РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА 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

WILDBERRIES
Download from
Dreamstime.com

OZON.RU
выбирайте
OZON.RU

AliExpress
Покупай умнее, живи веселее!

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:

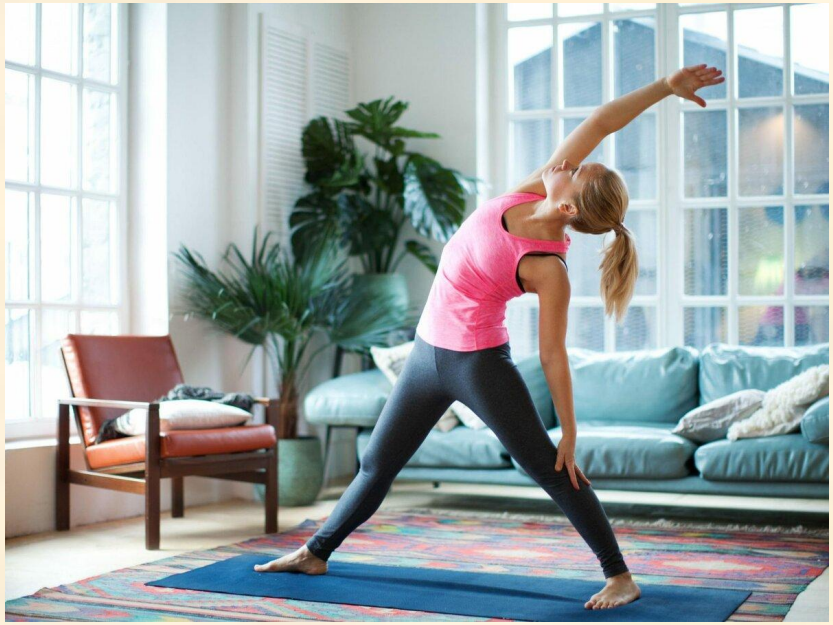
- Товары для ремонта;
- Предметы интерьера и дизайна;
- Домашние СПА-процедуры и косметика;
- Домашние животные и товары для них;
- Домашние растения, товары для садоводства.

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?

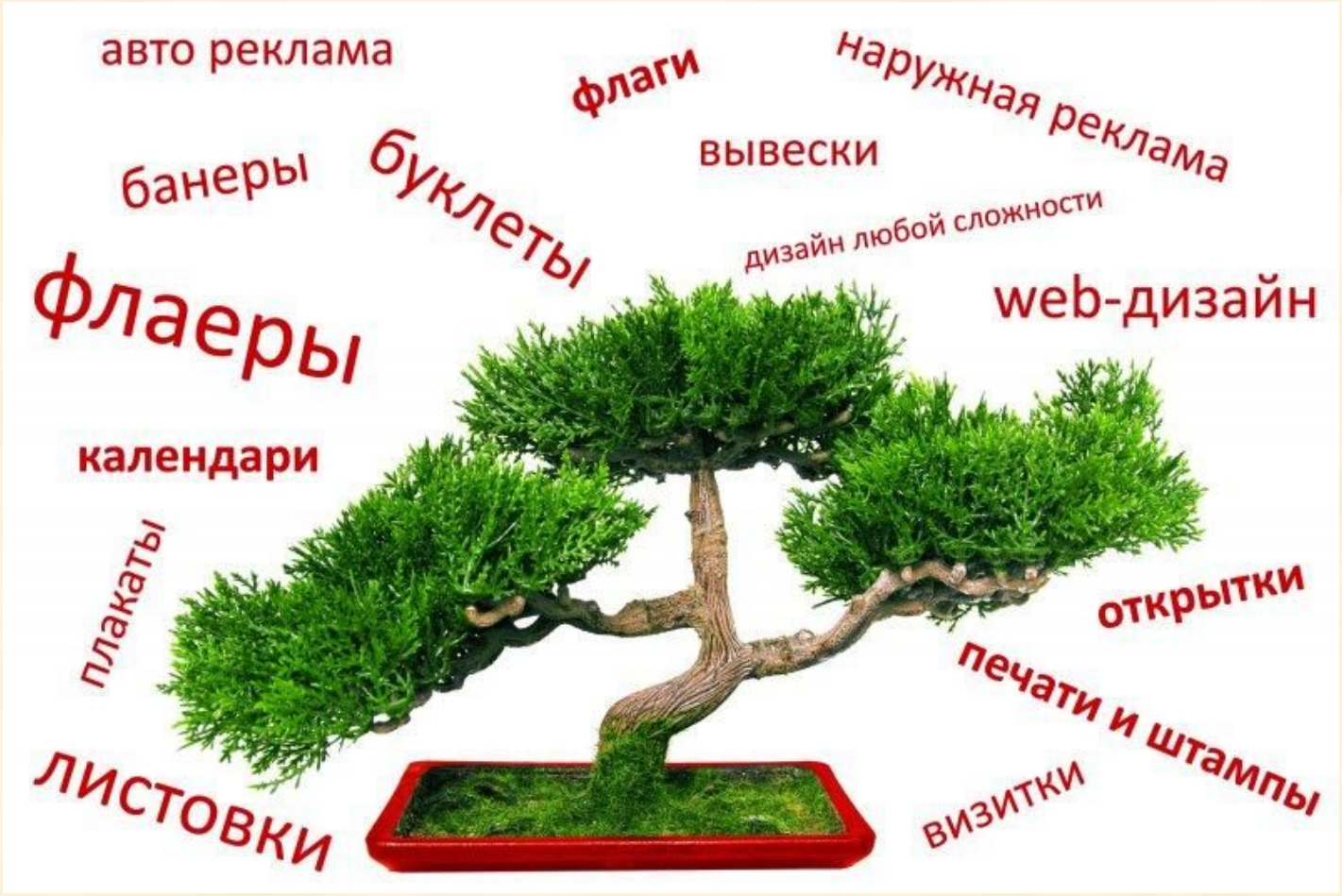
Ключевые вопросы:

- 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?

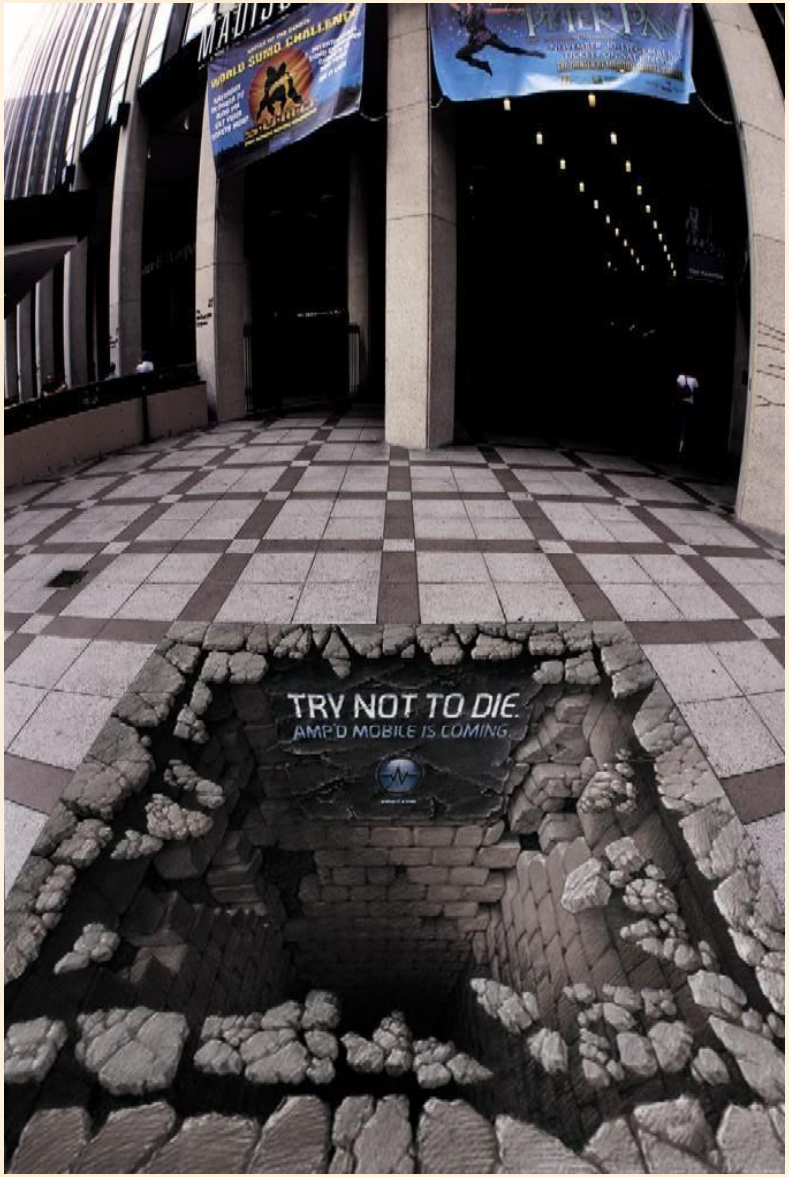
Каждому этапу жизненного цикла должны соответствовать свои маркетинговые мероприятия

Виды рекламы



Примеры нестандартной рекламы

IKEA
ПИРОЖОК.net


WORLD SUMO CHALLENGE
TRY NOT TO DIE
AMP'D MOBILE IS COMING

STARBUCKS COFFE

m

Our potatoes are grown closer
than you may think.
Lay's
Happiness is simple

novate.ru
OPEN.AZ

Orbit Gum
With Juicy
Fruity Filling
Orbit
Orbit

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 (солнцененавистники, 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,

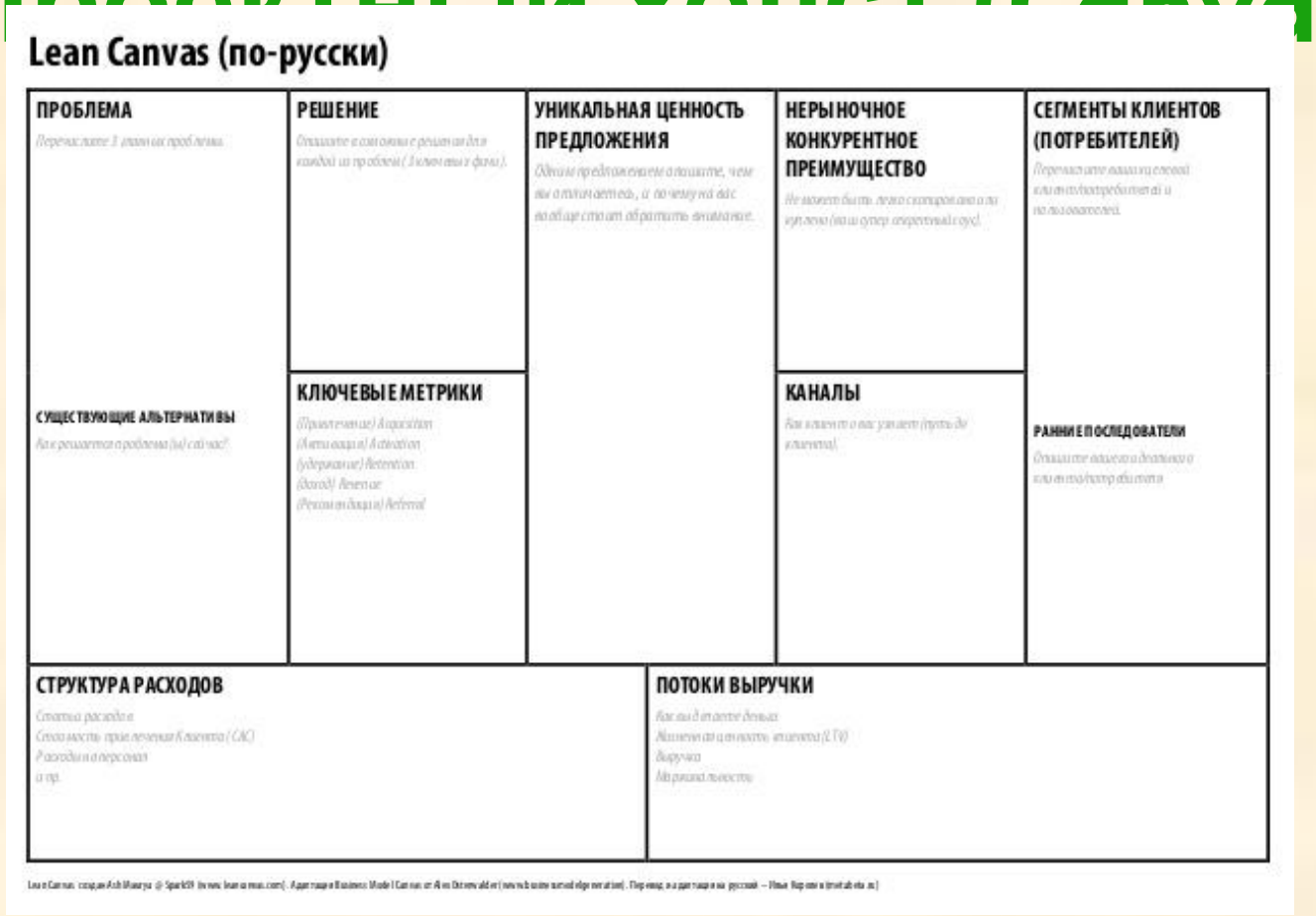
анализ их источников и причин возникновения,

оценка возможного ущерба и

разработка мер по снижению рисков.

Новые методики разработки БП

1. Проектный холст (Canvas)



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!!!