



Архангельский областной центр занятости населения
отделение занятости по городу Новодвинску

Ваш помощник бизнес-план

Бизнес-план – это руководство к действию с описанием идеи, процесса, механизмов реализации и целей.

Информация о компании-инициаторе проекта.

Описание производимой продукции, реализуемых товаров, оказываемых услуг.

Анализ основных рынков сбыта.

Экономические расчеты ведения деятельности.

Зачем нужен бизнес-план

Правильный подход — когда перед началом любого нового проекта разрабатывается бизнес-план. Если действовать без плана, предварительной проработки ниши и проекта, то возрастает риск потерять деньги и даже прогореть.

Например, этот документ нужен для следующих целей:

- Взять кредит в банке.
- Получить государственные гранты и субсидии.
- Дать возможность потенциальному инвестору решить, стоит ли вкладываться в проект.

Разделы бизнес-плана

1. Бизнес-план по стандартам включает следующие разделы:

- Резюме.
- Описание отрасли и компании.
- Описание услуг или товаров.
- Продажи и маркетинг.
- План производства.
- Организационный план.
- Финансовый план.
- Оценка эффективности проекта.
- Гарантии и риски компании.
- Приложения.

Резюме

Этот раздел должен дать общее представление о вашем будущем бизнесе. Вы должны произвести позитивное впечатление, уложившись в 1-2 страницы. В резюме кратко опишите:

- В каком направлении будет работать ваше предприятие.
- На кого рассчитан продукт и каково положение в выбранном сегменте рынка.
- Какова предполагаемая рентабельность и когда вернутся инвестированные средства.
- Состав сотрудников.
- Каких показателей вы собираетесь достичь в каждом периоде (количество и качество).
- Хотя резюмеирующая часть размещается в начале бизнес-плана, составлять ее следует после написания основной части, так как здесь сведены итоги всех разделов.

Описание товара (услуги)

Опишите основные и сопутствующие товары или услуги, которыми собирается заниматься ваша компания, приложите фотографии продукции. На какую аудиторию рассчитан ваш продукт? Как будет организован сервис? Как вы будете формировать цены? Что позволяет надеяться на конкурентоспособность?

Желательно составить таблицу с перечнем товаров и указанными параметрами

Маркетинговая стратегия и состояние рынка

Без маркетинговых исследований наладить бизнес-процесс невозможно.

Вы должны знать:



Завершите раздел приблизительным поквартальным планом продаж – это позволит определить потенциальный объем выручки.

Производственный план

Этот пункт обязательно должен входить в бизнес план производственных компаний, а торгующие и оказывающие услуги фирмы могут его пропустить.

Укажите:

- Какие производственные мощности понадобятся.
- Последовательность внедрения оборудования.
- Способ доставки материалов на производство, поставщиков.
- Как уже имеющиеся основные средства будут совмещаться с новым оборудованием.
- Схему производственного процесса в целом.



Организационный план

Распишите подробно:

- какие шаги и в какие сроки вы планируете при организации бизнеса,
- укажите ответственное лицо и результат.

Допустим, у вас уже составлена клиентская база. В этом случае вашим первым шагом в бизнес-плане следует указать регистрацию ИП, поскольку без этого вы не сможете начать предпринимательскую деятельность.

Удобно подавать эту информацию в виде таблицы, так сразу видна последовательность действий.

Бюджет или финансовый план

Смета с указанием всех затрат – периодических и единовременных. Удобнее внести данные в таблицу.

- Единовременные затраты (основные средства): закупка оборудования, приобретение помещения, изготовление вывески и т. д.
- Периодические затраты (оборотные средства): закупка расходных материалов и сырья, арендная плата за помещение, оплата коммунальных услуг, зарплата и т. п.
- По результатам данных финансового плана вам нужно определить точку безубыточности, после которой все затраты начнут покрываться доходами. С точки безубыточности вы начнете получать чистую прибыль.
- При расчете и формировании цены товара учтите амортизацию основных средств, налоговые отчисления, взносы в пенсионный фонд.

Прогноз развития и перспективы

Рассмотрите несколько вариантов развития бизнеса. Постарайтесь объективно оценить перспективы на основании ожидаемых доходов и расходов. Поставьте себя на место инвестора, и подумайте, согласились бы вы вложить деньги в описанную компанию.





Архангельский областной центр занятости населения отделение занятости по городу Новодвинску

СПАСИБО



Адрес сайта: <https://aocz.n.ru/>