

# WORK Бизнес-план STOPS TRAININGS WEDINADS

с чего начинается Ваш бизнес?

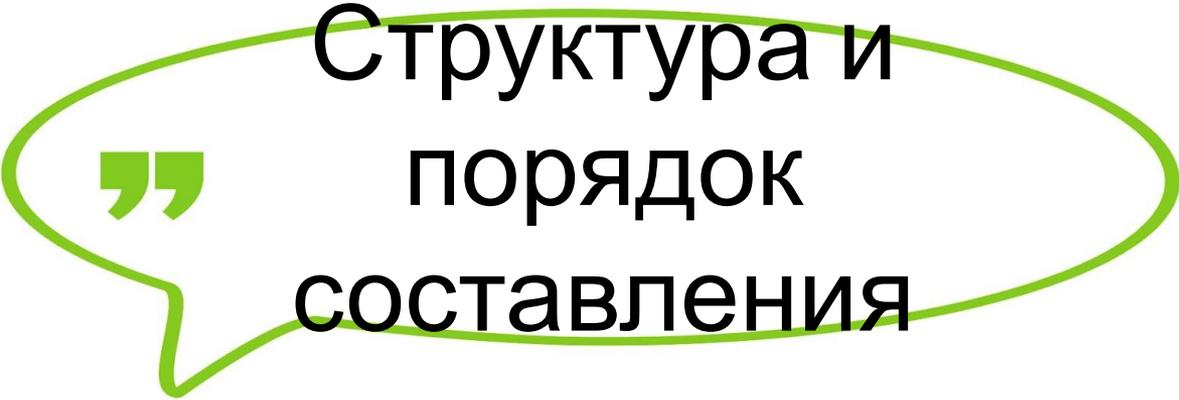
# ” Виктор Альбицкий

Руководитель площадки СТАРТАП АТР-2018. предприниматель, квалифицированный ТОП–менеджер, ментор (в программе Молодёжный Бизнес России, Бизнес класс, Impact Hub Moscow), трекер, трабл-шутер, со-учедитель и директор по развитию в ООО «Системы Роста», руководитель акселерационной программы для предпринимателей «Бизнес–Интегратор», координатор программы Молодёжный Бизнес России по Москве и МО, со-учедитель Фонда Развития Цифровой Экономики "Цифровые Платформы", Руководитель федерального проекта "Молодежный клуб привилегий Российского Союза Молодёжи", независимый директор (г. Москва).









”  
Структура и  
порядок  
составления

Структура хорошего  
бизнес-плана, как считают  
эксперты, должна  
включать 12 пунктов

# Титульный лист

- наименование проекта;
- наименование организации, где планируется реализация проекта, с указанием телефонов, адресов и других контактных данных;
- руководитель вышеуказанной организации;
- разработчик (команда или руководитель) бизнес-плана;
- дата составления документа;
- допускается вынесение на первый лист самых значимых показателей финансовых расчетов по проекту.

# ” Меморандум о конфиденциальности

Этот документ необходим для защиты авторских прав на идею и бизнес-план. Здесь отражено осведомление читающего о том, что он не вправе распространять содержащуюся в документе информацию без разрешения автора. Также может иметь место указание о запрете копирования, дублирования документа, передачи иному лицу, требование о возврате прочитанного бизнес-плана автору, если инвестор не принимает соглашение.

# ” Краткое резюме

1. Какой продукт предприятие планирует реализовывать?
2. Кто захочет купить этот продукт?
3. Каков планируется объем продаж (производства) на первый год функционирования компании? Какова при этом будет выручка?
4. Сколько в сумме составляют затраты по проекту?
5. Как будет формироваться предприятие по организационно-правовой форме?
6. Какое количество рабочих планируется привлечь?
7. Каков необходим объем капитальных вложений на реализацию проекта?
8. Какие источники финансирования данного проекта?
9. Сколько составит общая прибыль (доходность) за конкретный период, срок окупаемости, объем денежных средств на конец первого года функционирования предприятия, рентабельность. Чистый дисконтированный доход.



# Главная идея проекта

1. В чем заключается главная проектная цель?
2. Каковы задачи предприятия для достижения главной цели?
3. Есть ли преграды перед поставленной целью и как их обойти?
4. Какие точные действия автор предлагает выполнить, чтобы в кратчайшие сроки добиться результата и достигнуть цели? Каковы эти сроки?

# ” Характеристика отрасли на рынке

- динамика продаж аналогичной продукции в отрасли за последние годы;
- темп роста рыночной отрасли;
- тенденции и особенности ценообразования;
- исчерпывающая оценка конкурентов;
- поиск и указание новоявленных и молодых предприятий в отрасли, а также характеристика их деятельности;
- описание рынка потребителей, их желания, намерения, требования, возможности;
- оценка возможного воздействия научных, общественных, экономических аспектов;
- перспективы в развитии на рынке.

# ”” Сущность проекта

- первостепенные цели;
- описание целевого потребительского сегмента;
- ключевые результативные факторы рыночного успеха;
- детализированное представление изделия, характеристики которого обязаны быть в рамках определенного выше сегмента рынка;
- этап разработки изделия (если производство запущено), патентная и авторская чистота;
- характеристика организации;
- суммарная стоимость проекта, с указанием графика финансирования по периодам и суммам вложений;
- требуемые расходы начального периода на маркетинговую кампанию и формирование слаженной оргструктуры.

# ” Маркетинговый план

- проработанная система комплексного исследования и анализа рынка;
- планируемый объем реализации товара (услуги) и его ассортимент, расписанные по временным периодам до момента выхода предприятия на полные мощности;
- способы усовершенствования продукции;
- описание упаковки продукта и ценовой политики;
- система закупок и сбыта;
- рекламная стратегия – четко сформулированная и понятная;
- планирование сервисного обслуживания;
- контроль за осуществлением маркетинг-стратегии.

# ” План производства

- требуемая производственная мощность;
- подробное толкование технологического процесса;
- детальное описание операций, поручаемых субподрядчикам;
- необходимое оборудование, его характеристики, стоимость и способ закупки или аренды;
- субподрядчики;
- необходимая площадь под производство;
- сырье, ресурсы.

# ” Организационный план

- наименование организационно-правовой формы (ИП, ОАО, товарищество и другие);
- система оргуправления, отражающая структуру в форме схемы, положений и инструкций, связи и зависимости подразделений;
- учредители, их описание и данные;
- руководящий состав;
- взаимодействие с персоналом;
- снабжение системы управления необходимыми материально-техническими ресурсами;
- местонахождение компании.

# ” Финансовый план

1. динамика валют «рубль – евро»;
2. платящиеся налоги и их процентные ставки;
3. источники формирования капитала (собственные средства, кредиты выпуска акций и др.);
4. отчетный план прибылей и убытков, например, такой:
  - сводная таблица cash – flow (денежные потоки и их движение);
  - балансовая ведомость (финансовое положение компании на конкретное время);
  - точка безубыточности, вычисленная математическим и графическим методами...

## ” Анализ рисков

- список всех потенциальных проблем;
- комплекс методик и инструментов, предупреждающих, ликвидирующих или минимизирующих риски;
- модели поведения компании при возникновении событий, не способствующих её развитию;
- обоснование малой вероятности проявления подобных проблем.



## Приложения

Это последнее звено в структуре бизнес-плана.

Оно включает документы, цитаты, источники, копии договоров, соглашений, справки, письма потребителей, партнёров, данные статистики, таблицы расчетов применённые при составлении данного документа.

На приложения в тексте бизнес-плана требуется вставлять ссылки и сноски.



# ” Самые расхожие ошибки

- **Неграмотный слог**
- **Небрежное оформление**
- **Неполный план**
- **Расплывчатый план**
- **Чересчур много подробностей**
- **Нереалистичные данные**
- **Мало фактов**
- **«Нет у нас рисков!»**
- **«И конкурентов у нас тоже нет!»**
- **Пренебрежение помощью со стороны**

## ” Бизнес-план «на салфетке»

Простой и быстрый вариант, бизнес-план «на салфетке», включает в себя основные тезисы, как правило, описание проблемы, которая решается плюс ответ на главный вопрос — “где тут деньги”.

Но есть еще и инструменты, которые ищут компромисс между детальным планом и “салфеткой”



# SWOT анализ

Strengths - сильные стороны	Opportunities - возможности
Weaknesses - слабые стороны	Threats - угрозы

SWOT анализ достаточно компактно описывает бизнес идею по четырем основным параметрам: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы соответственно.

**Плюсы:** всего четыре параметра, толкование которых достаточно понятно. Подход можно использовать для оценки не только внешней деятельности компании, но и внутренней.

# Бизнес-модель «Канвас»

Выполнено для:

Заполнил:

Дата заполнения:

Версия №

<b>8. Ключевые партнеры</b> Кто наши ключевые партнеры? Кто наши ключевые поставщики? Какие ключевые ресурсы мы от них получаем? Какие мероприятия они для нас делают?	<b>7. Ключевые действия</b> Какие ключевые действия нам необходимы для работы? Для каналов сбыта? Для выстраивания отношений с клиентами? Получения и учета потоков доходов?	<b>2. Ключевые ценности</b> Какие проблемы клиента мы решаем? Что ценного в нашем предложении? Какие услуги мы можем предложить каждому из сегментов потребителей?	<b>4. Взаимоотношения с клиентами</b> Какие у нас отношения с каждым из сегментов? Как они интегрированы? Насколько дороги для нас?	<b>1. Сегменты потребителей</b> Для кого мы работаем? Кто самый важный клиент для нас?
	<b>6. Ключевые ресурсы</b> Какие ключевые ресурсы нам нужны для создания ключевых ценностей? Наши каналы распространения? Отношения с клиентами? Потоки доходов?		<b>3. Каналы</b> Через какие каналы наши клиенты хотят получать наши ценности? Через какие каналы они их получают сейчас? Какие наиболее эффективны?	
<b>9. Структура расходов</b> Каковы наиболее важные затраты, связанные с бизнес-моделью? Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими? Какие основные действия являются самыми дорогими?		<b>5. Потоки доходов</b> За что наши клиенты готовы платить? За что они платят сейчас? Как они платят? Какова доля каждого из потоков в общей сумме дохода?		

# ” Канва Бизнес Модели (Business Model Canvas)

9 блоков (параметров) охватывают основные стороны бизнеса:

- Инфраструктура (ключевая деятельность, ключевые ресурсы, партнеры)
- Предложение (основная ценность продуктов и сервисов, предлагаемых компанией)
- Клиенты (сегменты клиентов, каналы продаж, развитие отношений с клиентами)
- Финансы (основные затраты, входящие денежные потоки)



**Спасибо!**

**Виктор Альбицкий**

**<https://www.facebook.com/victor.albitskiy>**

**+7 906 0440088**

СИСТЕМЫ РОСТА

