



Про планування. Як правильно спланувати новий бізнес.

Руслан Савчишин

Тернопіль 2011



Руслан Савчишин

- **Комерційна діяльність**
 - MagneticOne
 - Yaware
 - Аутсорсинговий контакт-центр .CALL
 - Тренінговий центр “АП”
- **Громадська діяльність**
 - Асоціація роботехніки України
 - ГО Тернопільська асоціація ІТ
 - ГО Твереза Тернопільщина
 - ГО Школа здоров’я “Метанойа”
 - ГО Рух Світанок

Дві речі

Для того, щоб почати власний бізнес,
потрібно всього дві речі - бажання і ідея.

Без бажання, природньо, у Вас нічого не
вийде, а без хорошої ідеї бізнес просто не
буде ефективним

Навіщо планувати?

- Щоб знати, до чого прагнути і як цього досягти
- Щоб керувати ситуацією, а не навпаки



Як планувати?

Необхідно:

- Оглянути цілі
- Визначити терміни
- Дослідити ринок
- Передбачити прибуток і ризики
- Оцінити рентабельність
- Приваблення капіталу
 - 3F (friends, family, fools)
 - кредити
 - прямі інвестори

Бізнес план

1. Інструмент залучення значного капіталу для реалізації проекту
2. Інструмент комунікації між постачальником і підприємцем
3. Засіб моделювання системи управління майбутнім бізнесом
4. Засіб завчасного визначення перешкод та запобігання проблем
5. Перевірка реальності ідеї

Стадії розробки бізнес плану

1. Пошук перспективної ідеї
2. Вибір організаційно-правової форми
3. Вибір способу започаткування бізнесу



Цілі

1. Залучення капіталу
2. Налагодження роботи з партнером
3. Моделювання системи управління
4. Попереднє визначення перешкод
5. Розвиток власних управлінських навичок
6. Формування команди

Економічна ефективність проекту

1. Продукція
2. Оцінка ринку збуту
3. Конкуренція
4. Стратегія маркетингу
5. План виробництва
6. Організаційна структура
7. Оцінка ризику та страхування
8. Фінансовий план
9. Стратегія фінансування



Юридичний план

1. Організаційно-правова форма бізнесу
2. Форма власності
3. Правовий статус – права і обов'язки перед клієнтами, партнерами,



Стратегія маркетингу

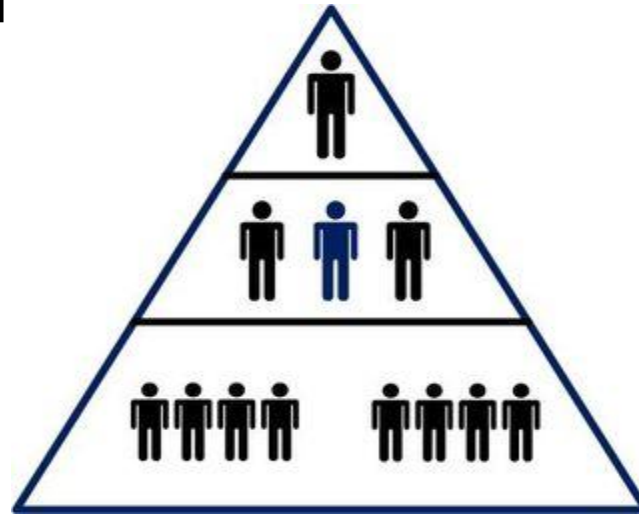
1. План маркетингу, - схема розповсюдження Ваших товарів, політика ціноутворення, реєстрація компанії



2. Методи стимулювання продажу
3. Підтримка стосунків з клієнтами та бізнес партнерами

Організаційний план

1. Кадровий план, організаційна структура управління



2. Які спеціалісти потрібні для успішного ведення управління

Оцінка ризику та страхування

1. Передбачити типи ризиків
2. Джерела ризиків



3. Момент їх виникнення
4. Розробити заходи по зменшенню ризику

Фінансовий план

Кількісно визначається потреби даного бізнесу в інвестиціях

1. Звідки фірма бере гроші
2. Як співвідносяться поточні потреби в грошах фірми
3. Яким буде фінансовий стан на кінець прогнозованого періоду

Фінансовий план повинен показати чи підприємець зможе показати зобов'язання

Задачі по плануванню можна поділити на 4 групи:

1. Фінансове планування

Визначення Ваших довгострокових
особистих

і корпоративних цілей і планів - і способів
їх

досягнення

2. Корпоративне планування

Побудова структури бізнесу та захист
активів,

організація ефективної систем  **MagneticOne**
Innovations. Always.

фінансування

Задачі по плануванню можна поділити на 4 групи:

3. Особистий бізнес план

Щоб Ваші мрії стали конкретними, такими, що можуть зреалізуватися в майбутньому

4. Реалізація плану

Практичне поетапне виконання плану найбільш оптимальними засобами і технологіями з моніторингом та обліком можливих ризиків

Реалізація плану

- **Продукти та інструменти**

Вибір оптимальних інструментів залежно від

поставлених цілей та ситуації

- **Моніторинг**

Постійне відстеження змін у кон'юктурі фінансових ринків та у законодавстві

- **Корекція** - своєчасна реакція на зміну

- **Вибір спеціалістів**

Є два варіанти

За ідеєю можна не ходити далеко.

- Є вже готова бізнес-ідея, яка працює
- У Вас вже є досвід у певному виді бізнесу, він допоможе уникнути багатьох підводних каменів

У чому ж секрет успіху?

Наполегливість та цілеспрямованість



Вдалих ідей, планування! Ваш новий бізнес!

- Руслан Савчишин
- +38 067 352 17 75
- ruslan.savchyshyn.com
- @savajr



Тернопіль
2011