

ДОБРЫЙ ВЕЧЕР! ЭКОЛОГИЧНЫЙ ИНФОБИЗНЕС!

1 занятие! Начало в 20.30

А теперь нам необходим бизнес-план:

Завершенный бизнес-план должен описать Ваши ожидания от нового (или имеющегося в настоящий момент) бизнеса и рассказать о ваших замечательных идеях.

Бизнес-план является своеобразным документом, после составления которого все вопросы, связанные с бизнесом должны решаться без дополнительных пояснений. Бизнес-план – это рабочий документ, который можно пересматривать и редактировать наряду с изменением текущих планов и стратегий.

Для того, чтобы составить бизнес-план — укажите название компании.

- Необходимо указать название предприятия, соответствующие лицензии, какова форма собственности, юридическая структура, краткое описание продукта или услуги и то, что вы планируете делать (предоставлять услуги, заниматься розничной торговлей, оптовой торговлей или производством).
- Указывайте адрес компании, требующуюся площадь, арендодателей.
- Укажите, является ли ваш бизнес новым или же это расширение или покупка готового бизнеса.
- Нужно описать цели и задачи компании и любые запланированные изменения.

Проанализируйте Ваш рынок.

- Обрисуйте свой рынок реализации, сегменты и потребителей для каждого из сегментов.
- Укажите сферу рынка, переведя это в прибыль за три года, и проанализируйте рост или снижение ваших доходов с ростом рынка.
- Какую стоимость вы желаете получить за услуги и продукты, чтобы достичь прибыли и стать конкурентоспособным? Объясните, почему покупатели согласятся платить указанную Вами цену.

- Источник:
<http://dnevnyk-uspeha.com/rabota-i-karera/kak-sostavit-biznes-plan-10-poleznyih-sovetov.html>
- © dnevnyk-uspeha.com

Расскажите о товарах и услугах.

- Расскажите о своих предложениях относительно услуг и товаров, о том, на каких потребителей они рассчитаны, какую пользу будет иметь покупатель.
- Обоснуйте, чем ваша продукция или то, что вы предлагаете, лучше продукции ваших конкурентов.

Обрисуйте Вашу бизнес-стратегию и ее реализацию.

Покажите, как вы намереваетесь занять на существующем рынке свою нишу.

- Будете ли использовать рекламу или бывать на торговых выставках?

Не забывайте и об конкурентах.

- Назовите около пяти ваших основных конкурентов, поясните, почему товары/услуги, предоставляемые вами лучше, чем у других.
- Стабильный ли у них рынок? Развивается или падает? По какой причине? Выделите их сильные и слабые моменты, как предполагаете действовать вы? Как вы будете производить мониторинг деятельности конкурентов в дальнейшем.

Характеристика Вашего производства.

- Укажите, как будет осуществляться производство и доставка товаров и услуг, чем заключается Ваша финансовая политика, и как вы собираетесь получать долги от своих должников.
- Также укажите, сколько сотрудников вам необходимо, какими профессиональными навыками они должны владеть, будете ли вы их обучать.
- Необходимо уточнить, какое оборудование и соответствующие технологии вам нужны.
- Помните, учли ли вы юридические и лицензионные моменты, связанные с будущим бизнесом.

Опишите организацию рабочего процесса.

- Опишите организацию рабочего процесса.
- Кто будет заниматься управлением компанией?
- Вложите резюме основных менеджеров.
- Добавьте описание должностных инструкций всех ключевых специалистов и список значимых консультантов.
- Просчитайте предполагаемые затраты на финансирование.

Проделайте финансовый расчет.

- Рассчитайте расходы, связанные с созданием и арендой компании.
- Если это готовый бизнес расскажите финансовую историю или предполагаемые финансовые показатели в течении 3-х лет после начала бизнеса.
- Укажите ежемесячный доход и потери за первый год и ежеквартальные расчеты на два года вперед.
- Также посчитайте движение наличных средств и текущую бухгалтерскую отчетность.

описание (резюме) проекта.

- Оно является первым аспектом вашего бизнес-плана, хотя составлять его нужно в последнюю очередь.
- В нем необходимо объяснить вашу стратегию и видение проекта (что вы рассчитываете сделать), обрисовать рынок и капитал, который вам необходим (что вы предполагаете с ним делать) и ваше преимущество перед конкурентами. Сокращенно – это мини бизнес-план, позволяющий после ознакомления с ним разъяснить любому человеку о том, что представляет из себя Ваш бизнес.

Есть сомнения? Пугают масштабы?

- Давайте просчитаем стоимость 1 часа Вашей работы?
- Давайте просчитаем стоимость 1 недели?
- Давайте просчитаем стоимость 1 месяца?
- Давайте просчитаем июнь- декабрь(7 месяцев)
- Вопрос: Какой же это должен быть проект, для того, чтоб получить данные результаты?
- Выкладываем результаты в учебной группе на стене!
- Д.З. выложено в группе)))) В путь)))
- Переходим ко 2 части нашего занятия