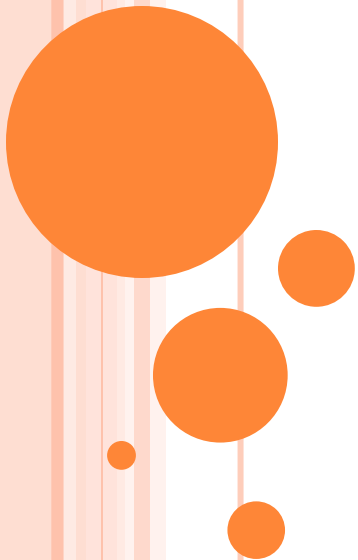


Структура бизнес плана

- Вводная часть (резюме)
- Описание товаров и услуг
- Анализ рынка и маркетинговая стратегия
- Производственный план
- Организационный план
- Финансовый план (бюджет)
- Ожидаемые результаты и перспективы
(заключительная часть)



1. Вводная часть (резюме)

Цель данного раздела – произвести положительное впечатление на инвесторов и дать общую характеристику бизнес-плану в целом.

Резюме не должно быть длинным, его оптимальный объем от 2-х до 4-х страниц.

Здесь должно быть только самое главное:

- Направление деятельности компании;
- Целевые рынки сбыта и место компании на них;
- Рентабельность и срок возврата инвестиций;
- Персонал и ответственные лица;
- Планируемые количественные и качественные показатели в результате работы по периодам.

Раздел «Резюме» при написании бизнес-плана должен дать ответы на 2 главных вопроса:

1. Что получают **инвесторы** при успешной реализации проекта?
2. Каковы шансы потерять капитал или его часть при неблагоприятном развитии событий?

2. Описание товаров и услуг

Здесь описываются товары и услуги, которые планирует реализовывать компания. Для этого проведется предварительная работа, в которую входит:

- Описание основных товаров (услуг) компании и второстепенных;
- Фотосъемка продукции;
- Определение портрета идеального потребителя;
- Проведение анализа рынка на предмет наличия схожих товаров или услуг на целевом рынке;
- Планирование организации сервиса (если того требует специфика компании);
- Описание модели ценообразования. Сможете ли вы конкурировать с уже имеющимися компаниями вашего сегмента?
- Составление единой подробной таблицы товаров (услуг) согласно вышеописанным параметрам.

Проведя такой анализ, вы будете четко представлять, что и для кого вы производите, а также понимать особенности вашей продукции и рынка сбыта.

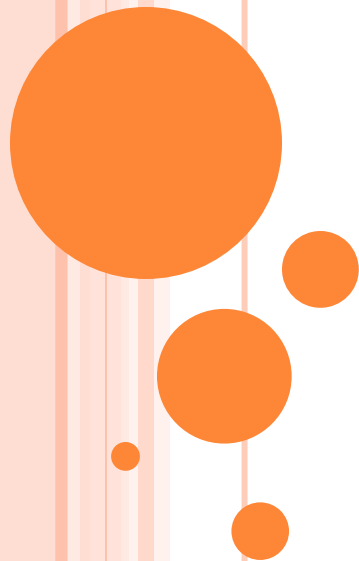
3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Маркетинг – один из важнейших бизнес-процессов.

Он включает в себя анализ рыночной среды, конкурентов и вашей стратегии продвижения товара (услуги) в текущих условиях до конечного потребителя.

Чтобы максимально точно прописать маркетинговый раздел, необходимо ответить на вопросы:

- В каких рыночных условиях будет работать компания?
- Каких конкурентов можно выделить в этой сфере?
- Какие методы продвижения используют конкуренты и сможете ли вы продвигаться лучше?
- Какие инструменты продвижения вы планируете использовать? (возможно, это реклама, прямые продажи, мерчандайзинг, стимулирование сбыта и др.)
- Почему именно ваш товар (услугу) должен выбрать потребитель при прочих условиях?
- Есть ли сезонность у бизнеса и если да, то в какое время?



4. Производственный план

Этот пункт бизнес-плана не обязателен для компаний, которые не планируют заниматься непосредственно производством. Данный раздел можно пропустить, если ваша компания собирается оказывать услуги или продавать товары, то есть заниматься торговлей.

Если же предприятие планирует заниматься именно производством продукции, то в этом разделе нужно будет ответить на следующие вопросы:

Сколько производственных мощностей понадобится для реализации производства (производственной линии)?

В какой последовательности оборудование будет внедрено и подготовлено к работе?

Как будет осуществляться доставка необходимых материалов к месту производства, и кто будет поставщиком сырья? Здесь необходимо описать вопросы логистики и охарактеризовать ваших поставщиков;

5. Организационный план

В данном разделе необходимо отразить действия по организации бизнеса, разбитые на конкретные шаги со сроками реализации каждого этапа, ответственным лицом и ожидаемыми результатами.

Лучше всего это сделать в виде таблицы следующего вида:

№	Наименование этапа	Сроки реализации	Ответственный	Ожидаемые результаты и примечания
1				
2				
3				
4				
5				

Здесь написать, что нужно сделать в первую очередь, что во вторую и так далее.

Например, вы уже знаете, что располагаете базой потенциальных клиентов, и они готовы покупать у вас товары и услуги сразу после того, как вы начнете свою деятельность.

В этом случае, одно из первых дел, которое вам необходимо сделать – это официально зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, чтобы на законных основаниях вести свою деятельность и иметь возможность принимать оплату по безналичному расчету.



6. Финансовый план (бюджет)

В этой части бизнес-плана составляется подробная смета, то есть планируете свои затраты до мелочей.

К единовременным затратам можно отнести покупку оборудования или помещения, рекламную вывеску и так далее.

В бухгалтерской терминологии такие долгоживущие активы предприятия называются еще основными средствами.

К периодическим затратам можно отнести расходные материалы, сырье, аренду, коммунальные платежи, заработную плату, покупку товара.

Это те расходы, которые вы несете часто, то есть периодически. В бухгалтерской терминологии такие быстро расходуемые активы предприятия называются еще оборотными средствами.

После заполнения данных таблиц, вам нужно будет рассчитать точку безубыточности *

Точка безубыточности – минимальный объем продаж товаров или услуг вашей компании, при котором все затраты на организацию бизнеса за определенный период будут покрываться доходами от ведения бизнеса, а каждая следующая продажа будет приносить чистую прибыль.

Например, если вы тратите на организацию бизнеса в совокупности 50 000 рублей в месяц с учетом амортизации оборудования *, а ваша наценка на единицу товара или услуги составляет 500 рублей, то вам необходимо продавать 100 единиц товара в месяц, чтобы не уйти в минус. Это и будет вашей точкой безубыточности.



7. Ожидаемые результаты и перспективы (заключительная часть)

Здесь вы можете рассмотреть несколько вариантов развития событий относительно вашего бизнеса: от пессимистичного до оптимистичного.

Основываясь на предполагаемых финансовых показателях, обобщите весь материал бизнес-плана, взгляните на свой проект комплексно и непредвзято. Что вы видите? Понятен ли он вам? Если бы вы были **инвестором** и вам предложили вложить деньги в такое предприятие на основе данного бизнес-плана, согласились бы вы?

Read
more: <http://hiterbober.ru/beginners/struktura-i-soderzhanie-biznes-plana.html#ixzz3kwmOtcLu>

