

БИЗНЕС - ПЛАН

*«Управление структурным
подразделением»*

Бизнес-план

- это краткое и точное определение предполагаемого бизнеса.



Цель бизнес-плана

- структурировано отобразить всю информацию о жизненном цикле бизнеса, его составляющих, вывести стоимость проекта, время выхода на точку безубыточности и уровень доходности.
-

- Титульный лист;
 - Резюме;
 - Аналитика рынка;
 - Основная идея проекта и краткое видение реализации;
 - Маркетинговый план;
 - Производственный план;
 - Финансовый план на 3-5 лет;
 - Административно-организационный план;
 - Точный расчет рентабельности проекта;
 - Перечень рисков и гарантий;
 - Список необходимой нормативной документации;
 - Приложения.
-

1. Титульный лист бизнес-плана

- ❑ Название проекта.
 - ❑ Организационно-правовая форма проекта;
 - ❑ Название юридического лица, или ФИО автора проекта, контакты. Если таких лиц несколько, сделать перечень с указанием зон ответственности:
Автор проекта: Семенов В.Г., учредитель, автор идеи, тел.: xx-xx-xx
Соавторы: Петров Н.Н. (специалист по финансам), тел.: xx-xx-xx Сидорова С.А. (специалист по маркетингу), тел.: xx-xx-xx
 - ❑ Стоимость проекта, выраженная в сумме первичного капитала и аннотация проекта.
 - ❑ Место, год создания:
-

2. Резюме проекта

- Краткое описание идеи бизнеса, данные о ее своевременности на рынке, география влияния, срок реализации и окупаемости проекта и уровень его доходности.
 - Факторы, обеспечивающие ожидаемый уровень дохода, конкурентоспособность, жизненный цикл продукта.
-

3. Аналитика рынка, обзор отрасли и ее SWOT-анализ

- Общая информация об отрасли, динамика развития, емкость, выраженная в финансовых показателях, тенденции и перспективы рынка;
 - Основной состав (конъюнктура рынка), наиболее крупные игроки, их характерные черты и приоритеты в работе; определение конкурентных характеристик собственного продукта;
-

- Создание портрета (портретов, если в оборот принимается несколько сегментов покупателей) потребителя; мотивов, которыми он будет движим при покупке; основных ценностей и якорных моментов, которые можно использовать для привлечения;
 - Определение наиболее продуктивных рынков сбыта (продвижения) и каналов продаж;
 - Выявление наиболее вероятных рисков в отрасли и пути их преодоления, перечень альтернативных решений.
-

4. Основная идея проекта и описание реализации

- В разделе сосредоточена сама идея бизнеса и краткое изложение ее характеристик и реализации, описание жизненного цикла продукта, частота вторичных покупок, а также возможность создания дополнительных ассортиментных линеек, сегментирования основного предложения и прогноз видоизменения продукта вместе с развитием рынка.

5. Маркетинговый и стратегический план

- схему вывода продукта на рынок;
 - стратегия развития;
 - принципы ценообразования;
 - каналы продаж и систему сбыта;
 - тактику рекламной поддержки.
-

6. Операционные планы:

- ❑ Финансовый,
- ❑ Производственный (торговый),
- ❑ Административно-организационный



7. Расчет рентабельности проекта

- В этом кратком разделе должны быть приведены исключительно финансово-экономические расчеты: рентабельность всего проекта от входа основного капитала в проект и привлеченных инвестиционных средств, до выхода на точку безубыточности и окупаем проекта.



8. Риски и гарантии

- В данной главе стоит привести все те риски, которые реальны для данной отрасли и выявлены в SWOT-анализе рынка.



9. Нормативная база

- В данной главе стоит указать весь перечень документов, актов, разрешений, допусков, сертификатов, лицензий и т.д., которые в обязательном порядке должны сопровождать бизнес, а также стоимость и условия их получения.
-

10. Приложения

- Имеющиеся в наличии документы
 - Расчеты
 - Графики
 - Аналитика
 - Технологические документы
-



-
- Сам бизнес-план необходимо писать емко, сжато, но при этом максимально подробно останавливаясь на основных моментах: финансы и прогнозы.
 - Объем 70-100 листов.
-