.



# Производственный план


- В нашем случае – это своего рода технический райдер, то есть описание необходимой для репетиций и проведения концертных мероприятий аппаратуры. Так же необходимо описать систему выпуска студийных демо-записей и выпуска сольного альбома, и каким образом будет производиться контроль производственных процессов. Необходимой так же является информация о поставщиках - их количество, сроки поставок, сколько времени понадобится, чтобы увеличить или наоборот уменьшить выпуск товара (CD).

# Организационный план.


- В данном разделе целесообразно описать
- конкретные способы реализации основных направлений (номеров проекта);
- мероприятия по реализации, сроки;
- научно-методическое обеспечение;
- материально-техническая база;
- кадры;
- законодательные акты, имеющие отношение к началу реализации нового проекта;
- темпы и сроки, в течении которых планируется реализовать проект.

# *Финансовый план.*

- Описание основных пунктов, касающихся финансов предстоящего бизнеса. Это данные, расчеты, нормативы, разнообразные затраты, себестоимость, потребность в финансировании и возможные источники, таблица, содержащая доходы и расходы, поток наличных денег и баланс, который прогнозируется.




# ***Направленность и эффективность проекта.***

- Раздел должен содержать информацию о значимости и направленности бизнеса, должны присутствовать показатели, которые определяют, на сколько эффективен проект, на сколько социально значим.
- 

# *Риски и гарантии.*

- В данном разделе перечисляются, какие гарантии возврата своих средств имеет инвестор (кредитор, партнёр). Данные гарантии могут иметь самый разный характер. Это может быть страхование, залог разнообразных активов, поручительство со стороны третьих лиц и т.п. Кроме того, в данном разделе описываются возможные риски для осуществления данного проекта, а так же обстоятельства, которые называются форс-мажорными.

- 
- Таковы основные разделы стандартного бизнес-плана. Кроме того, в некоторых случаях могут потребоваться дополнительные приложения к составляемому бизнес-плану, например, демо-записи артистов, фото или видео, подтверждающие их деятельность.