

БИЗНЕС-ПЛАН

Рекомендации как подготовить грамотный бизнес-план

Как написать бизнес-план

Грамотно составленный бизнес-план выполняет 3 важные задачи:

- Обозначает владельцам и менеджерам общие цели
- Когда мысли изложены на бумаге, есть возможность приглядеться и поразмыслить над осуществимостью проекта
- Бизнес-план должен быть таким, чтобы в случае необходимости мог привлечь профессиональных инвесторов

«Бизнес-план — это своего рода репетиция, шанс осознать возможные проблемы, не потеряв при этом денег» (Майк Маккивер, автор книги «Как написать бизнес-план»)

Титульный лист и содержание

Начните с главного:

- Название компании
- Адрес
- Телефонный номер
- Контактная информация учредителей
- Оглавление по всему документу

Объем бизнес-плана не должен превышать 30-40 страниц вместе со всеми возможными или необходимыми приложениями

Введение

Не более, чем на двух страницах перечислите все самое важное. И прежде всего, расскажите, в чем ценность Вашего проекта:

- Чем будет заниматься Ваша компания
- Какую прибыль иметь
- Почему люди должны захотеть платить за Ваш продукт или услугу

=====

P.S. Введение – это суть проекта. Чтобы выделить суть, нужно хорошо представлять себе картину в целом, поэтому к этой части БП стоит приступать после завершения разработки собственно плана

Возможности рынка

Объясните, кому Вы будете продавать свой товар или услугу и почему данная группа потребителей для вас привлекательна.

Здесь нужно ответить на несколько ключевых вопросов:

- Насколько велик рынок?
- Как быстро он растет?
- Каковы возможности роста и потенциальные угрозы?
- Как Вы будете с ними справляться?

Большую часть этой информации можно найти через отраслевые сайты и СМИ, через официальную статистику, отчеты аналитиков и даже у других бизнесменов.

Обязательно указывайте источник информации — на случай, если Вас попросят подтвердить Ваши заявления или потребуются обновить данные.

Обзор рынка

Не заблуждайтесь, Ваше предприятие не уникально.

Постарайтесь взглянуть трезвым взглядом и оценить соперников.

- Кто они?
- Что продают?
- Какую часть рынка занимают?
- Почему покупатели предпочтут Ваш товар или услугу, а не их?
- Какие препятствия могут возникнуть при выходе на данный рынок?

NB. Не забудьте про косвенных конкурентов, которые пока работают в другом сегменте, но располагают аналогичными возможностями и могут составить Вам конкуренцию позже...

Команда

Исполнение практически так же важно, как и сама идея.

Поэтому очень важно понимать (и потенциальным инвесторам тоже), кто у вас в команде.

Приложите резюме всех учредителей, партнеров и руководителей: каковы их навыки и достижения.

Если у фирмы несколько акционеров, объясните, почему Вы выбрали именно таких партнеров (все резюме должны быть в приложении)

Бизнес-модель

Этот раздел включает подробное описание всех источников дохода (продажа продукта, услуги) и структуры издержек компании (фонд оплаты труда, аренда, эксплуатационные расходы). Убедитесь, что вы упомянули и обосновали все возможные доходы и издержки.

Кроме того, включите названия главных поставщиков и покупателей.

По сути этот раздел - производственный план будущей фирмы

Финансовые показатели и прогнозы

Если у вас действующее предприятие, приложите отчет о прибылях и убытках, балансовый отчет и отчет о движении денежных средств за год

Затем составьте прогноз по всем трем параметрам как минимум, на три года вперед

Также предоставьте анализ, который показывает, как скоро окупятся стартовые вложения.

Риски

Не ждите беды, чтобы узнать, как с ней справится ваше предприятие

Проработайте возможные сценарии: худший, лучший и средний

Проведите SWOT-анализ:

SWOT - анализ

В рамках исследования я провёл предварительный SWOT – анализ компании. В помощь, которого я постарался выяснить, что компания из себя представляет сейчас, какие возможности имеет и какие угрозы могут угрожать компании на пути развития.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">• Стабильная клиентская база• Устойчивое финансовое положение• Хорошая репутация компании• Хорошая кредитная история	<ul style="list-style-type: none">• Недостаточно развита филиальная сеть• Отставание в использовании информационных систем
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">• Обслуживание новых групп клиентов• Упрочнение репутации компании• Новые возможности завоевания доли рынков конкурентов	<ul style="list-style-type: none">• Замедление роста рынка• Угроза выхода на рынок новых конкурентов• Ужесточение конкуренции между компаниями

Источники средств и их использование

Если вы пытаетесь получить деньги от инвесторов, они захотят знать, как вы планируете распорядиться капиталом.

В этом разделе нужно указать предполагаемые расходы на запуск: помещение, покупка нового оборудования, дизайн логотипа компании и т. д. Большинство предпринимателей недооценивают стоимость запуска нового бизнеса. Поэтому проведите исследование заранее, до обращения к инвесторам.

Приложения

Хороший бизнес-план лишь бегло описывает основы предприятия, поэтому в конце нужно приложить все необходимые документы.

Сюда могут входить:

- резюме

- сведения о кредитоспособности

- обзор рынка

- схемы

- план продвижения

- копии договоров, в том числе, об аренде

- гарантийные письма от будущих клиентов

- свидетельства о регистрации патента и товарного знака

- соглашения о партнерстве,

- свидетельство о регистрации фирмы.

Структура бизнес-плана (I)

1. Краткое резюме Бизнес-плана
2. Описание бизнес-идеи
3. Маркетинговая часть Бизнес-плана:
 - 3.1. Виды товаров, услуг, направлений бизнеса
 - 3.2. Рынок сбыта
 - 3.3. Конкуренты
 - 3.4. Прогноз продаж
 - 3.5. План маркетинга

Структура бизнес-плана (II)

4. Обоснование требуемых ресурсов:

- 4.1. Описание производственных мощностей
- 4.2. Капитальные затраты
- 4.3. Амортизация основных производственных фондов
- 4.4. Затраты на сырье и материалы
- 4.5. Персонал и расходы на оплату труда
- 4.6. Текущие затраты
- 4.7. Сводный календарный план реализации Бизнес-плана

Структура бизнес-плана (III)

5. Юридические вопросы организации бизнеса

5.1. Выбор организационно-правовой формы

5.2. Организационный план

6. Финансовый управления

6.9. Расчет показателей проекта план / бюджет

6.1. Определение источников финансирования

6.2. Смета затрат до получения первых поступлений от реализации

6.3. Рабочий график первого этапа реализации проекта (бизнес-плана)

6.4. Расчет кредитов

6.5. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов

6.6. Проект плана финансовых результатов деятельности

6.7. План движения денежных средств

6.8. Важнейшие принципы экономического

Структура бизнес-плана (IV)

7. Оценка рисков

8. Оформление Бизнес-плана и его презентация

9. Бизнес-план: приложения

Экспертиза Бизнес-плана

Типовые ошибки бизнес – планов (I)

- Упор делается на имеющийся потенциал производства продукции (научно-технический уровень, свободные производственные мощности)
- Слабая экономическая проработка
- Слабое знание рынка, его емкости, тенденций развития, конкуренции
- Непроработанность системы сбыта продукции, доведение ее до покупателя, бездоказательность или безосновательность приводимых оценок возможного сбыта продукции
- Недостаточное внимание к вопросам собственности (и, прежде всего, интеллектуальной, земельной)
- Не прорабатывается вопрос возможных льгот (в том числе, налоговых)
- При финансовых расчетах "упускают" НДС, местные налоги, возможные акцизные сборы
- Несоразмерность запросов ресурсов размеру предприятия или фирмы, величине уставного капитала, наличию собственных средств, имущества или других активов, опыту работы в рассматриваемой области, наличию квалифицированного штата работников
- Недостаточность гарантий возврата средств инвесторам
- Подчас отсутствует четкая схема возврата

Типовые ошибки бизнес – планов (II)

- Не показана привлекательность проекта для потенциального партнера, инвестора
- Низкая рентабельность и долгие сроки окупаемости проектов
- Плохо показана команда проекта, ее способность успешно реализовать проект
- Не проработаны организационные вопросы реализации проекта. ***Часто повторяющиеся ошибки продвижения проектов***
- Отсутствие проработанных альтернативных вариантов путей продвижения проекта
- Не учтены интересы потенциальных партнеров и инвесторов
- Не учтены психологические факторы

В заключение

Отшлифовав свой план до блеска, не отправляйте его пылиться в дальний ящик

«Бизнес-план — это лишь начало процесса. Планировать деятельность предприятия все равно что вести судно в море: нужно постоянно корректировать курс. Сам по себе план не имеет большой ценности. Важно возвращаться к нему и смотреть, где вы были неправы и чего вам это стоило» (Тим Берри, президент компании Palo Alto Software)