

Учимся составлять бизнес-план



Бизнес-план



- документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.



Содержание



- Резюме
- Юридическая информация
- Выбор специализации
- Оценка рынка сбыта
- Изучение конкурентов
- План маркетинга
- Производственный план
- Финансовый план
- Оценка рисков

Резюме



- Производством и реализацией какого товара (оказанием каких услуг) будет заниматься Ваше предприятие?
- Кто будет Вашим покупателем?
- Каким будет объем продаж (выручка от реализации) за первый год работы?
- Какова сумма всех затрат на реализацию проекта?
- Какова организационно - правовая форма предприятия?
- Какой потребуется объем финансирования для реализации проекта?
- Каковы источники финансирования проекта?
- Основные показатели проекта: общая прибыль (доход) за период, величина денежных средств в конце первого года работы

Юридическая информация



- Сведения о предпринимателе, название предприятия;
- Юридическая форма предприятия;
- Обоснованность юридической формы;
- Основная сфера деятельности(производство, торговля, сфера услуг , страхование и т.д.)в городе.

Выбор специализации



- Какой именно товар (или услугу) Вы предложите покупателям?
- Какие потребности будет удовлетворять данный товар или данная услуга?
- Какие товары являются аналогом данного товара услуги (название, изготовитель, цена)?
- В чем состоит преимущество Вашего товара (услуги) с точки зрения потенциального покупателя?
- Почему покупатели отдадут предпочтения именно Вашему товару (услуге)?
- Какие характеристики делают Ваш продукт уникальным?
- По каким ценам будут продаваться данные товары(услуги)?
- Предполагаемый объем производства и продаж?

Оценка рынка сбыта



- Где (в каком районе?) живут Ваши будущие покупатели?
- Кто будущий покупатель Ваших товаров? (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов и т.д.)
- Примерное количество клиентов, на которое можно рассчитывать в месяц.
- Какими соображениями Вы руководствовались при выборе той или иной группы покупателей (рыночного сегмента), которых заинтересует Ваш товар?
- По какой цене сейчас покупают аналогичный товар?
- Насколько изменчив спрос на данные товары (услуги)?
- Как можно добиться увеличения объемов реализации и какие затраты на это потребуются?

Изучение конкурентов



- Какие из фирм - конкурентов работают в Ваших рыночных сегментах?
- Кто из них производит аналогичные Вашим товары или услуги?
- Что представляет из себя их продукция - ее отличительные особенности, дизайн и т.д.?
- Каков уровень цен на товары (услуги) Ваших конкурентов?
- Каким образом конкуренты находят своих покупателей - реклама, каналы сбыта, другие формы продвижения?
- Какая из фирм - конкурентов расположена по соседству?
- Как развивается бизнес у Ваших конкурентов? В чем причины происходящих изменений: наращивания или снижения объемов, расширения или сужения ассортимента, роста или сокращения персонала?
- Какие Ваши товары (услуги) будут иметь конкурентные преимущества перед другими производителями аналогичных товаров (услуг)?

План маркетинга



- Как покупатели узнают о Вашей продукции?
- Как Вы будете продавать свой товар? Будете ли вы рекламировать свой товар или услугу?
- Ваша рекламная стратегия? (пример рекламы)
- Какую информацию надо сообщать о Ваших товарах и услугах?
- Где Вы собираетесь размещать Вашу рекламу?
- Сколько денег Вы собираетесь тратить на рекламу?

Установление уровня цен

- Цена товара может определяться исходя из следующих условий:
- Цены конкурентов на аналогичный товар или товары - заменители
- Цены, определяемые спросом на данный товар
- Себестоимость продукции + целевая прибыль
- Уникальные качества товара

Производственный план



1. Описание производственных мощностей

- Насколько правильно выбрано месторасположение предприятия, исходя из близости к клиентам, поставщикам сырья, доступности рабочей силы, транспорта?
- Какие потребуются производственные мощности: помещение, оборудование, сырье, энергоносители?
- Где, у кого и на каких условиях будет закупаться сырье?
- Каким будет режим работы Вашего предприятия?



2. Информация о персонале

- Планируемое число занятых
- Требования к квалификации(перечень специальностей, уровень квалификации)
- Как будет оплачиваться труд работников (сдельно, повременно, иным образом)
- Каков будет максимальный размер месячного фонда оплаты труда

Финансовый план



- **Баланс доходов и расходов фирмы**
- **План денежных поступлений и выплат**
- **расчёты прибыли и рентабельности**

Рентабельность вложений личных средств



определяется по следующей формуле:

$$R_{лс} = \text{ЧП} / \text{ЛС} \times 100\%$$

- $R_{лс}$ – рентабельность вложений личных средств, %
- ЧП - сумма чистой прибыли за 1 год деятельности, руб.
- ЛС - сумма вложенных личных средств, руб.

Оценка рисков



- Какие факторы могут угрожать успешной деятельности предприятия?
- Оценка вероятности воздействия на предприятие этих факторов риска.
- Какие убытки могут причинить указанные факторы риска в случае их реализации(примерная сумма)?
- Как можно защитить предприятие от факторов рисков (в том числе и страхование)?