

# Описание продукции и услуг

В разделе бизнес-плана «Характеристика  
объекта бизнеса организации»  
(«Характеристика услуг и продукции»)  
представляется описание продукции  
предприятия с позиции потребителя

Разумова Е.А.  
Скоробогатов Д.Д.

# Этапы

1. Характеристика продукта
2. Технологии (способы производства).
3. Лицензирование и сертификация, патентная защита.
4. Стоимость в зависимости от объемов производства.
5. Исследования и разработки.
6. Анализ продукции конкурентов.
7. Конкурентные преимущества и недостатки продукта.

# Характеристика продукта

- функциональное назначение, примеры использования, условия хранения, транспортировки, возможности дальнейшего развития продукта, соответствие принятым стандартам, технологичность, универсальность, стадия разработанности, требования к контролю качества и др.

# Технологии (способы производства).

- совокупность методов, процессов и материалов, используемых в отрасли, а также научное описание способов технического производства, операций и приемов, направленных на изготовление, обслуживание, ремонт и/или эксплуатацию изделия с номинальным качеством и оптимальными затратами

# Лицензирование и сертификация, патентная защита

На этом этапе осуществляется:

1. Определение необходимости лицензирования и сертификации.
2. Проверка на наличие патента на производимый продукт
3. Законы и правила регулирования, касающиеся вашей сферы деятельности, могут сильно повлиять на ваш бизнес.

# Стоимость в зависимости от объемов производства.

1. Выявление себестоимости продукции от объёма производства
2. Определение оптимального объёма производства продукции

# Анализ продукции конкурентов. Конкурентные преимущества и недостатки продукта.

- Выявление, кто является вашими конкурентами – прямыми и косвенными. Затем определите наиболее успешных из них.
- Проведение сравнительного анализа своего предложения и товаров или услуг прямых конкурентов.

# Цели данного раздела:

- Сделать вывод о целесообразности освоения нового товара (услуги) и потребности финансирования.
- Представить потенциальному инвестору, какими новыми уникальными свойствами обладает товар
- Доказать, что товар способен вызвать интерес покупателей.



# Сравнение коммерческого проекта с социальным

Общее между коммерческим проектом и социальным	Различия между коммерческим проектом и социальным
Общее описание проекта. Создание миссии, цели.	Анализ рисков для бизнеса
Описание услуг или продукта	Маркетинг-план для бизнеса
Производственный план	Способы привлечения денежных средств и иных ресурсов
Финансовый план	Финансовый прогноз для коммерческих проектов
Анализ конкурентов	Социальное обоснование для социальных проектов
	Форма собственности
	Ожидаемые результаты проекта
	Разные категории потребителей
	В коммерческом проекте в первую очередь оценивается экономическая эффективность
	Сроки реализации проекта ( В коммерческом проекте более длительный срок реализации)