

БИЗНЕС ПЛАН МОДЕЛИ

Спикер – Буланов Леонид



+7 951 874 72 84



Камелот ПАРТНЕР
Рекламное агентство полного цикла

CMLT.RU
vk.com/cmltru

Что такое бизнес план?

- Документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.

Бизнес-план служит двум основным **целям**:


- Он даёт инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект.
- Служит источником информации для лиц, непосредственно реализующих проект.

Бизнес план решит задачи

- определить конкретные направления деятельности фирмы,
- целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения.
- определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям.
- оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Бизнес план ответит на вопросы

- какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
- каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
- какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;
- сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надёжных поставщиков;
- каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
- какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на неё повлияют конкуренты;
- какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;
- каковы будут показатели эффективности производства и как их можно ПОВЫСИТЬ.

A group of people in blue suits standing on steps, wearing colorful striped socks and black shoes. The image is a low-angle shot focusing on the lower half of the individuals. They are all wearing matching blue suits. The socks are multi-colored with horizontal stripes in shades of red, yellow, green, blue, and purple. They are wearing black, polished dress shoes. The background shows a light-colored wall and some greenery.

СТАНДАРТЫ БИЗНЕС- ПЛАНИРОВАНИЯ

Стандарт TACIS

- Введение.
- Краткое описание документа. Что за продукт вы предлагаете? В каких рыночных условиях? Из кого состоит команда проекта? Как будут распределяться средства?
- Стратегия бизнеса.
- Маркетинговый план. Включает в себя как проведение маркетингового анализа, так и описание маркетинговой стратегии.
- Стратегия производства. В этом разделе нужно рассказать, как именно вы будете разворачивать производство, какая инфраструктура для этого представлена в выбранной вами местности, хватит ли вам ресурсов, как именно вы планируете интегрировать своё производство, какое оборудование вам потребуется и сколько придётся вложить в его закупку.
- Система управления бизнеса или организационный план. Этот раздел затронет все кадровые вопросы будущего предприятия: какие специалисты и в каком количестве вам понадобятся, какими компетенциями они должны обладать, каков будет размер фонда оплаты труда? Здесь же стоит рассказать о руководящем составе компании.
- Финансовый план. Этот раздел будет состоять преимущественно из таблиц с расчётами себестоимости производства продукции, а также прибылей и убытков. Помимо этого, нужно приложить прогноз потока наличности, балансový отчёт и данные об общей прибыльности бизнеса.
- Анализ рисков. Здесь важно рассмотреть наиболее вероятные риски проекта, как технические, так и финансовые.

Стандарт КРМГ

- **Резюме.** Сюда входят данные об услугах или продукции, рассказ о миссии компании, а также краткий обзор всего бизнес-плана.
- **Продукция и услуги.** Здесь информацию о том, что компания предлагает рынку, приведённую в первом разделе, придётся раскрыть подробнее.
- **Анализ рынка.** Включает рассказ об использовании продукта или услуги, анализ конкурентов, демографический анализ, а также SWOT-анализ.
- **Целевые рынки.** На каких потребителей рассчитана ваша продукция? Как далеко в географическом смысле вы готовы зайти, сбывая свою продукцию? Из чего будет складываться цена?
- **Стратегия продвижения.** Здесь понадобится рассказать, как вы планируете продвигать свои товары и услуги на рынок, какие рекламные каналы вы хотите задействовать для этого, а также спрогнозировать продажи.
- **Управление** — раздел, в котором нужно рассказать не только об организации работы и персонале, но и о затратах на создание производства и потреблении активов.
- **Финансовый анализ.** Информация здесь будет похожа на ту, что предлагает TACIS в аналогичном разделе, но к ней добавятся также риски предприятия и количественный анализ.

Стандарт UNIDO

- **Резюме плана.** Этот раздел даёт сжатую информацию по проекту в целом: что он из себя представляет, каких вложений требует, каков срок кредитования, каковы гарантии возврата и т.д.
- **Сущность проекта.** Включает рассказ о продукции предприятия, её подробное описание, информацию о потребителях и рынках сбыта, оценку конкурентов, а также рассказ о сильных и слабых сторонах бизнеса.
- **Маркетинг-план.** Здесь нужно подробно описать не только ход своей маркетинговой стратегии, но и её цели и источники финансирования.
- **План производства.** Раздел описывает сам производственный процесс, рассказывает о необходимой материальной базе для производства, описывает производственные мощности и их наличие, а также рассказывает об изготовителе.
- **Организационный план.** Включает сведения руководящем составе предприятия, кадровых потребностях, распределении обязанностей и описание внешней среды бизнеса.
- **Финансовый план.** Содержание этого раздела в целом такое же, как предлагают TACIS и KPMG.

Стандарт ЕБРР


- Меморандум о конфиденциальности. Начинается документ весьма необычно — с требований не разглашать его деталей.
- Резюме проекта.
- Предприятие. В этой части автор рассказывает всё о предприятии: какова его история и состояния на момент написания документа, кто руководит компанией и работает в ней, чем занимается предприятие на данный момент, каковы его финансовые дела и есть кредиты.
- Проект. Здесь рассказывается о проекте, под который привлекаются инвестиции: что он из себя представляет, каких вложений и в какие сроки потребует, как быстро удастся их отбить, на каком рынке будет работать. В разделе также содержатся сведения об экологической оценке, финплане и тонкостях производственного процесса.
- Финансирование. Здесь придётся поподробнее рассказать о рисках своего предприятия, поручителях и залогах, работах и оборудовании, на которые вы привлекаете средства, а также привести SWOT-анализ и составить график поступления денежных средств по кредиту и погашения долга.

Стандарт BFM Group

- Матрица Boston Consulting Group — рассказ о жизненном цикле продуктов и ценовом масштабе производства.
- Анализ цепочки добавленной стоимости.
- Подробный отраслевой анализ, включающий в себя SWOT-анализ всей отрасли и PEST-анализ.

Стандарт МЭРТ

- Общие сведения о заявителе. Здесь придётся подробнейшим образом рассказать о своей компании, не забыв указать ИНН, номер свидетельства о включении в ЕГРЮЛ, все контактные данные, результаты деятельности организации за последние пять лет, оргструктуру и международные научно-технические и хозяйственные связи фирмы.
- Правовая охрана и сертификация. В этом разделе нужно привести данные о сертификатах на свою продукцию, а также о том, охраняется ли она патентом.

A blurred background image of a business plan document. It features a bar chart with blue, red, and yellow bars, and a line graph with green and red lines. The text 'Business Items' is visible on the document. In the bottom left corner, there is a blue circular logo with a white stylized 'S' and the word 'SKYPE' below it.

СОЗДАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Структура бизнес-плана

1. Обзор (Резюме)
 2. Описание предприятия
 3. Описание продукции и услуг
 4. Анализ рынка
 5. Производственный план*
 6. План сбыта
 7. Финансовый план
 8. Анализ чувствительности проекта
 9. Экологическая и нормативная информация
- Приложения

Создание бизнес-плана

- Формируем бизнес-идею
- Исследуем рынок и конкурентов
- Корректируем бизнес-идею
- Создаем план продаж
- Создаем план маркетинга
- Формируем предприятие
- Считаем, анализируем, оформляем

Создание бизнес-плана

Формируем идею

- Описываем свой продукт
- Описываем свою целевую аудиторию
- Определяемся с местоположением
- Выбираем способ дистрибуции
- Формулируем бизнес-идею

Создание бизнес-плана

Исследование рынка и конкурентов

- **Какие данные нужны** (Тенденции рынка, сильные и слабые стороны конкурентов, объемы продаж, спрос)
- **Способы сбора информации** (Готовые исследования, Yandex.Wordstat, вторичная информация, самостоятельное исследование)
- Подводим итог

Создание бизнес-плана

Корректируем бизнес идею

- Корректируем продукт, услугу
- Корректируем аудиторию
- Корректируем местоположение
- Корректируем способ дистрибуции
- Корректируем бизнес идею

Создание бизнес-плана

Создание плана продаж

- Определение среднего чека (Средние чеки конкурентов)
- Определяем план по количеству продаж
- Рассчитываем объем продаж

Создание бизнес-плана

Создание плана маркетинга

- Ставим маркетинговые цели (кол-во клиентов, филиалов, доля рынка,)
- Выбираем способ продвижения (Интернет, сми, PR)
- Маркетинговый бюджет

Создание бизнес-плана

Создание предприятия

- Выбор формы ЮЛ и СНО
- Создание производственного плана (место размещения, перечень оборудования, список поставщиков, какие потребуются мощности и др.)
- Создание календарного плана открытия
- Планируем персонал и оргструктуру
- Считаем расходы (транспортные, аренда, коммунальные и др.)
- Сильные и слабые стороны предприятия

Создание бизнес-плана

Считаем, анализируем, оформляем

- Оцениваем финансовые показатели
- Считаем риски
- Оформляем бизнес-план



МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

Модели монетизации

- Рекламная
- Продажи
- Подписка
- Транзакционная
- Лицензирование
- Продажа доступа
- Внутренняя покупка

Модели монетизации

Рекламная

Показ рекламы на сайте или в приложении в разных формах: баннеры, текстовая, контекстная, видео- и аудиореклама

The screenshot shows the Briller website interface. At the top, there is a navigation bar with the Briller logo and the text "ВИДЕО РЕКЛАМА В СЕРДЦЕ ГОРОДА". Below this, there is a search bar and a "Найти" button. The main content area features a large advertisement for "Камелот" (Camelot) with the text "Камелот помогает решить практически любые задачи как для частных лиц, так и для бизнеса." and a list of services including "реклама в печатных изданиях", "изготовление сайтов", "реклама на ТВ, радио, наружная реклама", "интернет-продвижение", "фирменный стиль, графический дизайн, иллюстрация", "тренинги и многое другое". A red arrow points from the text "Показ рекламы на сайте или в приложении в разных формах: баннеры, текстовая, контекстная, видео- и аудиореклама" to the various advertising elements on the page, including the top banner, the main ad, and a "Дать объявление" button.

The screenshot shows a Facebook post from the group "Я люблю русский язык!". The post text reads: "Библионочь в «Читай-городе» началась! Вот и настала долгожданная «Библионочь». Самое время заглянуть в список книг и пополнить домашнюю библиотеку. Только сегодня, пока часы не пробили 12* (по московскому времени), действует скидка 20% на все книги интернет-магазина «Читай-город». Выбрать книги: <https://vk.cc/6wvulp>". Below the text is a promotional banner for "БИБЛИОНОЧЬ 21 АПРЕЛЯ начиная с 00:01" with a -20% discount on all books. The banner features a blue owl logo and a city skyline. Below the banner, the text says "Только сегодня скидка 20% на все книги!" and "www.chitalai-gorod.ru". A red box highlights the text "Реклама в сообществе «Я люблю русский язык!»". At the bottom, there are engagement metrics: "Мне по нраву 66", "21" comments, and "36K" views.

Модели монетизации

Продажи

Модель основывается на продажах товаров или услуг

- Примерами здесь являются интернет-магазины eBay, Amazon, Lamoda, Odress, купонные и групповые сервисы, такие как Groupon, Biglion, цифровые, виртуальные товары или компании



Модели монетизации

Подписка

В данной модели подписчики вносят абонентскую плату за пользование продуктом, сервисом или уникальным контентом

- Аренда облачной инфраструктуры / ПО / платформы в аренду (SaaS, IaaS, PaaS, Amazon Web Services (AWS), Mango, Clodo, Selectel, Do.Docs).
- Контент-провайдеры (ivi.ru, Netflix, Now.ru, Turbofilm, медиаресурсы Slon, The New Times и другие).
- Пожертвования (Wikipedia, tvrain.ru).
- Покупка доп. контента (PornHub, Mail.ru)

Модели монетизации

Транзакционная

В этой модели монетизация основана на комиссионном вознаграждении от денежных транзакций между участниками сделки

- оператора электронных денежных средств PayPal
- любые другие финансовые сервисы, обменные виртуальные биржи, такие как Bitcoin
- магазины — агрегаторы, продающие не свои товары (Slando, Avito, «Яндекс.Маркет», eBay).

3,9% + 10,00 руб. и ниже за продажи

Продавцы платят комиссию от 2,9% до 3,9% от стоимости товара + 10,00 руб. за операцию. Точный размер комиссии зависит от вашего объема продаж, а также от того, продаете ли вы товары внутри страны или за рубежом. Просмотрите [полный список комиссий при получении платежей](#) через PayPal.

Продажа товаров внутри страны

Комиссия составляет до 3,9% от общей суммы операции + 10,00 руб. за операцию.

Гибкие комиссии для продавцов

Комиссия от 2,9% + 10,00 руб. в зависимости от объема продаж.

Продажи за границу

Дополнительные комиссии применяются при [конвертации валюты](#) и [международных платежах](#).

Модели монетизации

Лицензирование

Бизнес-модель продажи и использования ПО, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через интернет.

- «1С»
- «Мегаплан»
- Photoshop

Модели монетизации

Продажа доступа к аналитике

Доступ к данным (Big Data) и инструментам анализа

- Церебро таргет
- SEMrush
- Popsters

ВЫБЕРИТЕ НУЖНЫЙ ТАРИФ

		Basic	Plus	Premium
База знаний	База знаний по продвижению бизнеса во ВКонтакте + новое в рекламе в ВК; - как найти свою ЦА; - как собрать самую горячую аудиторию, готовую к покупкам; - основы настройки таргетированной рекламы; - подготовка объявлений; - стратегии объявлений (9 стратегий); - работа с промпостами; - анализ результатов рекламы; - решение стандартных проблем; * база знаний регулярно обновляется и пополняется.	+	+	+
Flash	ЦереброТаргет – flash версия: - 55+ модулей, не выходя из ВК; - профессиональная служба технической поддержки.	+	+	+
Группа	Закрывающая обучающая группа: - возможность задать вопросы и получить рекомендации консультантов по продвижению вашего бизнеса; - пополняемая база наработок и идей по нишам бизнеса (около 60); - видеозаписи по парсерам;			

Модели монетизации

Внутренняя покупка, или inAPP

Модель inAPP основывается на продаже виртуальных товаров, которые фактически являются покупкой внутри конкретного приложения.

- Viber
- ВКонтакте

A chalkboard with a lightbulb in the center. The board is covered with several hand-drawn white circles and some faint lines, suggesting a brainstorming or planning session. The lightbulb is unlit and sits on the board. The text is overlaid in the center of the board.

БИЗНЕС МОДЕЛИ

ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС МОДЕЛИ

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Бизнес-модель — компактное, упрощенное представление о бизнесе, предназначенное для целостного описания и анализа деятельности всей системы взаимосвязанных бизнес-процессов.

Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



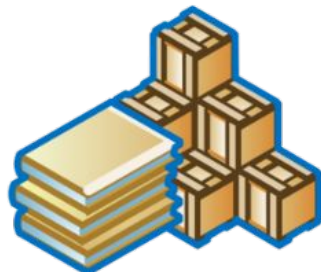
Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Ключевые ресурсы



Каналы сбыта



Структура издержек



Потоки поступления доходов



Построение бизнес модели

- **Потребительские сегменты.** В данном блоке определяется, какие группы потребителей компания рассчитывает привлекать и обслуживать.

*Потребительские
сегменты*



Построение бизнес модели

- **Ценностные предложения.** Блок включает описание товаров и услуг, которые представляют ценность для определенного потребительского сегмента.

*Ценностные
предложения*



Построение бизнес модели

- **Каналы сбыта.** Ценностные предложения компании поступают к потребителю через различные информационные, дистрибьюторские и прямые каналы сбыта

Каналы сбыта



Построение бизнес модели

- **Взаимоотношения с клиентами.** Взаимоотношения устанавливаются и поддерживаются соответствующими службами компании по работе с клиентами

*Взаимоотношения
с клиентами*



Построение бизнес модели

- **Потоки поступления доходов.** Потоки поступления доходов возникают в результате успешной реализации конкретных ценностных предложений соответствующим потребительским сегментам

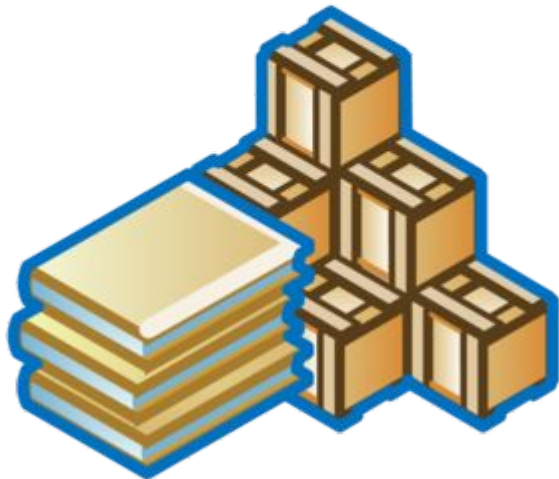
*Потоки
поступления
доходов*



Построение бизнес модели

- **Ключевые ресурсы.** средства, необходимые для создания, предложения, реализации и доставки конкретных ценностных предложений компании конкретным потребительским сегментам

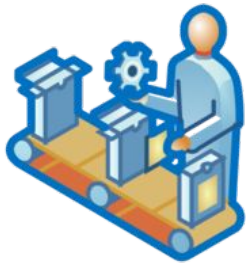
*Ключевые
ресурсы*



Построение бизнес модели

- **Ключевая деятельность** – это то, с помощью чего создаются, предлагаются, реализуются и доставляются конкретные ценностные предложения компании для конкретных потребительских сегментов

*Ключевые виды
деятельности*



Построение бизнес модели

- **Ключевые партнеры** – это компании или частные лица, совместное взаимовыгодное сотрудничество с которыми (деятельность, ресурсы) дает возможность компании эффективно и результативно создавать, предлагать, реализовывать и доставлять ценностные предложения соответствующим сегментам потребителей.

*Ключевые
партнеры*



Построение бизнес модели

- **Структура издержек** – это все средства, которые необходимы для реализации всех бизнес-процессов компании по созданию, предложению, реализации и доставке ценностных предложений соответствующим сегментам потребителей.

*Структура
издержек*





Спасибо за внимание!

Контакты:

Телеграм – 8 951 874 72 84

Почта – leonidcm1t@gmail.com

vk.com/leoblrv