



## **РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАН инвестиционного проекта**

Автор презентации: Мошкарина М.В.  
Факультет Экономики и управления  
кафедра Экономики и организации предприятия



**Перспективные направления развития  
малого бизнеса в России в 2021**



# 1. Удаленная работа (на дому)

# Удаленка

- Создание комфортного пребывания дома, комфортной работы на дому (от спортивного инвентаря до конструкторов полезной еды);
- Сервисы видеосвязи (все крупные игроки Яндекс, Mail.ru, ВКонтакте запустили свои альтернативы Zoom);
- Анализ поведения и настроения сотрудников с помощью ИИ.



# 2. E-commerce



Download from [Dreamstime.com](https://www.dreamstime.com)  
This watermarked sample image is for previewing purposes only.



# Маркет-плейс – новый канал продаж

- Он-лайн маркетинг;
- Дополненная реальность;
- Блокчейн;
- Внедрение ИИ при создании УТП;
- Визуальный контент;
- Быстрая доставка;
- Внедрение роботов для быстрой обработки большого количества заказов.

# 3. On-line обучение, КОНТЕНТ





# Онлайн обучение

- Профессиональные / любительские курсы (тренинги, семинары, мастер-классы от экспертов до нишевых блогеров);
- Развлекательный контент (стриминговые сервисы);
- Платформы для общения различных групп людей;
- Репетиторство, Изучение языков;
- Обучение за границей;
- Получение новой профессии;
- Психологическая поддержка / помощь, снятие эмоционального напряжения из-за длительного





## 4. Товары для дома и красоты

Люди стремятся сделать свой дом более уютным и комфортным

За период пандемии существенно возросли продажи следующих групп товаров:

- Товары для ремонта;
- Предметы интерьера и дизайна;
- Домашние СПА-процедуры и косметика;
- Домашние животные и товары для них;
- Домашние растения, товары для садоводства.



## 5. Доставка

# Доставка – то, что растет быстро!

- Доставка от небольших местных компаний;
- Инвитро планирует доставку дронами;
- Агрегаторы еды (Elementaree);
- Сотрудничество с маркет-плейсами;
- Персонализация доставки.



# 6. Товары для спорта и туризма



# Спорт дома

- Возрос спрос на спортивный инвентарь для дома, улицы и активного отдыха (велосипеды, велотренажеры, беговые дорожки);
- Он-лайн тренировки;
- Программы ПП;
- Приложения для домашних тренировок от фитнес-клубов World Class, X-Fit, Alex Fitness;
- Приложения для медитации, контроля веса, контроля питания.





Инструкция по написанию и реализации

# Что такое бизнес-план?

**Бизнес-план** – это форма представления проекта в виде компактного документа, содержащего основные сведения об условиях инвестирования, целях и масштабах проекта, объеме намечаемой к производству продукции, требуемых ресурсах, возможных экономических и финансовых результатах.

**Это детальное изложение целей, условий, путей и эффективности осуществления проекта.**



# Кому нужен бизнес-план?

- **Начинающему предпринимателю** (руководителю предприятия);
- **Инвесторам** (инвестиционным фондам, частным инвесторам, банкам);
- **Бизнес-партнерам**, с которыми предполагается сотрудничество;
- **Государственным органам**, осуществляющим финансирование или господдержку бизнеса.

# Что должен показать бизнес-план инвестору?



# Какими бывают бизнес-планы?

- **БП коммерческой идеи или инвестиционного проекта**
- **БП компании или структурного подразделения**
- **БП как заявка на грант**
- **БП как заявка на кредит**
- **БП финансового оздоровления**
- **БП развития региона**

# От чего зависит объем, состав и структура бизнес-плана?

- ✓ От специфики **деятельности (отрасли)**;
- ✓ От **размеров** предприятия;
- ✓ От **цели** составления бизнес-плана;
- ✓ От **стратегии развития** предприятия;
- ✓ От **размера** предполагаемого **рынка** и наличия **конкурентов**;
- ✓ От **требований** потенциального инвестора.



# Из каких разделов состоит бизнес-план?

1. Резюме
2. Суть проекта
3. Анализ положения дел в отрасли
4. План маркетинга
5. Производственный план
6. Организационный план
7. Финансовый план
8. Анализ рисков

# Что писать в Резюме?

Основная **задача** - **привлечь внимание** и захватить воображение тех, кто знакомится с содержанием проекта, вызвать желание познакомиться с проектом более детально.

В резюме указываются:

- **цель проекта**;
- **специфика продукции** и услуг;
- **финансовая информация** о проекте.

**К написанию этой части приступают после подготовки бизнес-плана!!!**

# Как определить Суть проекта?

Ключевые элементы данного раздела:

- **основные сведения** о предприятии;
- краткая **история** предприятия;
- тип бизнеса, основные **виды деятельности**;
- **местоположение** предприятия;
- **факторы**, влияющие на деятельность предприятия;
- **цели и стратегии** бизнеса.

# Продукция и услуги

Основной вопрос: **В чем уникальность именно вашего продукта/услуги, почему именно у вас будут его покупать?**

Целесообразно привести следующие сведения:

- потребности, удовлетворяемые товаром;
- показатели качества;
- экономические показатели;
- внешнее оформление;
- сравнение с другими аналогичными товарами;
- патентная защищенность;
- показатели экспорта и его возможности;
- основные направления совершенствования продукции;
- возможные ключевые факторы успеха.



# Анализ положения дел в отрасли

Основной вопрос:

Кто, почему и в каких количествах покупает или будет покупать продукцию предприятия?

При изложении материала в бизнес-плане

Следует проявлять реализм, не преувеличивая своих возможностей и не преуменьшая возможностей конкурентов!

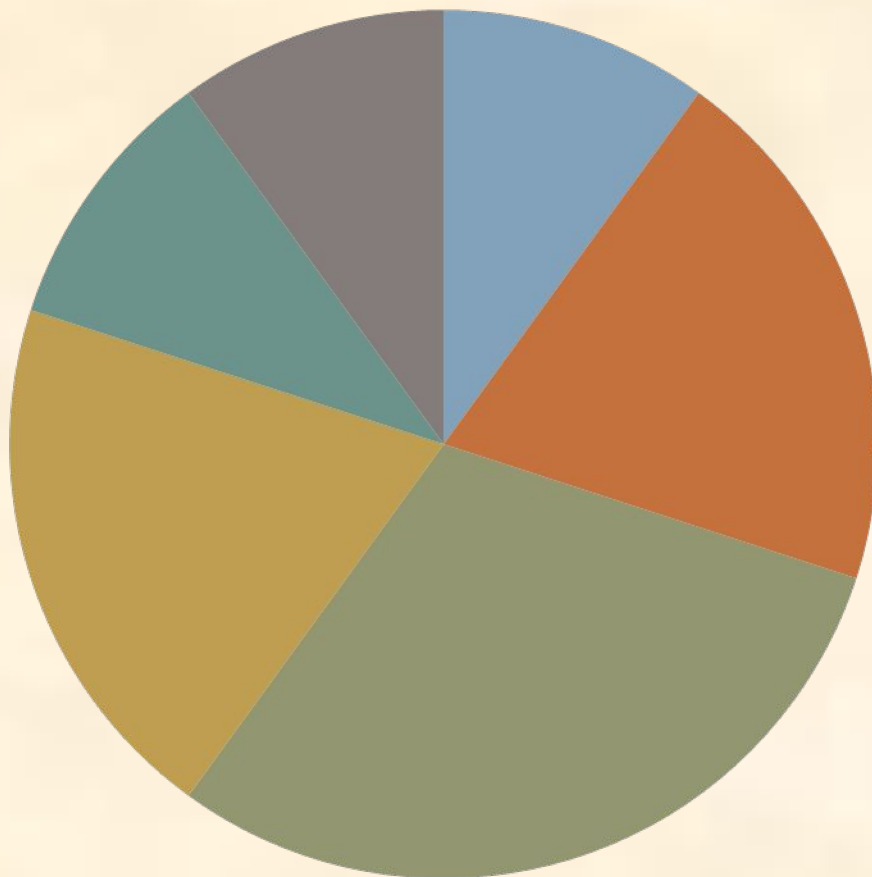
# Как провести Анализ отрасли и рынка?

Ключевые вопросы:

- характеристика отрасли;
- тенденции и перспективы развития отрасли;
- сегментирование рынка;
- оценка конъюнктуры рынка (оценка численности покупателей на каждом выделенном сегменте, определение емкости рынка и степени удовлетворения спроса).

# Как разработать План маркетинга?

## Комплекс маркетинга



■ Ассортимент продукции

■ Ценовая политика  
компании

■ Планирование сбыта

■ Рекламная компания

■ Послепродажный  
сервис

■ Планирование  
товародвижения



Каждому этапу жизненного цикла должны соответствовать свои маркетинговые мероприятия



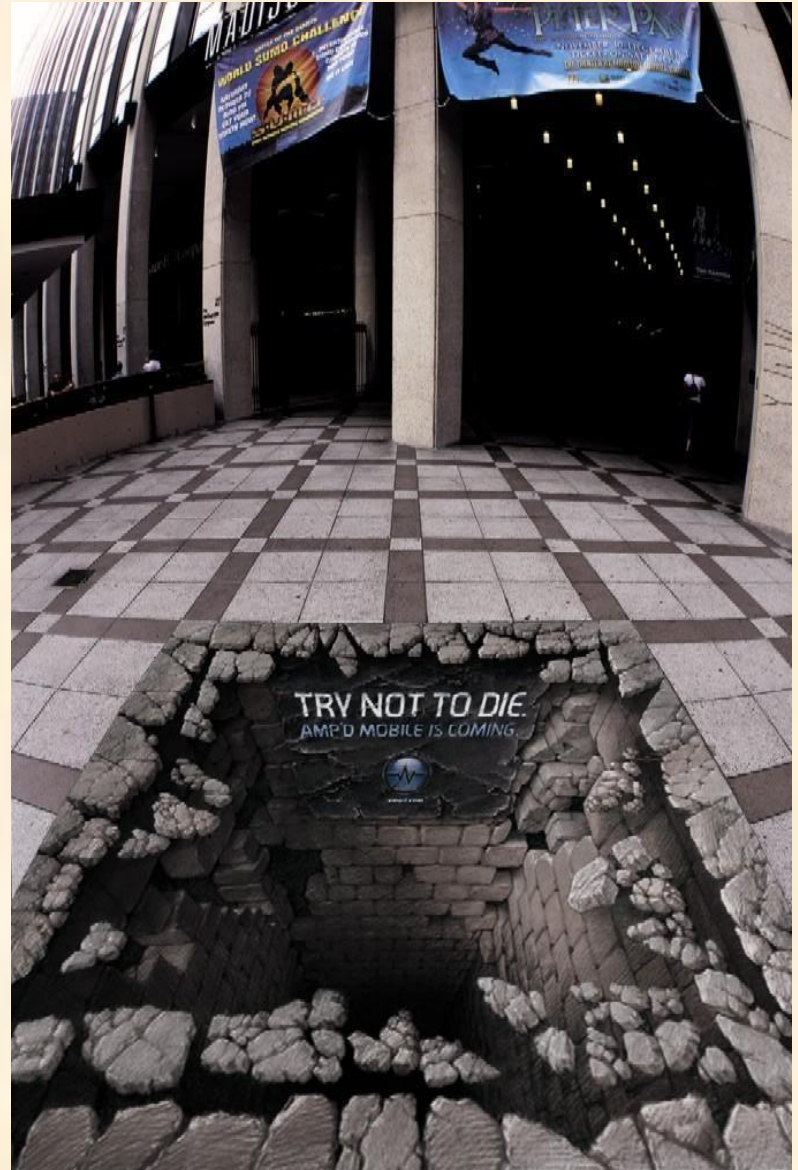
# Виды рекламы





# Примеры нестандартной рекламы









novate.ru



OPEN.AZ





# Новые направления сегментирования покупателей (микротренды)

- ▣ Чувства и отношения (рациональное одиночество, разновозрастные браки, офисные романы, браки на расстоянии, интернет-супружество)
- ▣ Работа (работающие пенсионеры, путешествия до работы, домашний офис, амазонки)
- ▣ Здоровье (солнцenenавистники, совы, самолечение)
- ▣ Семья (пожилые молодые отцы, человеческая жизнь домашних животных, родители-друзья, брак без брака)

# Новые направления сегментирования покупателей (микротренды)

- ▣ Тинейджеры (отсутствие способности к обучению, маленькие предприниматели, «вязальщики»)
- ▣ Еда (вегетарианство, ожирение, худеющие, вода и кофеин)
- ▣ Образ жизни (инфо-шопоголики, «фильмы длиннее, книги толще...», домашний папа, унисекс)
- ▣ Мода и внешний вид (тату, боди-арт, анти опрятность, любители пластических операций)
- ▣ Деньги и классы (накопители, новая скромность, банкроты)



# Как составить Производственный план?

- Раздел должен показать, что предприятие в состоянии производить *необходимое количество* продукции в *нужные сроки* и с *требуемым качеством*;
- а также раскрыть **возможности** дальнейшего **расширения**, **модернизации**, **гибкость** и **мобильность** производства и производственного процесса.

# Производственный план



# Организационный план

- Организационно-правовая форма
- Организационная структура управления



- Требования к персоналу и руководящему составу (должностные инструкции)
- Штатное расписание (расчет фонда оплаты труда)
- Местонахождение предприятия

# Финансовый план

## □ Планирование основных финансовых показателей:

- ✓ прогноз баланса предприятия;
- ✓ прогноз прибылей и убытков;
- ✓ прогноз движения денежных средств.



## □ Финансовая оценка деятельности:

- ✓ потребность в инвестициях;
- ✓ оценка экономической эффективности проекта (NPV, PI, IRR, DPP);
- ✓ анализ чувствительности проекта.

# Анализ рисков

Выявление основных рисков в реализации проекта,  
анализ их источников и причин возникновения,  
оценка возможного ущерба и разработка мер по снижению рисков.

# Новые методики разработки БП

## 1. Проектный ходок (Canvas)

### Lean Canvas (по-русски)

|  |  |  |  |   |
|--|--|--|--|---|
| <p><b>ПРОБЛЕМА</b><br/><i>Переформулируйте 3 варианта проблемы.</i></p>  | <p><b>РЕШЕНИЕ</b><br/><i>Опишите в нескольких предложениях решение для каждой из проблем (3-5 коротких фраз).</i></p>                                    | <p><b>УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b><br/><i>Опишите предложение о том, что, чем вы отличаетесь, и почему вы заслуживаете обратить внимание.</i></p> | <p><b>НЕРЫНОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО</b><br/><i>Не может быть легко скопировано или куплено (или супер-эффективный канал).</i></p> | <p><b>СЕКМЕНТЫ КЛИЕНТОВ (ПОТРЕБИТЕЛЕЙ)</b><br/><i>Переформулируйте название сегмента или сегментов потребителей и их потребности.</i></p> |
| <p><b>СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ</b><br/><i>Как решаются проблемы (на данный момент)?</i></p>   | <p><b>КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ</b><br/><i>(Примечание) Активность (Акции) / Активность (удержание) / Реакция (Доход) / Активность (Решение) / Активность</i></p> |  | <p><b>КАНАЛЫ</b><br/><i>Как клиенты о вас узнают (прямые и косвенные)?</i></p>   | <p><b>РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ</b><br/><i>Опишите идеальных клиентов или клиентов-партнеров.</i></p>  |
| <p><b>СТРУКТУРА РАСХОДОВ</b><br/><i>Степень расходов<br/>Стоимость привлечения клиента (CAC)<br/>Расходы на персонал<br/>и пр.</i></p> |  | <p><b>ПОТОКИ ВЫРУЧКИ</b><br/><i>Как вы зарабатываете деньги<br/>Механизм и стоимость привлечения (CPL)<br/>Выручка<br/>Административные расходы</i></p>  |  |   |



# Новые методики разработки БП

## 2. Проектная тетрадь

Поэтапная разработка бизнес-плана на основе специально разработанных таблиц, схем, которые необходимо последовательно заполнять

## 3. Методика Остервальда

**Инфраструктура:** Ключевые партнеры,  
Основная деятельность, Основные ресурсы

**Предложение (товар или услуга)**

**Покупатель:** Сегменты потребителей,  
Отношения с клиентами, Каналы

# Спасибо за внимание!!!

