

Образец упрощенного Бизнес-плана.

11. Резюме.

(бизнес-план начинается с... конца, т.е. с резюме. Оно готовится в самом конце, когда проработаны все остальные пункты.

Работа над резюме особенно важна в том случае, если вы намерены показать его тем, у кого собираетесь одолжить денег под этот проект. Если оно не произведет благоприятного впечатления, то дальше ваш БП (бизнес-план) читать просто не станут и нег не дут.

Резюме пишется предельно простым, лаконичным языком с минимальным использованием терминов.

В резюме важно разъяснить:

- что вы собираетесь сделать, чтобы получить прибыль;
- за счет чего вы надеетесь обыграть конкурентов;
- отметьте срок, в течении которого вы сможете гарантированно вернуть одолженные деньги.

При подготовке резюме вы должны быть готовы к их вопросам «Что я получу взамен от вашего бизнеса?», «Каков риск потери моих денег?»)

1. Описание предприятия (фирмы).

- название (необходимо определиться с формой деятельности и придумать собственное название «_____»);
- адрес (страна, город),
- цель деятельности (вид деятельности),
- объект деятельности (любая деятельность создается для удовлетворения чьих-то потребностей. так вот чьих? На кого (какую группу населения) направлена ваша деятельность?

2. Описание продукции (товара, услуги)

- продукция (название, технические и качественные требования, вес, габариты, экономичность, используемые материалы, преимущества дизайна, упаковки...),
- стратегия конкурентоспособности (методы борьбы)

3. Анализ рынка сбыта

(важнейший этап, на который нельзя жалеть ни времени, ни сил, ни средств)

- кто будет покупать ваш товар?
- где ваша «ниша» на рынке?
- почему ваш товар будут покупать?
- сколько единиц товара можно продать за день, месяц, год?
- прогноз:
 - сколько вы сможете продать сейчас при имеющихся условиях?
 - при доп. затратах на рекламу?
 - при повышении цены?

4. Информация о конкурентах.

(что вам известно о конкурентах на том рынке, куда должна поступить ваша продукция?)

- кто является крупнейшим производителем подобных товаров?
- как обстоят дела у них с доходами, продажами, внедрением новинок?
- много ли средств они вкладывают на рекламу?...

5. Маркетинговый анализ

- как будет распространяться товар?
- как будет складываться цена товара : $P = \text{себестоимость} + \text{что и сколько \% от себестоимости?}$
- будете ли вы тратить на рекламу? Сколько %?
- будете ли вы организовывать послепродажное обслуживание?...

6. План производства

(заполняется в том случае, если ваша фирма занимается производством)

- где будут изготавливаться товары (на действующем или вновь создаваемом предприятии)?
- какова мощность предприятия? (единиц товара в смену, месяц, год)
- где, как будет закупаться сырье, расходные материалы, комплектующие?

7. Управление персоналом

- какие специалисты вам понадобятся?
- как вы будете оплачивать их труд?

8. Юридические аспекты проекта

(готовится вместе с юристом)

- выбор формы предпринимательства
- есть ли в перспективе переход в другую форму предпринимательства?

9. Страхование рисков

(Эта область развита слабо! Это свободная «ниша»!)

- определить «свои» риски («ассортимент» рисков весьма широк: от пожаров и землетрясений, до забастовок и межнациональных конфликтов, изменения налогов и колебания валютного курса...)
- как бы вы уменьшили риски?
- каких рисков можно избежать совсем?

10. Управление финансами

(вообще-то, лучше общих фраз говорят конкретные документы: отчет о прибылях и убытках, балансовый отчет и т.д. так как у вас еще нет этих данных, то этот пункт можно не выполнять)