

Бизнес планирование

Структура и примеры
бизнеспланов

Бизнес планирование

- Вряд ли стоит недооценивать потенциальные возможности настоящего, хорошо продуманного бизнес-плана. На самом деле, он нужен не для инвесторов, а для самого предпринимателя, чтобы не прогореть в первые же месяцы с начала открытия дела.

Порядок разработки бизнес плана малого предприятия

- В бизнес плане необходимо отработать следующие моменты
- - для чего создается дело;
- - каков результат ожиданий;
- - управленческий потенциал;
- - гибкость модели;
- - подверженность внешним факторам;
- - финансовая устойчивость;
- - конкурентоспособность.

Порядок разработки бизнес плана малого предприятия

- Бизнес-план компании должен содержать цели и планы, для которых устанавливаются временные рамки.
- Задачи должны быть реально выполнимыми и в тоже время немного амбициозными.
- Потенциальным инвесторам важно увидеть потенциал бизнеса и результаты деятельности компании, если она работает не первый год.
- Чем больше намеченных целей реализовано, тем выше репутация

Пункт 1 (Резюме)

- Резюме является вводным пунктом, оно посвящается тем, кого компания желает заинтересовать с целью получения дополнительных средств на развитие.
- Писать резюме рекомендуется после завершения работы над всем планом. Почему? Потому что по факту оно излагает краткое содержание намерений, описываемых подробно в каждом пункте. Основная роль резюме – заинтересовать и побудить к дальнейшему прочтению.

Пункт 2

- При пропуске пункта «резюме» открывают бизнес-план пунктом «цели и задачи создания бизнеса».
- Дается последовательное описание целей, где главная задача – польза от вашей бурной деятельности. Понятно, что владелец ожидает прибыль, потребитель, напротив, не готов отдавать свои сбережения просто так – он хочет видеть пользу, выгоду для себя.
- Обычно здесь же описывают основные моменты, если ранее их не указали в первом пункте, такие как правовая форма бизнеса, наличие собственных средств, фондов, кадровый потенциал, маркетинговый срез, оценка конкурентов.

Пункт 3.

Описание предлагаемых работ и услуг.

- Пункт отвечает на вопросы:
 - - что ваша компания предлагает потребителям;
 - - описание перечня услуг (наименований товара);
 - - целевая аудитория, кто способен заинтересоваться данными услугами, работами, товарами;
 - - почему спектр услуг вызовет интерес у определенной категории людей;
 - - почему ЦА может заинтересоваться аналогичным предложением у других фирм и проч.

Пункт 4 (маркетинговый план)

- Маркетинговый план служит инструментом, определяющим место сбыта. Что подлежит продаже, где, как, почему именно там; как заинтересовать, как продать, где искать своего потребителя. Анализ рынка на основании маркетингового исследования с целью выяснения востребованности продукта бизнеса, возможность потенциальных клиентов оплачивать услуги, работы, товары, ценовой диапазон интересов.

Пример структуры бизнес-плана интернет магазина

- Цель проекта. Создание интернет магазина для обслуживания корпоративных клиентов на постоянной основе.
- Вид деятельности – снабжение клиентов ассортиментом офисных товаров, техники, мебели.
- Описание проекта. Для организации бизнеса потребуются:
 - – удаленный офис;
 - – компьютерное оборудование;
 - – компьютерная программа;
 - – организация телефонной и интернет связи с клиентами;
 - – курьерская доставка;
 - – автомобиль.

Пункт 5 (финансовый план)

- Анализ конкуренции рыночного сегмента.
- Следует максимально полно оценить возможности соперников, выявить явных, скрытых конкурентов, продумать варианты защиты от захвата всего рынка сбыта.
- Компании, планирующие заняться производством товаров, дополняют бизнес-план пунктом

Пункт 5 (финансовый план)

- 1. Финансовый план отражает все вероятные расходы, например:
 - - регистрация бизнеса (лично или через специализированную компанию);
 - - организация рабочего места (закуп мебели, техники),
 - - аренда помещения, оборудования;
 - - рекламная компания (объявления, вывеска, визитки);
 - - обучение сотрудников;
 - - налоги;
 - - закуп расходных материалов.

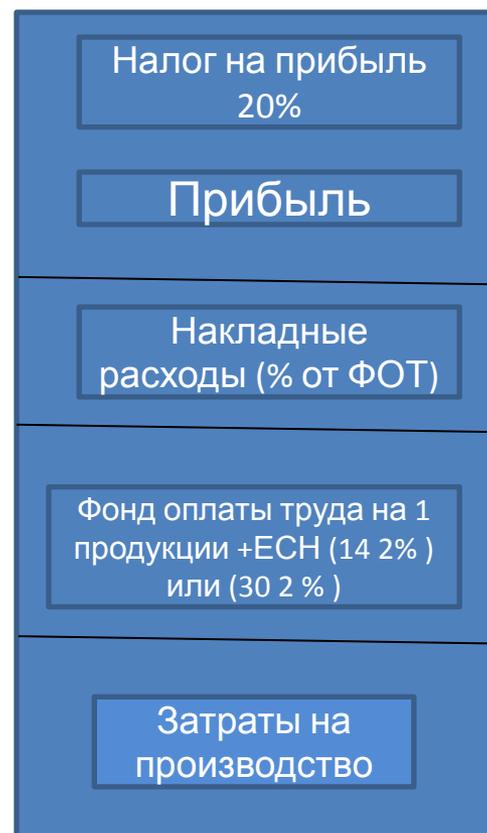
Пункт 5 (финансовый план)

- 2. Учитываются все доходы.
- Желательно быть реальным оптимистом: составить прейскурант цен и просчитать суммы возможных поступлений.
- 3. На основании доходов и расходов рассчитывается рентабельность фирмы, сроки окупаемости затрат.
- 4. Расчет экономических рисков.
- 5. Определение источников финансирования.

Пункт 6

- Концепция развития.
- План развития деятельности: с чего она начинается, видение дела в будущем.

Структура цены при упрощенной схеме налогообложения



Пример структуры бизнес-плана интернет магазина

- Анализ рынка. На сегодняшний день сектор рынка по доставке канцелярских товаров в офисы города является свободной. Основными конкурентами будут стационарные магазины и интернет-магазины с доставкой товаров из других городов. Наши конкурентные преимущества – широкий ассортимент, гибкая система скидок, выраженная в процентах от суммы заказа, минимальные сроки доставки – 1 сутки.
- Стратегия проекта на 1 год:
 - заключение договора с крупным поставщиком товаров необходимого ассортимента;
 - аккумулялирование спроса с помощью сайта и оказание посреднических услуг между складом поставщика и клиентами;
 - наращивание объемов реализации;
 - инвестиция в создание собственного склада и запаса товаров по средствам банковского кредита.

Пример структуры бизнес-плана кафе

- Цель проекта. Создать точку общественного питания – кафе, в центральном районе для обслуживания гостей и жителей города, в частности: студентов ВУЗа, сотрудников офисных зданий, посетителей торгового комплекса (здесь можно указать конкретные адреса ближайших объектов).
- Описание проекта. Кафе будет состоять из 1 зала, барной стойки, подсобного помещения – склада, 1 производственного цеха. Для организации производства потребуются:

Пример структуры бизнес-плана кафе

- – технологическое оборудование (кофе-аппарат, холодильник, СВЧ-печь, инвентарь, посуда);
- – кассовое оборудование;
- – мебель;
- – ремонт в нежилом помещении.
- Описание рынка. В районе расположения кафе сейчас действуют 2 закусочных быстрого обслуживания. Наши конкурентные преимущества: расширенное меню, большее количество посадочных мест, специальное предложение – комплексный обед с фиксированной стоимостью за 5 минут.

Пример структуры бизнес-плана кафе

- Инвестиционный план:
 - – получить кредит в размере 150 000 рублей для проведения ремонта и закупки оборудования;
 - – провести подбор персонала;
 - – заключить договора на поставку сырья, продуктов, напитков;
 - – получить разрешительные документы на ведение бизнеса.
- Старт проекта 12.10.2013г, срок окупаемости 6 месяцев, рентабельность проекта 32%.