

Этапы бизнес-планирования





Что такое бизнес-план?

Бизнес-план – план, программа осуществления бизнес-операций, действий компании, содержащая сведения о компании, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности



Зачем нужен бизнес-план?

Вопросы, на которые должен ответить бизнес-план:

01

Принесет ли данная идея прибыль?

03

Что нужно сделать, чтобы идея приносила прибыль?

02

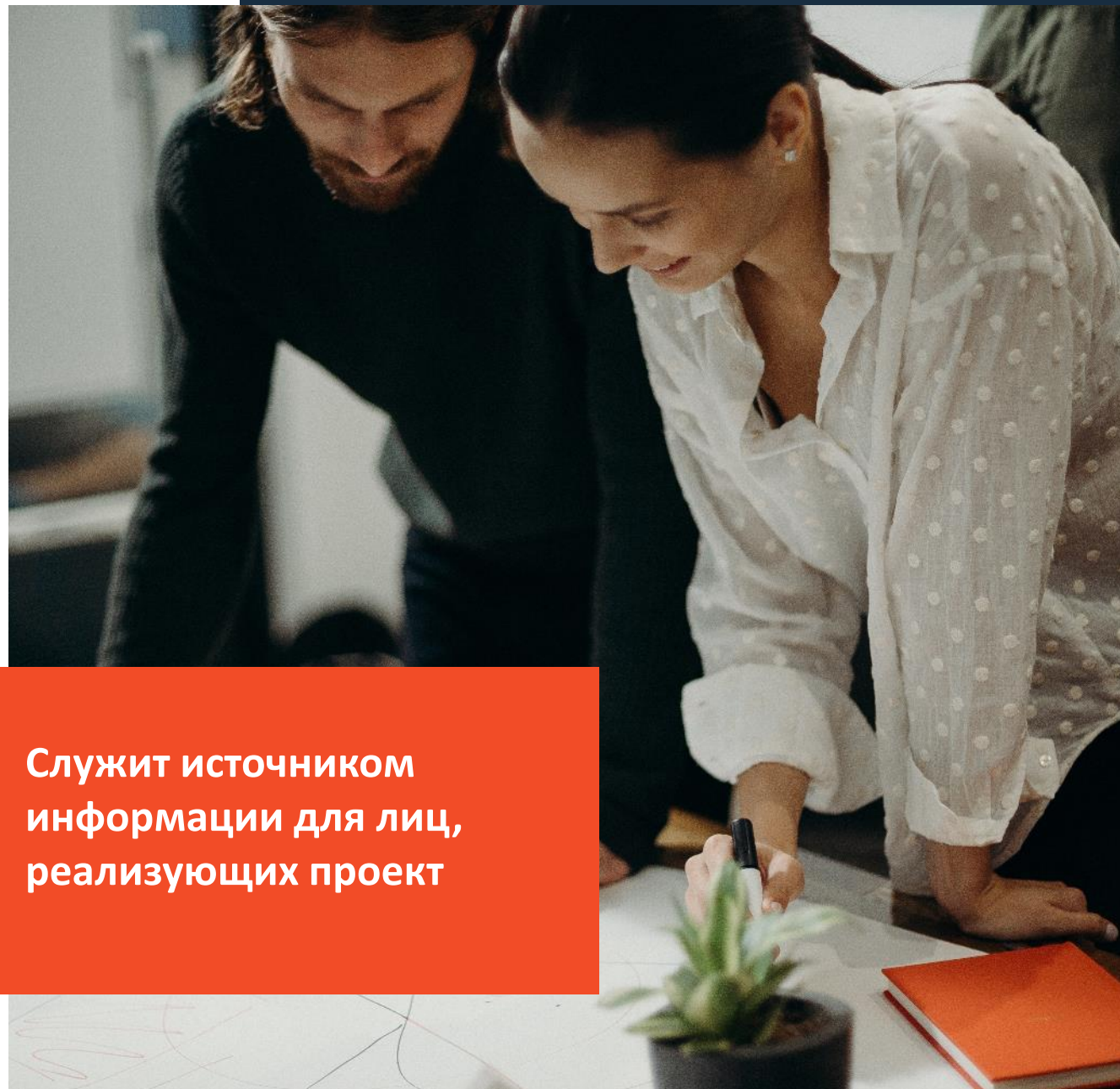
Следует ли реализовывать эту идею?

04

Какие этапы необходимо пройти, чтобы запустить бизнес?

Цели составления бизнес-плана

Бизнес-план нужен как для внутреннего, так и для внешнего использования.



01

Дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в проект

02

Служит источником информации для лиц, реализующих проект

Задачи бизнес-планирования



Определить конкретные направления деятельности фирмы



Определить целевые рынки и место фирмы на этих рынках



Сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения

- какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на рынок;
- каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
- какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;
- сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надёжных поставщиков;
- каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
- какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на неё повлияют конкуренты;
- какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;
- каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить.

Разделы бизнес-плана

Резюме

- Краткое описание идеи: концепция проекта, особенности и конкурентное преимущество. Размещается в начале, чтобы создать полное и приятное общее впечатление от проекта

Анализ рынка и маркетинговый план

- Где искать клиентов? Как с ними коммуницировать? Как и где продавать продукт? По какой цене?

Производственный план

- Какое оборудование нужно? Какие производственные площади необходимы? Какие технологические процессы будут использоваться при производстве продукта\оказании услуг?

Организационный план

- Определение количества, состава, компетенций сотрудников. Разработка системы мотивации персонала и штатного расписания

Финансовый план

- Планирование прибыли и движения денежных средств

Резюме проекта

Резюме нужно, чтобы кратко донести самую важную информацию о проекте. Например, вы приносите бизнес-план очень занятому инвестору. Он открывает документ в самом начале, за несколько минут прочитывает резюме и уже примерно понимает суть и перспективы бизнеса, источники финансирования, необходимый размер инвестиций и сроки запуска. Последующие разделы просто более подробно раскрывают информацию из резюме.

- ✓ Цель проекта
- ✓ Задачи проекта
- ✓ Новизна, актуальность
- ✓ Целевые потребители
- ✓ Эффективность проекта



1. Информационные данные

- 1.1. Фамилия, имя, отчество
- 1.2. Контактный телефон (факс, e-mail)
- 1.3. Адрес (по прописке, фактический адрес)
- 1.4. Вид предпринимательской деятельности (ОКВЭД)
- 1.5. Резюме (возраст, образование, наименование образовательной организации, год окончания, профессия (специальность), квалификация, семейное положение, состав семьи (с указанием возраста членов семьи, места работы (учебы)))
- 1.6. Выполняемая работа с начала трудовой деятельности
- 1.7. Дополнительные знания, умения, навыки
- 1.9. Адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (указать условия размещения аренда или собственность)
- 1.10. Кадровый состав организации
- 1.11. Наличие основных средств (оборудования), товаров, сырья и материалов для осуществления предпринимательской деятельности

2. Описание планируемой предпринимательской деятельности

2.1. Суть проекта (цели, задачи)

2.2. Обоснование потребности в получении адресной социальной помощи, выделенной в рамках заключенного социального контракта на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности

2.3. Актуальность бизнес-идеи

2.4. Планируемый результат предпринимательской деятельности (перечень и описание товаров, (работ, услуг) которые будут предложены)



Маркетинговый план

01

Характеристика и сегментация рынка сбыта

02

Анализ потенциальных покупателей или клиентов

03

Анализ конкурентов с указанием сильных и слабых сторон

04

Информация о продукте

Производственный план

Здесь будет располагаться вся информация о том как производится товар с описанием техпроцессов.



01

Вопросы, связанные с производственными помещениями, их расположением

02

Производственные мощности, сроки выхода на полную мощность

03

Производственные или рабочие процессы предприятия

04

Сроки поставок, основные поставщики
Требования к контролю качества

Организационный план

В разделе с организационным планом прописываются сроки реализации проекта, структура управления, состав и квалификация руководства.

01

Выбор организационно-правовой формы бизнеса. Регистрация

02

Состав и квалификация персонала. Найм персонала

03

Этапы и сроки реализации проекта

04

Оплата труда и система мотивации персонала.

05

Организационная структура предприятия

06

Лицензирование. Сертификация



Финансовый план

Он содержит финансовые расчеты, прогноз выручки и себестоимости реализации продукции. Здесь необходимо привести:

- Информацию о потребности в финансировании.
- Смету расходов на реализацию проекта.
- Сведения об источниках и условиях привлечения и возврата денег.
- Прогнозный расчет отчета о прибыли и убытках, о движении денег.



Анализ эффективности

Рентабельность инвестиций

Срок окупаемости

Чистый доход

NPV

IRR

И многие другие показатели



Анализ рисков

Здесь указывается информация, как и чем компания гарантирует возврат привлеченного финансирования. Также стоит подробно описать риски и форс-мажорные ситуации, которые способны повлиять на реализацию проекта.



Виды рисков

- Капитальные
- Производственные и технологические
- Рыночные
- Операционные
- Финансовые
- Прочие



Ошибки при составлении бизнес-плана





Смета расходов

Инвестиционная фаза проекта – время от начала реализации идеи проекта до получения выручки. Те затраты, которые мы производим во время инвестиционной фазы проекта, являются инвестиционными затратами.

Операционная фаза проекта начинается с момента получения выручки. Обычные затраты, которые осуществляются в ходе операционной деятельности, называются операционными.

Смета расходов



Инвестиционные затраты

Недвижимость, оборудование, инструменты, расходы на доставку, пуско-наладочные работы, транспортные средства, офисная мебель, оргтехника



Оборотный капитал

Приобретение сырья и расходных материалов, товары для последующей реализации, рекламные расходы, заработная плата, арендная плата



Смета расходов



Оборудование

Необходимо обосновать всю сумму затрат на оборудование: для каких целей оборудование предназначено, КП (обоснование цены)



Оборотный капитал

- Приобретение сырья и расходных материалов до 20 тыс. руб.,
- Арендная плата не более 15% от суммы сметы



Не финансируется - Рекламные расходы, Ремонт, Программное обеспечение

СПАСИБО

