

ТЕМА 16. Бизнес- планирование

1. Бизнес-план. Свое дело. В какой отрасли перспективнее всего организовать свое дело? Как сделать свое дело успешным.

Что такое бизнес-план?



- Бизнес-план – это комплексная оценка возможностей инновационного проекта в первую очередь для начинающего предпринимателя, позже - и для кредитора.
 - Он нужен предпринимателям, которые собираются заняться собственным делом, руководителям, которые желают расширить бизнес путем увеличения номенклатуры продукции, и пр.
 - Бизнес-план позволяет исследовать и оценить возможности проекта: определить его коммерческую эффективность, спрогнозировать возможные проблемы и пути их решения, предположить суммы капиталовложений и чистую прибыль.
-

Подготовка к написанию бизнес-плана

- Для начала задайте себе несколько вопросов касательно вашего будущего бизнес-плана. Ответы на них следует давать в письменном виде. Таким способом Вы сделаете первые шаги в правильном направлении и после этого составление бизнес-плана наверняка пойдет у Вас намного легче.
- Первым вопросом при подготовке бизнес-плана должен быть "Какие базовые компетенции имею я и мое предприятие?". Такой вопрос с самого начала расставляет точки над "i": Это Вы можете делать особенно хорошо, а то, что Вы можете делать особенно хорошо и должно стать предметом Вашего бизнеса.
- Следующий вопрос звучит просто, но он является очень важным: "Какие сильные и какие слабые стороны имеет Ваше предприятие или Ваше будущее предприятие?". Напишите список сильных и слабых позиций для разных сфер деятельности



Henry Ford

"Я проверяю любое предложение. Это может оказаться предложением всей моей жизни"

С чего же начать написан бизнес-плана?



1. В титульном листе указываются реквизиты компании и ее собственников, суть проекта, исполнители и дата составления;
 2. Резюме должно быть составлено таким образом, чтобы у кредиторов возникал интерес к проекту;
 3. Описание компании, начиная с истории создания, и заканчивая достижениями и местом на рынке;
 4. Подробное описание продукта;
 5. Маркетинговый анализ: сравнение свойств и характеристик продукта с существующими аналогами-конкурентами;
 6. Стратегия продвижения товара, определяющая потребительскую категорию, методы и каналы сбыта продукции;
 7. Производство продукта – расчеты затрат на закупку материалов для производства, ремонт и обслуживание, и т.д.;
 8. План по персоналу - информация о необходимом количестве и квалификации кадров, расчеты затрат на оплату труда;
 9. В финансовом плане рассчитываются все денежные потоки предприятия - затраты, выручка от реализации, налоги и прибыль. Он показывает, какие финансовые ресурсы и в какие периоды времени потребуются для реализации проекта;
 10. Анализ рисков описывает возможные риски проекта и стратегию по их минимизации;
 11. В приложениях приводятся документы, на базе которых был составлен бизнес-план: данные маркетинговых исследований, спецификации, характеристики конкурентов, копии рекламных материалов, прайс-листов и каталогов, заключения экспертов и т. д.
-

Каким требованиям должен отвечать ваш бизнес-план?

- Бизнес-план должен включать в себя
- описание ряда ключевых моментов (элементов), на которых будет базироваться представленная в нем информация: цели, миссия компании, место и текущее положение на рынке, инициаторы идеи, суть и перспективы проекта.
- Решение тех или иных существующих проблем: поставка товаров туда, где ощущается их недостаток; построение здания там, где оно необходимо; конструирование и создание нужного потребителям агрегата или устройства, и т.п.
- описание потенциального потребителя предлагаемых товаров (работ, услуг), а также четкую характеристику рыночного сегмента.
- описание предлагаемого главного объекта данного проекта (товара, работы, услуги, построенного здания, и т.п.). Необходимо рассмотреть его форму, функциональность, отличительные особенности, а также перспективы дальнейшего развития.
- представлению основателей и руководителей компании, выступающей инициатором и реализатором предлагаемого проекта.
- финансовая часть. Здесь выполняется анализ финансового состояния предприятия (рассматриваются основные формы отчетности — Отчет о прибылях и убытках, Бухгалтерский баланс предприятия и т.д.
- реальность и достоверность его реализации. Все выводы и предложения, содержащиеся в бизнес-плане, должны опираться на реальные и обоснованные доказательства, подкрепленные конкретными фактами и примерами.
- Объективность, комплексность, доступность
- Аккуратное оформление



Ещё одной важной чертой бизнес-плана является логичность, последовательность, взаимосвязь его элементов



Типовая структура бизнес-плана

- В большинстве случаев бизнес-план должен включать в себя перечисленные ниже разделы.
- - Введение.
- - Резюме бизнес-плана.
- - Представление компании – инициатора проекта, ее текущего положения на рынке.
- - Представление предлагаемого товара (работы, услуги).
- - Описание соответствующего сегмента рынка, а также имеющихся конкурентов.
- - Производственный план проекта.
- - План сбыта.
- - Финансовый план проекта.



Свое дело. В какой отрасли перспективнее всего организовать свое дело?

- ❑ **Вариант 1:** Бизнес с нуля
- ❑ Организационная форма: субъект предпринимательской деятельности (СПД). Регистрация СПД оформляется от 3-х дней за чисто символические средства (около 34 грн.) и с минимальным набором документов (паспорт, идентификационный код).
- ❑ Наибольшее распространение в сферах: торговля(лидер), пиццерии, автомойки, производство металлопластиковых окон, салоны красоты, химчистки, небольшие фитнес-клубы, кофейни
- ❑ Минимальная сумма для старта: \$10 тыс. (по мнению экспертов)
- ❑ Наиболее распространённая форма: Интернет-продажи (плюсы – небольшая стоимость сайта, минимальные затраты на содержание магазина; минусы 0- как и в любом магазине –пополнение и содержание складов, своевременная доставка и т.д.)
- ❑ Средний бизнес с нуля: от \$50 тыс. стартового капитала. Плюсы: упрощённое привлечение кредитов, возможность подписания долгосрочного контракта с крупной фирмой. Минусы: первоначальные капиталовложения.
- ❑ Обязательно: Бизнес-план



Свое дело. В какой отрасли перспективнее всего организовать свое дело

- ❑ **Вариант 2:**покупка уже готового бизнеса (франчайзинг)
- ❑ Стартовые пакеты "бизнеса под ключ" зачастую предлагают предприятия общепита (пиццерии, фаст-фуд), торговли одеждой
- ❑ Пакет включает: полное описание технологии данного бизнеса, объем необходимых инвестиций, количество персонала, рекламная и маркетинговая поддержка, общий план, оформление зала, пополнение склада (в торговле)
- ❑ Стартовый капитал: стоимость франшизы + помещение



Свое дело. В какой отрасли перспективнее всего организовать свое дело

- ❑ **Вариант 3:**фриланс
- ❑ Представители: журналисты, дизайнеры, IT-специалисты и т.п.
- ❑ Основание: договор на предоставление услуг
- ❑ Плюсы: гибкий график, наличие свободного времени
- ❑ Минусы: нерегулярность заказов и, соответственно, доходов



Примеры европейцев



Джулии Дьем ,
офтальмолог, ушла
из престижной
компании и
основала свой
бренд детских
солнезащитных
очков



Марк Демаркетт,
консультант, бросил
работу в престижной
финансовой
организации и открыл
своё дело по
производству шоколада



Роман Гавриш,
бывший студент-
политолог, создал
одну из самых
успешных компаний
по Интернет-
решениям в Украине

Роман Гавриш

Самые прибыльные отрасли (2009г):



- Офисы стоматологов
 - Службы подготовки бухгалтерского учета
 - Юридические услуги
 - Офисы других практикующих врачей
 - Поддержка горной промышленности
 - Офисы врачей
 - Центры амбулаторной помощи
 - Гравировка, термальная обработка и смежные отрасли
 - Бездепозитные кредитные союзы
 - Страховые брокеры, агенства и вся сфера страхования
-

Как создать свой успешный бизнес? Метод птички Тари.

- Утверждение 1: «Парадоксальное решение и есть, как правило, самое правильное». Делать как все незнакомое тебе дело – не означает делать это дело хорошо. Люди, которые давно в этом бизнесе – твои конкуренты, и главное их оружие против тебя – опыт.

- Утверждение 2: «Главное правило успеха – нарушение правил!» Нонекоторые правила всё же есть.
 1. Сначала решите, какое дело Вам по душе. Без этого, никакой бизнес «не пойдёт».
 2. Потом присмотритесь, как это дело «делают все».
 3. И сделайте наоборот! По мере начала оперативно исправляйте ошибки и находите новые идеи. При этом, не разбрасывайтесь деньгами, старайтесь оптимизировать (сокращать) любые расходы. Если вы действуете «не как все», это и будет самой лучшей Вашей рекламой. И клиенты Вам достанутся не такие, как всем! Денежные! Надеюсь...





Как сделать ваш бизнес успешным

- Правило №1. Найдите свою нишу.
 - Правило №2. Подчеркните, чем вы отличаетесь от других.
 - Правило №3. Не забывайте про закон первого впечатления.
 - Правило №4. От репутации зависит все.
 - Правило №5. Улучшайте ваш бизнес.
 - Правило №6. Ориентируйтесь на пожелания ваших клиентов
 - Правило №7. Планируйте.
 - Правило №8. Не бойтесь нового.
 - Правило №9. Работайте, но только с умом.
 - Правило №10. В Бизнесе важно не количество времени, а ваша продуктивность.
-