

БИЗНЕС-ПЛАН



Бизнес-план - это дорожная карта предпринимателя, стремящегося к успеху

Бизнес-план

По бизнес-линиям
(продукция, услуги,
работы,
технические
решения)

По предприятию

новому

действующему

развитие

финансовое
оздоровление

всего предприятия

производственного
подразделения

Первый вариант структуры бизнес-плана (по Д. Бэнгзу)

Раздел 1. Предприятие

А. Описание предприятия.

Б. Услуги/ продукты.

В. Рынок сбыта.

Г. Месторасположение.

Д. Конкурентная среда.

Е. Управление.

Ж. Кадры.

З. Целевое назначение кредита и план предполагаемого его возврата (если необходимо).

И. Резюме.

Раздел 2. Финансовые сведения

А. Источники финансирования и назначение средств.

Б. Перечень основных средств.

В. Баланс.

Г. Анализ безубыточности.

Д. Планируемые доходы (прогнозный отчет о прибылях и убытках):

1.Сводка на предстоящие 3 года;

2.Помесячная разбивка на первый год;

3.Поквартальная разбивка на второй и третий год;

4.Пояснительные записки.

Е. Планируемый денежный бюджет:

1.Помесячная разбивка на первый год;

2.Поквартальная разбивка на второй и третий

Ж. Анализ отклонения.

3. Финансовая отчетность действующего предприятия:

1. Годовые балансы за последние три года;

2. Отчеты о прибылях и убытках за последние три года;

3. Налоговые декларации.

Раздел 3. Вспомогательные

документы: анкета, баланс, письма, копии договоров и др.

Второй вариант (Университет им. Плеханова)

- Резюме
- Ваш продукт или услуга
- Оценка рынка сбыта
- Конкуренция
- Стратегия маркетинга
- План производства
- Организационный план
- Юридический план
- Оценка риска и страхование
- Финансовый план
- Стратегия финансирования

Третий вариант (П.В. Ощепкова)

1. Краткое содержание бизнес-плана:

- суть проекта;
- объемы производства товаров и услуг;
- необходимые размеры уставного капитала.

2. План производства:

- что производить?
- сколько производить?
- как производить?
- как обеспечить продвижение товара к потребителю?

3. Финансовый план:

- затраты и издержки;
- прибыль и убытки;
- определение стоимости производства продукта;
- определение продажной цены товара.

4. Оценка состоятельности бизнес-проекта

Оптимальная структура бизнес-плана:

- 1. Концепция бизнеса (резюме)**
- 2. Описание предприятия и отрасли**
- 3. Характеристика услуг и продукции**
- 4. Исследование и анализ рынка сбыта**
- 5. Конкуренция и конкурентные преимущества**
- 6. План маркетинга**
- 7. План производства**
- 8. Организационный план**
- 9. Финансовый план**
- 10. Финансовая стратегия**
- 11. Потенциальные риски**

Последовательность выполнения работ	Раздел бизнес-плана
1. Сбор и анализ информации от продукции и услуге	Раздел 3. Характеристика услуг и продукции
2. Сбор и анализ информации о рынке сбыта	Раздел 4. Исследование и анализ рынка сбыта
3. Анализ состояния конкуренции на рынке сбыта	Раздел 5. Конкуренция и конкурентное преимущество
4. Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли	Раздел 2. Описание предприятия и отрасли
5. Разработка стратегии маркетинга, товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики	Раздел 6. План маркетинга
6. Определение потребности и путей обеспечения площадями, оборудованием, кадрами и другими ресурсами	Раздел 7. Производственный план
7. Расчет потребного капитала, определение затрат, анализ и планирование основных финансовых показателей	Раздел 9. Финансовый план
8. Определение источников финансирования, направленности и масштабыности проекта, расчет эффективности	Раздел 10. Финансовая стратегия
9. Разработка организационной структуры, правового обеспечения и графика реализации проекта	Раздел 8. Организационный план
10. Решение вопросов риска и гарантий	Раздел 11. Потенциальные риски
11. Составление краткого содержание проекта	Раздел 1. Резюме

Образец титульного листа

Предприятие _____

Адрес _____

Телекс _____, факс _____, телефон _____

Конфиденциально

просьба вернуть, если Вас не заинтересовал проект

Кому _____

Краткое название проекта (до 20-30 знаков) _____

Полное наименование проекта _____

Руководитель предприятия _____

тел. _____

Проект подготовил _____

тел. _____

Дата начала реализации проекта "_____" _____ г.

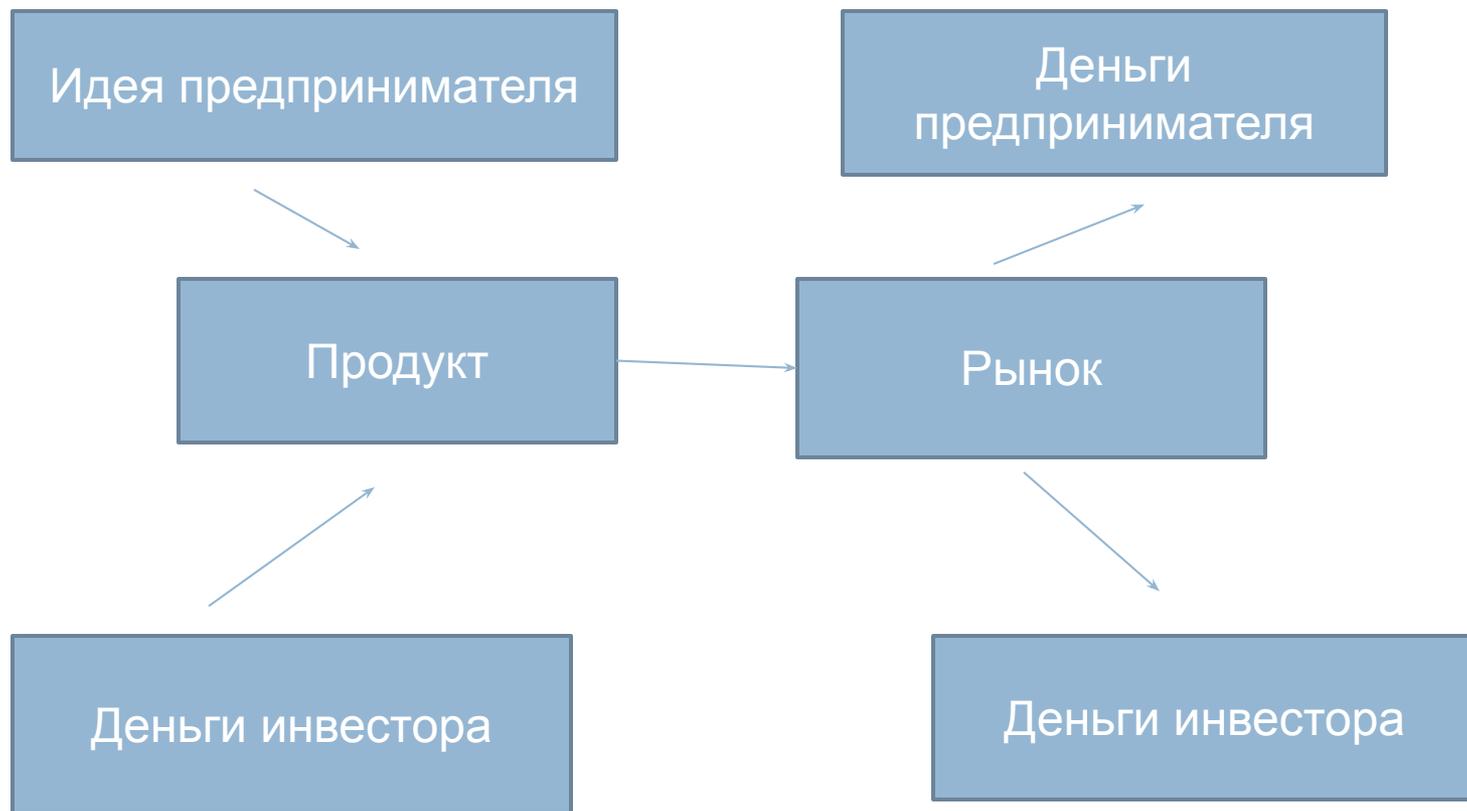
Продолжительность проекта _____

Период времени от даты, на которую актуальны исходные
данные,

до даты начала проекта _____ мес.

Дата составления "_____" _____ г.

Резюме



SWOT-анализ условий проекта (учреждения культуры)

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Управление бизнесом Существование компьютерных систем Начинающая рыночная инфраструктура системы социально-культурной сферы</p> <p>Поддержка глав администрации Хорошо организованные связи с предприятиями-поставщиками Общественная полезность проекта Проект по управлению ресурсами Высокая практическая мотивация группы</p>	<p>Заключение контрактов по обслуживанию находится не на высшем уровне</p> <p>Некоторая неуравновешенность</p> <p>Наличие фрагментарных, плохо скоординированных действий</p> <p>Слабая разработка показателей результата и качества</p> <p>Некоторая неэффективность ряда действующих лиц при обращении с информацией</p> <p>Состояние дискомфорта у некоторых поставщиков услуг, связанное с сильным акцентом на руководителей творческих коллективов как фондодержателей</p>
Возможности	Ограничения
<p>Возможность коренного пересмотра обслуживания</p> <p>Творческие специалисты могут стать более требовательными и настойчивыми при контактах с учреждениями — поставщиками услуг</p> <p>Усиление организаций социально-культурной сферы и межсекторных компаний</p> <p>Заполнение рыночных ниш</p> <p>Укрепление связей между творческим специалистом и администратором</p> <p>Внимательное и критическое изучение связей между управлением ресурсами и качеством</p> <p>Сосредоточение внимания на избежании потерь пользователей</p> <p>Обслуживание, движимое стремлением к качеству</p>	<p>Новизна проекта</p> <p>Понимание управления ресурсами все еще недостаточно развито</p> <p>Инициативы рассматриваются персоналом как дополнительная работа</p> <p>Концепция «цены качества» еще не понята или не принята</p> <p>Противодействие региональных департаментов (управлений) культуры</p> <p>На практике возможно выявление пробелов</p> <p>Соппротивление изменениям и развитию</p>

№ п/ п	Запросы потребителей	Предложение конкурентов	Ваше предложение
1.	Качество		
2.	Исключительность		
3.	Низкие цены		
4.	Ассортимент		
5.	Обслуживание		
6.	Надежность		
7.	Доставка		
8.	Местоположение		
9.	Информация		
10	Наличие сервиса		
11	Кредитные карты		
12	Кредитная линия		
13	Гарантия		
14	Консультация		
15	Информированность		
16	Вежливое обращение		

Корпоративная культура

Параметры	Пример
Общее понимание	Коллектив поддержит вас, если вы будете действовать с разумными затратами и в интересах потребителей.
Общие вещи	Большинство сотрудников обедает в своем учреждении (импровизированной столовой).
Общие фразы	Мы действуем согласно нашим общим взглядам с сотрудниками и обществом.
Общие действия	Мы все вносим свой вклад в решение главных потребительских проблем.
Общие чувства	Если при сотрудничестве вы не хотите пройти лишний километр, вы нам не подходите.