

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

ПОДГОТОВКА ШАБЛОНА БИЗНЕС-ПЛАНА

Что такое «бизнес-план»?

Бизнес-план – это письменный документ, в котором дается описание способа получения денег от продажи товара или услуги. Документ включает, помимо прочего, план маркетинга и оценку ожидаемых доходов и расходов на реализацию плана.

Зачем нужен бизнес-план?

Бизнес-план – это вариант дорожной карты. С его помощью легче спланировать отдельные аспекты проекта и, в итоге, избежать ошибок при внедрении проекта в жизнь. Предприниматель, составляющий бизнес-план, лучше представляет уровень затрат на осуществление своих идей и, кроме того, демонстрирует потенциальным инвесторам серьезность своих намерений.



ИДЕЯ

Каков замысел? Что вы собираетесь продавать? Это товар или услуга?

Что делает вашу идею уникальной? Чего не хватает существующим на рынке товарам и услугам такого, что только вы сможете предложить? Почему люди захотят вам платить?



МАРКЕТИНГ

Кто ваши клиенты? Это взрослые? Дети? Подростки? Мужчины? Женщины? Где они живут? Это состоятельные люди? Что им интересно? Опишите целевую аудиторию как можно подробнее..

Где вы собираетесь продавать свои товары/услуги? У вас будет павильон наподобие киоска с газетами? И где? На ближайшем перекрестке? Возможно, вы захотите продавать приложения в Интернете?

Откуда люди узнают про ваш бизнес? Сделаете рассылку в соцсетях? Расклеите объявления? Дадите рекламу в газете?

Как будет называться ваш бизнес? Что означает выбранное название? В чем оригинальность названия? Оно запоминающееся? Звучное? Легко произносимое?..



ФИНАНСЫ

Затраты на внедрение.

Сколько вам нужно денег, чтобы начать свой бизнес?

Что необходимо купить до начала проекта? Материалы? Оборудование? Сколько это будет стоить? Оцените расходы на «стартап».

Где вы возьмете денег, чтобы покрыть расходы на внедрение проекта?

Возьмете в долг у членов семьи? Снимете деньги с банковского счета?..

Затраты на единицу продукции

Сколько стоит единица продукции: производство товара или каждый час предоставления услуги? Перечислите все затраты на каждую единицу товара или услуги.



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

По какой цене вы будете продавать? Сравните свою цену с ценами конкурентов. Не забывайте, что цена должна превышать затраты на единицу продукции!

----- **ПРИБЫЛЬ**

Какова будет ваша прибыль? Сколько вы получите от каждой продажи за вычетом затрат?

Цена -----

Затраты -----

Прибыль -----

Что вы будете делать с заработанными деньгами? Потратите их на сырье и материалы? Будете копить? Отдадите на благотворительность?

Составьте план распределения прибыли (расходы/накопления/подарки). Каковы ваши финансовые цели? Не забудьте оставить часть денег для реинвестирования.



Теперь составьте краткое резюме бизнеса-плана, которое можно отдать инвесторам на рассмотрение

Наименование фирмы	
Бизнес-идея	
Маркетинг (Клиенты. Продвижение)	
Финансы (Затраты, Цена, Прибыль)	
Контактная информация	