

БИЗНЕС-ПЛАН

Лекция 5

Автор: доцент каф. МЕН ИЭФ ТПУ
Верховская М.В.

БИЗНЕС-ПЛАН -

краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПЛАНА:

- **служит для обоснования предполагаемого бизнеса и оценки результатов за определенный период времени;**
- **является документом, позволяющим "высветить" курс действий и управлять бизнесом;**
- **средство получения необходимых инвестиций;**
- **как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления;**
- **реклама для предлагаемого бизнеса;**
- **документ, страхующий успех предлагаемого бизнеса;**
- **инструмент самообучения.**

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ Б-П:

Гибкость

Непрерывность

Коммуникативность

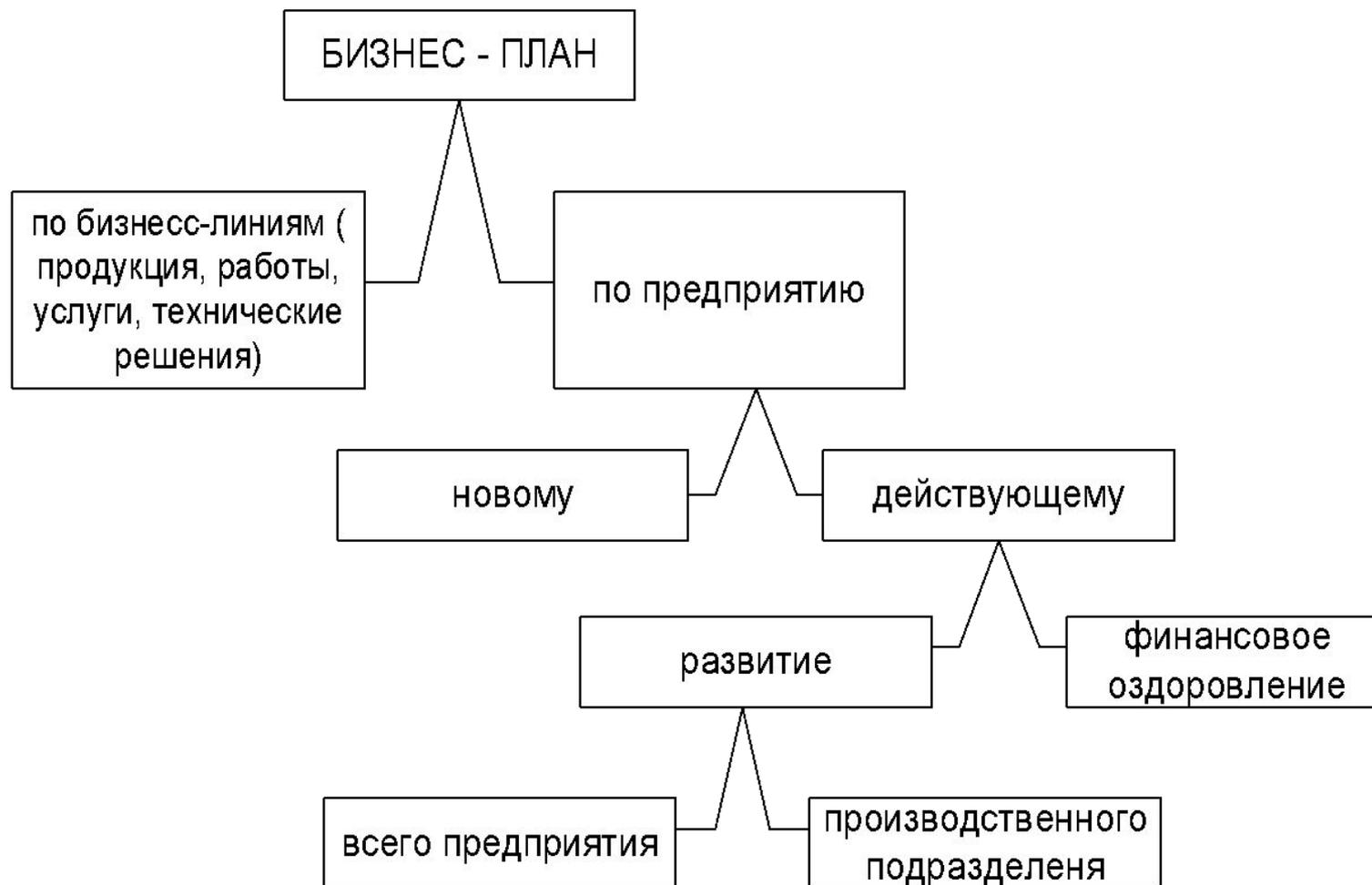
Итеративность

Многовариантность

Участия

Адекватность

ТИПОЛОГИЯ БИЗНЕС-ПЛАНОВ ПО ОБЪЕКТАМ БИЗНЕСА



СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА:

- концепция бизнеса (резюме);
- ситуация в настоящее время и краткая информация о предприятии;
- характеристика объекта бизнеса (товаров и услуг);
- исследование и анализ рынка (рынки и конкуренция или среда для бизнеса);
- план маркетинговых действий;
- организационный план, в том числе правовое обеспечение;
- персонал и управление;
- план производства;
- финансовый план и финансовая стратегия;
- потенциальные риски;

РЕЗЮМЕ (КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕСА)

- Цели бизнеса;
- Возможности бизнеса;
- Рынок и маркетинг;
- Конкурентные преимущества;
- Прогнозируемые результаты;
- Компетенция и профессионализм команды;
- Сумма инвестиций;
- Описание предприятия.

Она составляется после написания всех разделов бизнес-плана, так как содержит «выжимки» из всех его разделов.

Уместите концепцию на одной – двух страницах.

ТОВАРЫ И УСЛУГИ

1) Описание товара.

Характеристика товара;

Назначение и область применения;

Основные особенности;

Преимущества и недостатки товара.

2) Сравнительная оценка конкурентоспособности товара.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КСП ПРОДУКЦИИ И ФИРМЫ В ЦЕЛОМ

1. Товар

- 1.1 качество
- 1.2 технико-экономические показатели
- 1.3 престиж торговой марки
- 1.4 упаковка
- 1.5 уровень послепродажного обслуживания
- 1.6 гарантийный срок
- 1.7 уникальность
- 1.8 Многовариантность использования
- 1.9 надежность
- 1.10 защищенность патентами

2. Цена

- 2.1 продажная
- 2.2 процент скидки с цены
- 2.3 сроки платежа
- 2.4 условия предоставления кредита
- 2.5 условия финансирования покупки

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КСП ПРОДУКЦИИ И ФИРМЫ В ЦЕЛОМ

3. Каналы сбыта

3.1 формы сбыта:

Прямая доставка

Торговые представители

Предприятия-производители

Оптовые посредники

Комиссионеры и маклеры

Дилеры

3.2 степень охвата рынка

3.3 размещение складских помещений

3.4 система транспортировки

3.5 система контроля запасов

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КСП ПРОДУКЦИИ И ФИРМЫ В ЦЕЛОМ

4. Продвижение товаров на рынках

4.1 реклама:

Для потребителей

Для торговых посредников

4.2 индивидуальная продажа:

Стимулирование потребителей

Демонстрационная торговля

Показ образцов товаров

Подготовка персонала сбытовых служб

4.3 продвижение товаров по каналам сбыта:

Продажа на конкурсной основе

Премии торговым посредникам

4.4 телевизионный маркетинг

4.5 продажа товаров через средства массовой информации

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Факторы КСП	фирма	Конкуренты			
		А	Б	В	С
1	2	3	4	5	6
Общее количество баллов					

РЫНОК И МАРКЕТИНГ

- Общие подходы к формированию плана маркетинга
- Цели и стратегии маркетинга
- Ценообразование
- Выбор целевых сегментов рынка и прогноз продаж
- Схема распространения товара
- Методы реализации и стимулирования продаж
- Организация послепродажного обслуживания клиентов
- реклама

ПЛАН МАРКЕТИНГА - ЭТО

- план мероприятий по достижению намечаемого объема продаж и получению максимальной прибыли путем удовлетворения рыночных потребностей.

В этом разделе должна быть соблюдена четкая **маркетинговая ориентация на потребителя** (знание его запросов, уникальности и адресности продукции, услуг, высококачественный сервис, доступная цена, своевременность поставок, надежность, стабильность и т. п.).

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

- Способ производства вашей продукции, технология.
- Основные стадии производственного процесса.
- Новые исследования и разработки в производстве.
- Потребность в производственных помещениях и как она обеспечивается.
- Потребность в оборудовании, сырье, материалах, комплектующих изделиях и как она обеспечивается.
- Репутация фирм-поставщиков и опыт работы с ними. Местоположение основных поставщиков.
- Обеспечение контроля качества.
- Обеспечение экологической чистоты производства и безопасности жизнедеятельности.
- Суммарные издержки производства и возможности их снижения.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- Организационная структура вашего предприятия и система коммуникативных связей.
- Соответствие организационно-правовой формы и формы собственности вашему будущему бизнесу. Предполагаемые изменения.
- Источники профессиональной поддержки вашего бизнеса (юридическая, банковская, страховых компаний, союзов предпринимателей и т. д.).
- Потребность в рабочей силе и система найма и участия в прибылях, которую вы примените.
- Правовые аспекты, влияющие на безопасность вашего бизнеса.
- Законодательные и нормативные акты, регулирующие ваш бизнес.

ПЕРСОНАЛ И УПРАВЛЕНИЕ

- Наличие «команды» при организации данного бизнеса, ее опыт в данном бизнесе.
- Количество персонала и система делегирования ответственности.
- Анализ персонала, который может потребоваться в будущем, источники его найма, его организация и ваши гарантии.
- Система профессионального продвижения персонала и система стимулирования его заинтересованности в эффективности вашего бизнеса.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ

- Виды рисков, которые вы прогнозируете, вероятность их появления и возможный ущерб.
- Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.
- Установление приемлемого уровня риска.
- Система коммерческого страхования, которую вы предусматриваете.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ

- ⦿ Доход, который, по вашим прогнозам, будет приносить ваш бизнес.
- ⦿ Количество денег, которое потребуется вложить в ваш бизнес.
- ⦿ Синхронизированность денежных расходов и поступлений.
- ⦿ Сумма прогнозной чистой прибыли по годам.
- ⦿ Уровень безубыточности вашего бизнеса и как быстро вы сумеете его достичь.
- ⦿ Активы, пассивы и акционерный (собственный) капитал по годам.
- ⦿ Потенциальные источники финансирования предполагаемого бизнеса и сферы вложения предоставленных средств.
- ⦿ Имущество, которое вы можете предоставить под обеспечение кредита, или другие гарантии для кредиторов и инвесторов.
- ⦿ Сроки кредитования и условия погашения кредита.
- ⦿ Доход на вложенный капитал, гарантируемый вами инвестору.