

**Краткая инструкция по использованию
онлайн-сервиса для подготовки бизнес-планов**

Business Plan Expert

(Бизнес План Эксперт)

Ключевые достоинства Business Plan Expert

- ✓ Простота и удобство работы
- ✓ Лёгкость и быстрота в освоении сервиса, независимо от степени предварительной финансовой подготовки
- ✓ Оптимальная последовательность шагов
- ✓ Автоматическое построение отчетных форм и расчет показателей, необходимых банку
- ✓ Оценка потребности и проработка схемы финансирования
- ✓ Анализ рисков проекта
- ✓ Автоматическое получение структуры бизнес-плана
- ✓ Возможность экспорта проекта в популярные форматы
- ✓ Сохранение шаблонов, черновиков бизнес-планов для их последующей доработки
- ✓ Доступ к сервису в любое время и везде, где есть интернет!

Оптимальный порядок работы с сервисом

1 шаг. Сбор данных

Подготовьте все необходимые исходные данные вашего проекта

2 шаг. Расчёт

Внесите подготовленные данные, сохраните проект и произведите расчёт

4 шаг. Готовый документ

Сформируйте итоговый бизнес-план, выгрузите или передайте банку, инвестору

3 шаг. Анализ бизнес-плана

Проанализируйте риски и варианты проекта, внесите необходимые доработки

Панель управления

Мои проекты

1

Магазин по продаже чая

Приветствуем Вас, уважаемый пользователь!

Вы находитесь на главной странице российского онлайн-сервиса **Business Plan Expert** (Бизнес План Эксперт). Это сервис компании Expert Systems, предназначенный для легкой подготовки бизнес-планов. Мы благодарим Вас за использование нашего сервиса и надеемся, что он поможет Вам осуществить Ваши бизнес-задачи. Перед началом работы мы рекомендуем Вам ознакомиться с возможностями сервиса с помощью демонстрационного проекта. Нажатие на кнопку со знаком вопроса открывает контекстную справку по каждому полю. В разделе "[Справка](#)" Вы найдете более полную информацию по использованию Business Plan Expert.

Что Вы хотите делать дальше?

- ▶ [Создать новый проект](#)
- ▶ [Перейти в Личный кабинет](#)
- ▶ [Открыть раздел Справка](#)
- ▶ [Написать письмо в службу технической поддержки](#)
- ▶ [Просмотреть пользовательское соглашение](#)
- ▶ [Посетить сайт компании Expert Systems](#)
- ▶ [Выйти / Войти под другим именем](#)

Это – главное окно Business Plan Expert.

Здесь находится краткая информация о сервисе и полезные ссылки, вверху – кнопки меню – необходимые для создания и дальнейшей работы с проектом. Вы можете вернуться на эту страницу в любой момент – закладка «Домик» видна на всех этапах работы. Не забывайте регулярно сохранять ваш проект и связывайтесь с нами при возникновении вопросов!

Панель управления

Магазин по продаже чая

Мои проекты

1

Магазин по продаже чая

- Общие сведения
- Продукты и услуги
- Издержки
- Приобретение активов
- Инфляция
- Налого
- Собственные средства
- Финансирование
- Расчётная часть
- Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая

Шаг 1. Общие сведения

Название проекта:	Магазин по продаже чая
Характеристика проекта:	Создания магазина по продаже элитных сортов чая и кофе
Дата начала проекта:	01.09.2011
Дата начала продаж / предоставления услуг:	01.11.2011
Длительность проекта (в месяцах):	48
Местоположение реализации проекта:	город М
Год:	2011

Создать новый проект просто!

Вы планируете открыть новое направление бизнеса? Создайте новый проект или используйте готовый шаблон, после чего пройдите по 10 шагам подготовки проекта. Вы можете вносить данные в любой удобной последовательности и на любом шаге. Если вы не очень знакомы с бизнес-планированием, задаваемая сервисом последовательность действий существенно упростит вашу работу.

Магазин по продаже чая

Магазин по продаже чая

Шаг 3. Общие издержки

[Добавить](#)

- Аренда площадей**

Название помещения:	Аренда площадей
Общая стоимость аренды помещения (в месяц, в рублях):	26667
Средняя стоимость квадратного метра (в год, в рублях):	40000
Арендуемая площадь (в квадратных метрах):	8
Допустимая отсрочка оплаты аренды (в днях):	0
- Директор**
- Продавец**
- Оформление магазина**
- Паушальный взнос**
- Реклама**
- Ремонт помещения**

Название платежа:	Ремонт помещения
Величина издержки (в месяц, в рублях):	По схеме
Допустимая отсрочка оплаты (в днях):	0
- Роялти**

« Предыдущий шаг | 30% | Следующий шаг »

Лёгкая навигация – это удобно!

Перемещайтесь по шагам с помощью кнопок «Предыдущий шаг» и «Следующий шаг», расположенных в нижней части экрана. Между кнопками расположен индикатор прогресса вашего бизнес-плана.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



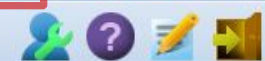
Магазин по продаже чая

Шаг 1. Общие сведения

Название проекта:	<input type="text" value="Магазин по продаже чая"/>	
Характеристика проекта:	<input type="text" value="Создания магазина по продаже элитных сортов чая и кофе"/>	
Дата начала проекта:	<input type="text" value="01.09.2011"/>	
Дата начала продаж / предоставления услуг:	<input type="text" value="01.11.2011"/>	
Длительность проекта (в месяцах):	<input type="text" value="48"/>	
Местоположение реализации проекта:	<input type="text" value="город М"/>	
Год:	<input type="text" value="2011"/>	

Вы не запутаетесь!

Сервисом удобно пользоваться даже с помощью мобильных устройств. Над рабочей областью расположены две панели инструментов – основная и вспомогательная. Рядом с каждым полем ввода исходных данных и просмотра результатов расчета расположена кнопка с подсказкой.



Панель управления

Мои проекты 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13

14 15 16 17

Магазин по продаже чая

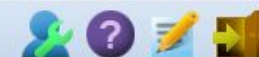
- Магазин по продаже чая

Шаг 1. Общие сведения

Название проекта:	Магазин по продаже чая	
Характеристика проекта:	Создания магазина по продаже элитных сортов чая и кофе	
Дата начала проекта:	01.09.2011	
Дата начала продаж / предоставления услуг:	01.11.2011	
Длительность проекта (в месяцах):	48	
Местоположение реализации проекта:	город М	
Год:	2011	

Назначение кнопок меню

1.Новый проект. 2.Проект по шаблону. 3.Клонирование проекта (создать копию). 4.Сохранение проекта. 5.Удаление проекта. 6.Баланс. 7.Отчет «Кэш-фло». 8.Прибыли-убытки. 9.Финансовые показатели. 10. Анализ безубыточности. 11.Анализ чувствительности – оценка рисков. 12.Сравнение проектов. 13.Расчёт проекта. 14.Личный кабинет. 15.Справка. 16.Связь со службой поддержки сервиса. 17.Выход / Вход под другим именем. Вверху справа – переключение английская (\$) / русская (руб.) версии.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налого
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



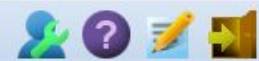
Магазин по продаже чая

Шаг 1. Общие сведения

Название проекта:	Магазин по продаже чая	?
Характеристика проекта:	Создания магазина по продаже элитных сортов чая и кофе	?
Дата начала проекта:	01.09.2011	?
Дата начала продаж / предоставления услуг:	01.11.2011	?
Длительность проекта (в месяцах):	48	?
Местоположение реализации проекта:	город М	?
Год:	2011	?

Бизнес-план – это числа, текст и даты!

Основная область программы содержит заполняемые поля, данные которых и являются основным наполнением вашего бизнес-плана. Поля могут быть текстовыми, числовыми и календарными. По названию поля и с помощью подсказок вы легко разберётесь, какие данные требуется внести.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налог
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 1. Общие сведения

Название проекта:	<input type="text" value="Магазин по продаже чая"/>
Характеристика проекта:	<input type="text" value="Создания магазина по продаже элитных сортов чая и кофе"/>
Дата начала проекта:	<input type="text" value="01.09.2011"/>
Дата начала продаж / предоставления услуг:	<input type="text" value="01.11.2011"/>
Длительность проекта (в месяцах):	<input type="text"/>
Местоположение реализации проекта:	<input type="text"/>
Год:	<input type="text"/>

Календарь: Ноябрь 2011

в	п	в	с	ч	п	с
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

Сегодня

1 шаг. Общие сведения о проекте.

Приведите название вашего проекта, кратко опишите его, задайте даты запуска проекта и начала продаж, укажите длительность проекта и другие данные. Вся эта информация будет отражена на обложке вашего бизнес-плана.



Панель управления

Магазин по продаже чая

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план



Магазин по продаже чая

Шаг 2. Продукты и услуги

Средний чек на сопутствующие товары

Название товара для продажи:

Цена продажи товара (для Ваших клиентов, в рублях):

Предполагаемый объем продаж в месяц (единиц):

Отсрочка оплаты этого товара (для Ваших клиентов, в днях):

Закупочная цена этого товара (для Вас, в рублях):

Отсрочка оплаты этого товара (для Вас, в днях):

Страховой запас (в днях):

Поставщик:

Средний чек на чай и кофе

+ Добавить

- Перепродажа
- Производство
- Услуги

Средн

По схеме

По схеме

0

60

5

10

Чайная симфония

2 шаг. Продукты, которые вы будете продавать и услуги, которые вы собираетесь оказывать.

На этом шаге прогнозируется выручка проекта. По кнопке «Добавить» можно внести данные, отражающие плановые объемы, цены и условия оплаты при перепродаже товаров (торговле купленным товаром), производстве продуктов (для этого потребуется указать и материалы) или оказании услуг.



Панель управления

Мои проекты

Магазин по продаже чая

- Общие сведения
- Продукты и услуги
- Издержки
- Приобретение активов
- Инфляция
- Налого
- Собственные средства
- Финансирование
- Расчётная часть
- Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 2. Продукты и услуги

Добавить

Цена продажи товара (для Ваших клиентов, в рублях)

Выключено!

Данные этой таблицы
не участвуют в расчете!

Знаков после запятой: 2 Построить график Экспорт в Excel

Значение: 1 Темп прироста в год (%): 0 Заполнить

	2011	2012	2013	2014	2015
Январь		0,00	0,00	0,00	0,00
Февраль		0,00	0,00	0,00	0,00
Март		0,00	0,00	0,00	0,00
Апрель		0,00	0,00	0,00	0,00
Май		0,00	0,00	0,00	0,00
Июнь		0,00	0,00	0,00	0,00
Июль		0,00	0,00	0,00	0,00
Август		0,00	0,00	0,00	0,00
Сентябрь	0,00	0,00	0,00	0,00	
Октябрь	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ноябрь	0,00	0,00	0,00	0,00	
Декабрь	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сумма / Среднее:	0,00 /	0,00 /	0,00 /	0,00 /	0,00 /

Общая сумма: 0,00

OK

Отмена

Средний чек на сопутст

По схеме

По схеме

0

60

5

10

Чайная симфония

Сложные схемы выплат, начислений или налогов? Ничего страшного!

Обратите внимание на кнопку «многоточие», расположенную рядом с некоторыми полями. Она позволит вам вносить не одно значение для всех месяцев, а задавать различные значения по периодам. По нажатию на нее откроется окно, в котором можно внести отдельные значения, построить график по одной, двум и нескольким разрозненным строчкам, а также экспортировать всю таблицу в Excel.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налог
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 2. Продукты и услуги

Добавить

Цена продажи товара (для Ваших клиентов, в рублях)

Включено!

Данные этой таблицы участвуют в расчете!

Знаков после запятой: 2 Построить график Экспорт в Excel

Значение: 150 Темп прироста в год (%): 10 Заполнить

	2011	2012	2013	2014	2015
Январь		154,84	170,33	187,36	206,09
Февраль		156,08	171,68	188,85	207,74
Март		157,32	173,05	190,36	209,39
Апрель		158,58	174,43	191,88	211,06
Май		159,84	175,82	193,41	212,75
Июнь		161,11	177,23	194,95	214,44
Июль		162,40	178,64	196,50	216,15
Август		163,69	180,06	198,07	217,88
Сентябрь	0,00	165,00	181,50	199,65	
Октябрь	0,00	166,32	182,95	201,24	
Ноябрь	152,40	167,64	184,41	202,85	
Декабрь	153,62	168,98	185,88	204,46	
Сумма / Среднее:	306,02 / 153,01	1 941,80 / 161,82	2 135,98 / 178,00	2 349,58 / 195,80	1 695,52 / 211,94

Общая сумма: 8 428,90

Средний чек на сопутст

По схеме

По схеме

0

60

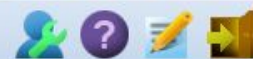
5

10

Чайная симфония

Чудесное автоматическое заполнение таблиц!

Ввести данные в схему можно с помощью стандартной операции «copy/paste» или с помощью удобной опции автозаполнения. Она особенно удобна при заполнении данных длительных проектов. С помощью нее можно отразить и ценовую инфляцию (конечно, избежав ее двойного учета на соответствующем шаге). При необходимости данные схемы в любой момент можно отключить с помощью переключателя и провести перерасчет проекта в постоянных ценах. Красные метки в углу ячейки подскажут вам, что в ячейку внесены какие-либо изменения.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налог
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 2. Продукты и услуги

Добавить

Средний чек на сопутствующие товары

Название товара для продажи:	Средний чек на сопутст		
Цена продажи товара (для Ваших клиентов, в рублях):	По схеме		
Предполагаемый объем продаж в месяц (единиц):	По схеме		
Отсрочка оплаты этого товара (для Ваших клиентов, в днях):	0		
Закупочная цена этого товара (для Вас, в рублях):	60		
Отсрочка оплаты этого товара (для Вас, в днях):	5		
Страховой запас (в днях):	10		
Поставщик:	Чайная симфония		

Средний чек на чай и кофе

Название товара для продажи:	Средний чек на чай и к		
Цена продажи товара (для Ваших клиентов, в рублях):	По схеме		
Предполагаемый объем продаж в месяц (единиц):	По схеме		
Отсрочка оплаты этого товара (для Ваших клиентов, в днях):	0		
Закупочная цена этого товара (для Вас, в рублях):	160		
Отсрочка оплаты этого товара (для Вас, в днях):	15		
Страховой запас (в днях):	30		

Поставщик:

Вы не перепутаете одно поле с заполненной схемой!

Если Вы заполнили схему и включили переключатель «Учитывать данные таблицы в расчёта» – стандартное поле в основном окне станет недоступным для заполнения, а вид кнопки с троеточием изменится, подсказывая вам, что теперь в расчете используется не стандартное значение поля, а заполненная схема. Любой продукт или услугу вы можете удалить, используя кнопку «Корзина».



Панель управления

Мои проекты

- Магазин по продаже чая
- Общие сведения
- Продукты и услуги
- Издержки
- Приобретение активов
- Инфляция
- Налого
- Собственные средства
- Финансирование
- Расчётная часть
- Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 2. Продукты и услуги

Добавить

Себестоимость производства продукта (для Вас, в рублях за единицу)

Включено!

Данные этой таблицы
участвуют в расчёте!

Вишневый пай

Материалы

Добавить

Замороженная вишня

Название материала:	Замороженная вишня
Расход на единицу продукта или услуги (в единицах):	1
Закупочная цена (для Вас, в рублях):	110
Допустимая отсрочка оплаты (для Вас, в днях):	5
Страховой запас (в днях):	3
Поставщик:	ООО "Сад-Гигант"

OK

Отмена

Ножки от табуретки и ингредиенты пиццы – материалы, из которых создан конечный продукт!

Для продуктов или услуг вам потребуется указать прямые затраты, непосредственно относящиеся к их производству (или оказанию). Внести их можно единой суммой или по схеме. Также вам потребуется указать данные о необходимых для производства материалах. Например, закупочную цену, расход на единицу и др. Здесь же можно отразить оплату труда рабочих, занятых в производстве продукта.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налого
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 3. Общие издержки

Аренда площадей

Название помещения:

Общая стоимость аренды помещения (в месяц, в рублях):

Средняя стоимость квадратного метра (в год, в рублях):

Арендуемая площадь (в квадратных метрах):

Допустимая отсрочка оплаты аренды (в днях):

+ Директор

+ Продавец

+ Оформление магазина

+ Паушальный взнос

+ Реклама

+ Ремонт помещения

+ Роялти

+ Страховой депозит

+ Упаковка

+ Добавить

- Помещение
- Здание
- Земельный участок
- Прочее недвижимое имущество
- Автотранспорт
- Оборудование
- Прочее движимое имущество

- Аренда
- Персонал
- Инвестиционные затраты
- Другие издержки

40000

8

0

3 шаг. Общие издержки.

Для правильной оценки предстоящих затрат по проекту вам потребуется занести информацию об издержках, которые относятся ко всему проекту в целом. В их числе, например, аренда и ремонт помещения, ремонт и обслуживание оборудования, затраты на бензин, запчасти и ТО вашего транспорта, ежемесячная оплата коммунальных услуг, зарплата работающего на проекте персонала. В этом разделе вы должны не забыть указать все затраты, которые нельзя напрямую отнести к затратам на конкретный продукт или услугу (т.е. к прямым материальным и трудовым затратам).



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налого
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 4. Приобретение активов

- Весы электронные

- Кофемолка проф.

- Мебель

Название имущества:

Дата приобретения:

Срок эксплуатации (в годах):

Количество закупаемого имущества (в единицах):

Стоимость (за единицу, в рублях):

Продажа актива

Цена продажи (за единицу, в рублях):

Дата продажи:

- Программное обеспечение

- Стеллажи

- Шкаф-витрина с прилавком

- + **Добавить** ▾

 - Помещение
 - Здание
 - Земельный участок
 - Прочее недвижимое имущество
 - Автотранспорт
 - Оборудование
 - Прочее движимое имущество

Попкупка актива ▾

Лизинг ▾

Мебель

11.2011

1

50000

0

4 шаг. Приобретение активов.

Активы – основа вашего бизнеса. На этом шаге нужно сформировать план инвестиций. Эти деньги не являются издержками, потому что вы их вкладываете в то, что будет на вас работать. Последовательно добавляйте все активы, которые вам необходимы для успешной реализации проекта. Укажите, будете ли вы приобретать или получать в лизинг здания и помещения, землю, автотранспорт, оборудование и любые другие (в том числе и нематериальные) активы.

Магазин по продаже чая

Шаг 4. Приобретение активов

- Весы электронные
- Кофемолка проф.
- Мебель
- Программное обеспечение
- Стеллажи
- Шкаф-витрина с прилавком
- Автотранспорт в лизинг 1

Название:	Автотранспорт в ли	Авансовый платеж (в рублях):	100000
Дата заключения договора/поставки:	01.09.2011	Срок эксплуатации (в годах):	5
Срок лизинга (в месяцах):	36	Плата за лизинг (комиссия), %:	25
Стоимость (в рублях):	400000	Периодичность выплат:	Ежемесячно
<input type="checkbox"/> Постановка на баланс		<input checked="" type="checkbox"/> Выкуп в конце срока	

Лизинг оборудования.

Если вы планируете приобретение автотранспорта и оборудования в лизинг, укажите здесь предлагаемые лизинговой компанией условия договора – стоимость, сумму авансового платежа, сроки лизинга и полезной эксплуатации оборудования, комиссии и пр. Уточните у бухгалтера, будет ли оборудование ставиться на баланс, продумайте, необходимо ли выкупать его в конце срока договора.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 5. Инфляция

Средние темпы роста цен продаж (в процентах, в год):

Средние темпы роста цен закупок (в процентах, в год):

Средние темпы роста заработной платы (в процентах, в год):



КАК ПРАВИЛЬНО УКАЗАТЬ ТЕМПЫ РОСТА ИНФЛЯЦИИ?

Для указания обоснованных темпов инфляции, а также для построения более реалистичного прогноза развития Вашего бизнеса, Вы можете воспользоваться информацией предоставляемой Центром Макроэкономических исследований Сбербанка России (ЦМИ). Центр выпускает еженедельные и ежемесячные аналитические обзоры текущей экономической ситуации в мире и России, содержащие прогнозы основных макроэкономических показателей.

Прогноз инфляции можно получить в [разделе «Тематические выпуски»](#).

Обычно прогноз рассчитывается на срок не более года, при этом надо учитывать, что долгосрочная политика Правительства направлена, как правило, на снижение этого показателя.

Таким образом, Вы можете указать текущий прогноз в соответствующей ячейке, либо воспользоваться схемой внесения данных и учесть предполагаемое изменение показателей по годам проекта.

Например, проект рассчитывается на срок 10 лет. Текущий прогноз инфляции по данным ЦМИ Сбербанка составляет 9,5% ([Источник в pdf-формате](#)).

СБЕРБАНК
Всегда рядом

О БАНКЕ
ПРЕСС-ЦЕНТР
АНАЛИТИКА
ИНВЕСТИЦИИ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ
ОТДЕЛЕНИЕ И БЛАЖОЖЕЛАТЫ

+7 495 500 5550
8 800 555 5550
Звонки по России бесплатно

5 шаг. Инфляция.

Закупочные цены на продукты и материалы, заработная плата и, как следствие, цены продажи вашей продукции имеют тенденцию меняться. Этот процесс называется инфляцией и вы должны отразить его на этом шаге. Данные по инфляции не всегда легко найти, поэтому в сервисе на этом шаге представлена расширенная справочная информация и ссылки на полезные источники, из которых вы можете узнать текущие темпы инфляции в вашей отрасли.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 6. Налоги

+ Добавить

Стандартные налоги

 Упрощенная система налогообложения Доходы

6

 Доходы минус расходы

15

НДС (налог на добавленную стоимость, ставка в процентах):

18

Налог на имущество (ставка в процентах):

2.2

Налог на прибыль (ставка в процентах):

20

Страховые взносы (ПФР и ФСС, ставка в процентах):

34

ЕНВД

Название налога:

ЕНВД

Сумма (в рублях):

0

6 шаг. Налоги.

Очень важно в вашем бизнес-плане предусмотреть и правильно учесть в расчетах основные налоговые платежи. Выберите основную или упрощенную системы налогообложения, а при необходимости – предусмотрите изменение ставок по схеме – сервис рассчитает их и включит их в отчеты. Добавить другие налоги, например, ЕНВД, можно через разовые суммы выплат. В этом случае необходимо указать нулевые ставки по стандартным налогам, а ЕНВД внести по схеме.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 7. Собственные средства

Собственные средства на начало проекта (в рублях):

Поступление собственных средств (в рублях):

10000

10000



Поступление собственных средств (в рублях)

Знаков после запятой: 2 Построить график Экспорт в Excel

Значение: 1 Темп прироста в год (%): 0 Заполнить

	2011	2012	2013	2014	2015
Январь		0,00	0,00	0,00	0,00
Февраль		0,00	0,00	0,00	0,00
Март		0,00	0,00	0,00	0,00
Апрель		0,00	0,00	0,00	0,00
Май		0,00	0,00	0,00	0,00
Июнь		0,00	0,00	0,00	0,00
Июль		0,00	0,00	0,00	0,00
Август		0,00	0,00	0,00	0,00
Сентябрь	400 000,00	0,00	0,00	0,00	
Октябрь	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ноябрь	0,00	0,00	0,00	0,00	
Декабрь	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сумма / Среднее:	400 000,00 / 400 000,00	0,00 /	0,00 /	0,00 /	0,00 /

е инвестировать в
им не начисляются
о внести в поле
баланс" в качестве

затрат. Если, например,
и все понесенные
ственные средства на
ла" и в части

которые невозможно
носить нельзя. С точки
тельно, они не могут

7 шаг. Собственные средства.

Внесение вами собственных средств в проект подтверждает вашу заинтересованность в его реализации. Следует отдельно указывать средства, которые у вас есть к началу проекта и средства, которые вы сможете внести, когда проект уже будет запущен. К моменту старта проекта собственные средства можно учесть в качестве уставного капитала. В тексте расширенной подсказки к этому разделу подробно разъясняется, как эти деньги будут учтены и в каких отчетах они будут отображаться.

Панель управления << Магазин по продаже чая

Магазин по продаже чая
Шаг 8. Финансирование

Добавить

Кредит банка

Название кредита: Кредит банка

Тип кредита: Аннуитетный

Ставка по кредиту (в процентах): 15

Размер кредита: 500000

Дата привлечения: 01.11.2011

Дата окончания: 01.11.2013

Дата начала погашения: 01.11.2011

Периодичность платежей: Ежемесячно

Периодичность начисления процентов: Ежемесячно

Период капитализации процентов, мес: 0

Субсидия

Название субсидии:

Сумма субсидии (в рублях):

Дата привлечения:

Схема:

Схема

Знаков после запятой: 2 Построить график Экспорт в Excel

Значение: 1 Темп прироста в год (%): 0 Заполнить

	2011	2012	2013	2014	2015
Апрель			0,00	0,00	0,00
Май		0,00	0,00	0,00	0,00
Июнь		0,00	0,00	0,00	0,00
Июль		0,00	0,00	0,00	0,00
Август		0,00	0,00	0,00	0,00
Сентябрь		0,00	0,00	0,00	0,00
Октябрь	100 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ноябрь	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Декабрь	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма	100 000,00 / 100	0,00 /	0,00 /	0,00 /	0,00 /

Общая сумма: 100 000,00

8 шаг. Финансирование – банковские кредиты и субсидии государства.

Как правило, выполняется после того, как определен дефицит денежных средств и понятно, какой кредитный продукт какого банка вы будете использовать. Выберите вид кредита – стандартный (платежи постепенно уменьшаются, проценты начисляются на остаток), аннуитетный (платежи одинакового размера в течение всего срока погашения) и специальный (даты и суммы платежей с помощью схем). Укажите необходимые даты, капитализацию, размер, ставки, периодичность платежей. Отрадите здесь государственные субсидии, получаемые на безвозвратной основе.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 9. Расчётная часть

Рассчитать

Показатели эффективности инвестиций

Ставка дисконтирования (%)

PB (период окупаемости)

DPB (дисконтированный период окупаемости)

NPV (чистый приведенный доход)

IRR (внутренняя норма рентабельности)

PI (индекс прибыльности)

PF (потребность в финансировании)

CD (дефицит денежных средств)

TP (горизонт планирования)

BEP (точка безубыточности)

Анализ проекта

Финансовые показатели:

Анализ безубыточности:

Анализ чувствительности:

Отчетность

Отчет о движении денежных средств

Отчет о движении денежных средств (руб.)

Отображать	по месяцам	в рублях	Знаков после запятой: 2	Построить график	Экспорт в Excel		
	09.2011	10.2011	11.2011	12.2011	01.2012	02.2012	03.2012
Поступления от продаж	0,00	0,00	358 996,27	369 468,03	369 267,79	372 212,39	371 212,39
Выплаты поставщикам	0,00	66 153,78	141 639,25	145 654,33	145 412,99	145 643,32	145 643,32
Выплаты персоналу по заработной плате	35 000,00	35 197,90	85 963,92	86 449,97	86 938,78	87 430,34	87 430,34
Прочие выплаты	326 666,67	131 302,69	55 200,15	55 468,84	55 738,83	56 010,15	56 010,15
Выплата налогов	0,00	11 900,00	11 967,28	29 227,73	36 677,65	29 559,18	29 559,18
Денежный поток от операционной деятельности	-361 666,67	-244 554,37	64 227,67	52 667,15	44 499,54	53 569,39	53 569,39
Приобретение основных средств	0,00	291 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Продажа основных средств	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0,00	-291 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансирование	0,00	500 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Погашение кредитов	0,00	18 385,87	18 601,25	18 819,17	19 039,63	19 262,68	19 262,68
Выплаты процентов по займам	0,00	5 857,46	5 642,07	5 424,16	5 203,69	4 980,64	4 980,64
Лизинговые платежи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пополнение собственного капитала	400 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Другие поступления	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежный поток от финансовой деятельности	400 000,00	475 756,68	-24 243,32	-24 243,32	-24 243,32	-24 243,32	-24 243,32
Денежный поток за период	38 333,33	-59 797,69	39 984,34	28 423,83	20 256,21	29 326,07	30 326,07
Баланс наличности на начало периода	48 333,33	48 333,33	11 184,98	28 608,81	38 865,02	77 191,09	11 184,98
Баланс наличности на конец периода	48 333,33	-11 464,36	28 519,98	56 943,81	77 200,02	106 526,10	106 526,10

Оценить потребность в финансировании? Действуйте последовательно.

Если потребность в финансировании вам только предстоит определить, вернитесь к шагу после расчета проекта и анализа строк «Денежный поток за период» и «Баланс наличности на конец периода» из отчета о движении денежных средств. Подбор сумм и сроков привлечения кредита ведите итерационно, на основе суммы максимального дефицита наличности и ее периодов, меняя размер и другие параметры финансирования вплоть до полного покрытия дефицита.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 9. Расчётная часть

Рассчитать

Показатели эффективности инвестиций

Ставка дисконтирования (в процентах):	21	
PВ (период окупаемости проекта, в месяцах):	20	
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта, в месяцах):	24	
NPV (чистый приведенный доход, в рублях):	1 192 411,67	
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах):	97,02	
PI (индекс прибыльности проекта):	2,32	
PF (потребность в финансировании, в рублях):	897 221,04	
CD (дефицит денежных средств, в рублях):	11 464,36	
TP (горизонт планирования, в месяцах):	34,32	
ВЕР (точка безубыточности, в месяцах):	48	

Анализ проекта

Финансовые показатели:	
Анализ безубыточности:	
Анализ чувствительности / Оценка рисков:	

Отчетность

Отчет о движении денежных средств (кзш-фло):	
Отчет о прибылях и убытках:	

Баланс

9 шаг. Расчет проекта? Просто нажмите на кнопку!

Все данные внесены, проект сохранен, и по кнопке вы получаете прогноз его финансовых результатов – отчеты и показатели, важные для банка и инвестора. Для корректного расчета укажите ставку дисконтирования – подробнее об этом в подсказке, затем оцените риски вашего проекта с помощью анализа чувствительности и безубыточности..



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 9. Расчётная часть

Рассчитать

Отчет о движении денежных средств (руб.)

Отображать	по месяцам	в	рублях	Знаков после запятой:	2	Построить график	Экспорт в Excel
	09.2011	10.2011	11.2011	12.2011	01.2012	02.2012	03.2012
Поступления от продаж	0,00	0,00	358 144,18	368 680,93	368 524,00	371 462,66	371 462,66
Выплаты поставщикам	0,00	66 153,78	141 639,25	145 654,33	145 412,99	145 643,32	145 643,32
Выплаты персоналу по заработной плате	35 000,00	35 197,90	85 963,92	86 449,97	86 938,78	87 430,34	87 430,34
Прочие выплаты	406 666,67	50 913,29	55 200,15	55 468,84	55 738,83	56 010,15	56 010,15
Выплата налогов	0,00	11 900,00	11 967,28	29 227,73	36 661,24	29 559,18	29 559,18
Денежный поток от операционной деятельности	-441 666,67	-164 164,96	63 373,58	51 880,05	43 772,16	52 819,67	52 819,67
Приобретение основных средств	0,00	291 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Продажа основных средств	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0,00	-291 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансирование	0,00	500 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Погашение кредитов	0,00	18 385,87	18 601,25	18 819,17	19 039,63	19 262,68	19 262,68
Выплаты процентов по займам	0,00	5 857,46	5 642,07	5 424,16	5 203,69	4 980,64	4 980,64
Лизинговые платежи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пополнение собственного капитала	400 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Другие поступления	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежный поток от финансовой деятельности	400 000,00	475 756,68	-24 243,32	-24 243,32	-24 243,32	-24 243,32	-24 243,32
Денежный поток за период	-41 666,67	20 591,71	39 130,26	27 636,73	19 528,83	28 576,35	28 576,35
Баланс наличности на начало периода	10 000,00	-31 666,67	-11 074,96	28 055,30	55 692,03	75 220,86	103 797,21
Баланс наличности на конец периода	-31 666,67	-11 074,96	28 055,30	55 692,03	75 220,86	103 797,21	132 373,58

Отчет о движении денежных средств (кэш-фло):

Отчет о прибылях и убытках:

Отчет о движении денежных средств (кэш-фло).

Прогнозный отчет о движении денежных средств (кэш-фло) – основа для оценки эффективности вашего проекта. Строка «Денежный поток за период» ориентирует вас, в какие периоды и в каких объемах возможен наибольший дефицит денежных средств.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 9. Расчётная часть

Рассчитать

Отчет о прибылях и убытках (руб.)

Отображать по месяцам в рублях Знаков после запятой: 2 Построить график Экспорт в Excel

	09.2011	10.2011	11.2011	12.2011	01.2012	02.2012
Выручка	0,00	0,00	358 144,18	368 680,93	368 524,00	371 462,66
Себестоимость	0,00	0,00	141 754,80	145 468,18	144 954,69	145 660,27
Валовая прибыль	0,00	0,00	216 389,38	223 212,75	223 569,31	225 802,40
Общехозяйственные и коммерческие расходы	406 666,67	50 913,29	55 200,15	55 468,84	55 738,83	56 010,15
Инвестиционные расходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Амортизация	0,00	0,00	5 211,11	5 211,11	5 211,11	5 211,11
Расходы на заработную плату	46 900,00	47 165,18	115 191,66	115 842,97	116 497,96	117 156,66
Финансовые расходы	0,00	5 857,46	5 642,07	5 424,16	5 203,69	4 980,64
Налог на имущество	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие доходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прибыль до налога на прибыль	-453 566,67	-103 935,93	35 144,40	41 265,68	40 917,71	42 443,84
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	-453 566,67	-557 502,59	-522 358,20	-481 092,52	-440 174,81	-397 730,97
Налог на прибыль	0,00	0,00	0,00	7 268,25	0,00	0,00
Чистая прибыль	-453 566,67	-103 935,93	35 144,40	33 997,43	40 917,71	42 443,84

21

20

24

1 226 957,34

96,06

2,37

896 831,63

31 666,67

34,32

3

Анализ безубыточности:

Анализ чувствительности / Оценка рисков:

Отчетность

Отчет о движении денежных средств (каж. фвр):

Отчет о прибылях и убытках:

Прогнозные отчеты: прибыли-убытки и баланс.

Отчет о прибылях и убытках позволит вам проанализировать финансовую эффективность ваших операций – планируемой вами основной деятельности, а баланс – получить прогноз того, какими активами и финансами будет располагать ваш бизнес на конец каждого месяца, квартала или года реализации вашего проекта.



Панель управления

Мои проекты

Магазин по продаже чая

- Общие сведения
- Продукты и услуги
- Издержки
- Приобретение активов
- Инфляция
- Налоги
- Собственные средства
- Финансирование
- Расчётная часть
- Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 9. Расчётная часть

Рассчитать

Финансовые показатели (руб.)

Отображать по кварталам в рублях Знаков после запятой: 2 Построить график Экспорт в Excel

	III кв. 2011 (1)	IV кв. 2011	I кв. 2012	II кв. 2012	III кв. 2012	IV кв. 2012
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	-266,11	57,92	81,10	94,07	118,19	164,45
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	-2,66	0,17	0,41	0,57	0,77	1,24
Чистый оборотный капитал (NWC), руб.	-43 566,67	-136 889,82	-61 510,04	-19 566,98	63 748,02	224 318,76
Показатели оборачиваемости						
Козфф. оборачиваем. запасов (IT)	0,00	10,56	13,11	13,22	12,74	13,22
Козфф. оборачиваем. рабочего капитала (WCCT)	0,00	24,54	19,84	14,64	12,92	10,12
Козфф. оборачиваем. активов (AT)	0,00	1,55	2,10	1,90	1,76	1,59
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/LTA), %	-37,58	116,71	91,10	74,73	56,86	44,04
Долгоср. обязат. к активам (LTD/LTA), %	0,00	47,35	29,57	15,78	2,76	0,00
Debt Service Coverage Ratio (DSCR)	0,00	2,20	2,06	1,75	2,11	3,25
Долг/EBITDA	0,00	-2 468,51	2,48	2,66	1,61	0,86
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	0,00	-0,01	10,44	9,54	15,29	27,21
Средний срок погашения долга (AMD)	0,00	-2 468,51	2,48	2,66	1,61	0,86
Показатели рентабельности						
Козфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	0,00	0,60	0,61	0,61	0,62	0,62
Козфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	0,00	-4,79	11,29	8,86	12,12	12,95
Козэффициент покрытия процентов (TIE), раз	0,00	-0,63	9,40	8,32	13,84	25,38
Рентабельность инвестиций (ROI), %	17 187,79	-38,93	100,99	68,88	92,97	90,11
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	12 493,04	130,14	-3 130,36	383,07	277,44	171,99

Отчет о прибылях и убытках

Баланс

Финансовые показатели – важная характеристика вашего будущего.

На основе отчета о прибылях-убытках и баланса вы получите в сервисе полный набор ключевых финансовых коэффициентов, отражающих будущую ликвидность, деловую активность, финансовую устойчивость и рентабельность вашего бизнеса.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налого
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая



Магазин по продаже чая

Шаг 9. Расчётная часть

Рассчитать

Показатели эффективности инвестиций

Ставка дисконтирования (в процентах):	21	
PB (период окупаемости проекта, в месяцах):	20	
DPB (дисконтированный период окупаемости проекта, в месяцах):	24	
NPV (чистый приведенный доход, в рублях):	1 226 957,34	
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах):	96,06	
PI (индекс прибыльности проекта):	2,37	
PF (потребность в финансировании):	896 831,63	
CD (дефицит денежных средств):	31 666,67	
TP (горизонт планирования, в месяцах):	34,32	
BEP (точка безубыточности, в месяцах):	3	

Анализ проекта

Финансовые показатели:

Анализ безубыточности:

Анализ чувствительности / Оценка рисков

Отчетность

Отчет о движении денежных средств (кэш-фло):

Анализ чувствительности / Оценка рисков

Знаков после запятой: 2 Построить график Экспорт в Excel

Настройка расчёта Рассчитать...

	Цены продуктов	Объём сбыта	Прямые издержки	Ставка дисконтирования	Ставка по кредиту		
	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
PB	X	X	39	20	14	10	8
DPB	X	X	48	24	14	11	9
NPV	-2 622 18...	-1 292 22...	15 177,93	1 226 957,...	2 444 284,...	3 570 943,...	4 578 293,...
IRR	0,00	0,00	21,85	96,06	195,00	328,20	487,80
PI	0,01	0,09	1,02	2,37	3,73	4,99	6,11
PF	3 270 397,...	1 431 917,...	896 831,63	896 831,63	896 831,63	896 831,63	896 831,63
CD	2 942 237,...	1 103 757,...	162 008,87	31 666,67	31 666,67	31 666,67	31 666,67

Как количественно оценить риски проекта? Вам поможет анализ чувствительности.

С помощью анализа чувствительности определите устойчивость вашего проекта к сокращению выручки из-за падения цен или объемов сбыта, росту прямых затрат, ставок по кредитам, и, конечно, к ставке дисконтирования. Выберите фактор, укажите диапазон его изменения (от -50% до +50%) и выполните расчет. Полученные результаты используйте при доработке проекта – создайте «подушку безопасности»

Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
- Копия Магазин по продаже чая
- Общие сведения
- Продукты и услуги
- Издержки
- Приобретение активов
- Инфляция
- Налоги
- Собственные средства
- Финансирование
- Расчётная часть
- Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая | Копия Магазин по продаже чая | Сравнение проектов

Готовые бизнес-планы

Сравнение проектов

+ Добавить - Удалить

Общие показатели

	Магазин по продаже чая	Копия Магазин по продаже чая
Длительность проекта (в месяцах):	48	48
Величина заёмных средств (в рублях):	500 000,00	500 000,00
Точка безубыточности (от начала проекта, в рублях):	0,00	0,00
PB (период окупаемости проекта, в месяцах):	20,00	30,00
DPB (дисконтированный период окупаемости проекта, в месяцах):	24,00	37,00
NPV (чистый приведенный доход, в рублях):	1 226 957,34	439 412,60
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах):	96,06	46,08
PI (индекс прибыльности проекта):	2,37	1,49
PF (потребность в финансировании, в рублях):	896 831,63	896 831,63
CD (дефицит денежных средств, в рублях):	31 666,67	31 666,67
TP (горизонт планирования, в месяцах):	34,32	52,91
ВЕР (точка безубыточности, в месяцах):	3,00	18,00

Кэш-фло

Сравнение кэш-фло двух проектов:

Магазин по продаже чая | Копия Магазин по продаже чая

Выбираете сценарий для реализации? Вам поможет сравнение вариантов.

Создайте необходимое вам число копий проекта, внесите в них предполагаемые изменения и определите, какой из них наиболее приемлем. Для сравнения вам будут доступны показатели эффективности и строки отчета о движении денежных средств – абсолютные и относительные (в процентах) отклонения для каждого из сценариев.

Панель управления

Магазин по продаже чая

Тема оформления: Стандартная Формат: HTML Сформировать

Обновить

1. Резюме бизнес-плана

1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

1.2. Цель составления бизнес-плана

1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

1.4. Финансовая оценка проекта

Показатели эффективности проекта приведены в следующей таблице и свидетельствуют об экономической целесообразности проекта.
Срок окупаемости проекта (DPB) меньше двух лет, его внутренняя норма доходности (IRR) существенно превышает ставку дисконтирования, что отражает привлекательность проекта в части обеспечения возврата инвестиций .

10 шаг. Готовый бизнес-план.

Когда вы проанализируете, сохраните и пересчитаете проект – нажмите кнопку «Сформировать», позволяющую вывести на экран готовый бизнес-план. В него будут включены все необходимые таблицы с результатами расчетов. Выделите мышкой нужный раздел и с помощью кнопки с многоточием добавьте текстовое описание для каждой таблицы и для всех разделов проекта. При желании любой параграф можно скрыть для вывода в тексте.

Магазин по продаже чая

Тема оформления: Стандартная Формат: HTML Сформировать Обновить

1. Резюме бизнес-плана

1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

Инициаторы проекта - группа франчайзинга. Для реализации Место реализации проекта -

1.2. Цель составления

Целью настоящего бизнес-плана являются производство и продвижение на рынок нового продукта элитных сортов чая и кофе, а также и кофейных наборов и пр.

1.3. Описание проекта

Проект предусматривает осуществление с ограниченной ответственностью. Организация бизнеса на условиях модели бизнеса, апробированной. Привлекательность проекта для покупателей продукции. Покупатели готовы предпочесть посещение специализированного магазина - одно из динамичных

Цель составления бизнес-плана

Информационные блоки

Целями настоящего бизнес-плана являются:

- Производство и продвижение на рынок нового продукта
- Организация торговли специализированными товарами
- Увеличение объемов существующего производства

Tahoma **B** *I* U A⁺ A⁻ A ab [буллет] [шрифт] [шрифт] [шрифт] [шрифт] [шрифт]

Целью настоящего бизнес-плана является создание розничного магазина по продаже элитных сортов чая и кофе, а также сопутствующих им товаров - кондитерских изделий, чайных и кофейных наборов и пр.

Отображать этот текст в бизнес-плане

Написание текстов – не ваша сильная сторона? Используйте встроенные заготовки.

Встроенный редактор текста поможет вам придать вашему бизнес-плану законченный и профессиональный вид. Ваши комментарии и выводы к расчетным таблицам и разделам помогут потенциальным инвесторам и кредиторам увидеть проект вашими глазами. Перенесите полезные вам встроенные заготовки текста с помощью кнопок в нижнюю часть окна и правьте их по своему усмотрению. После сохранения отредактированный текст автоматически войдет в раздел бизнес-плана.



Панель управления

Мои проекты

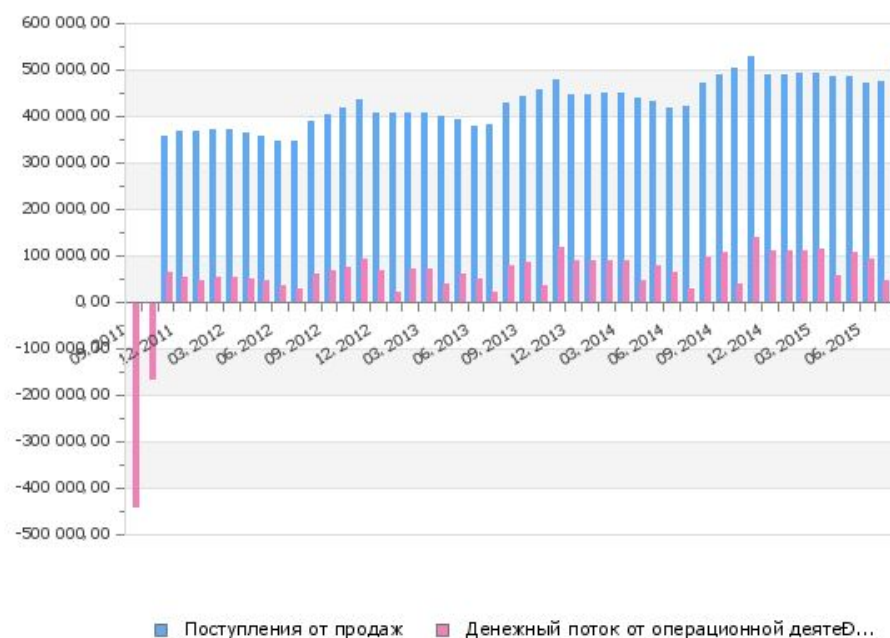
- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налоги
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая

Тема оформления: Стандартная Формат: HTML Сформировать

Обновить

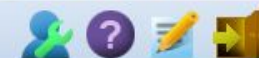
7.9. График денежных потоков



7.10. Баланс

Графическая информация – прекрасная иллюстрация привлекательности вашего проекта.

В текст вашего бизнес-плана сервис автоматически включит ряд ключевых графиков, иллюстрирующих будущие денежные потоки и финансовые результаты вашего проекта. В открывающемся по кнопке окне вы сможете выбрать тип графика, единицы измерения и шаг построения, а также внести ваши комментарии к полученным графическим результатам.



Панель управления

Мои проекты

- 1
- Магазин по продаже чая
 - Общие сведения
 - Продукты и услуги
 - Издержки
 - Приобретение активов
 - Инфляция
 - Налог
 - Собственные средства
 - Финансирование
 - Расчётная часть
 - Готовый бизнес-план

Магазин по продаже чая

Тема оформления: Стандартная

Формат: HTML

Сформировать

Обновить

- HTML
- PDF
- DOC
- XLS

1. Резюме бизнес-плана

1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

Инициаторы проекта - группа частных лиц, организующих собственный новый бизнес на условиях франчайзинга. Для реализации проекта ими было создано ООО "Чай-Кофе".
Место реализации проекта - муниципальный округ N города M.

1.2. Цель составления бизнес-плана

Целью настоящего бизнес-плана является создание розничного магазина по продаже элитных сортов чая и кофе, а также сопутствующих им товаров - кондитерских изделий, чайных и кофейных наборов и пр.

1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

Проект предусматривает осуществление торговой деятельности созданным для этого Обществом с ограниченной ответственностью с уставным капиталом в 10 000 рублей.
Организация бизнеса на условиях франшизы обеспечивает использование успешно работающей модели бизнеса, апробированной технологии и бренда франчайзера.
Привлекательность проекта для реализации также обусловлена ростом интереса к качественной продукции. Покупатели готовы платить за дорогой качественный чай и кофе, при этом любители предпочитают посещение специализированных магазинов. И сегодня специализированный чайный магазин - одно из динамичных направлений розницы. Элитный чай - «молодой» сегмент на российском рынке чая, на котором бренд компании-франчайзера является одним из лидеров.

Ваш бизнес-план готов!

После сохранения отредактированный текст автоматически включается в нужный раздел. Если вы сохранили и проверили проект – самое время сохранить его в качестве шаблона или выгрузить его в удобный для дальнейшего использования формат.

**Это была краткая инструкция по использованию
онлайн-сервиса для подготовки бизнес-планов**

Business Plan Expert

(Бизнес План Эксперт)

ЖЕЛАЕМ ВАМ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА!