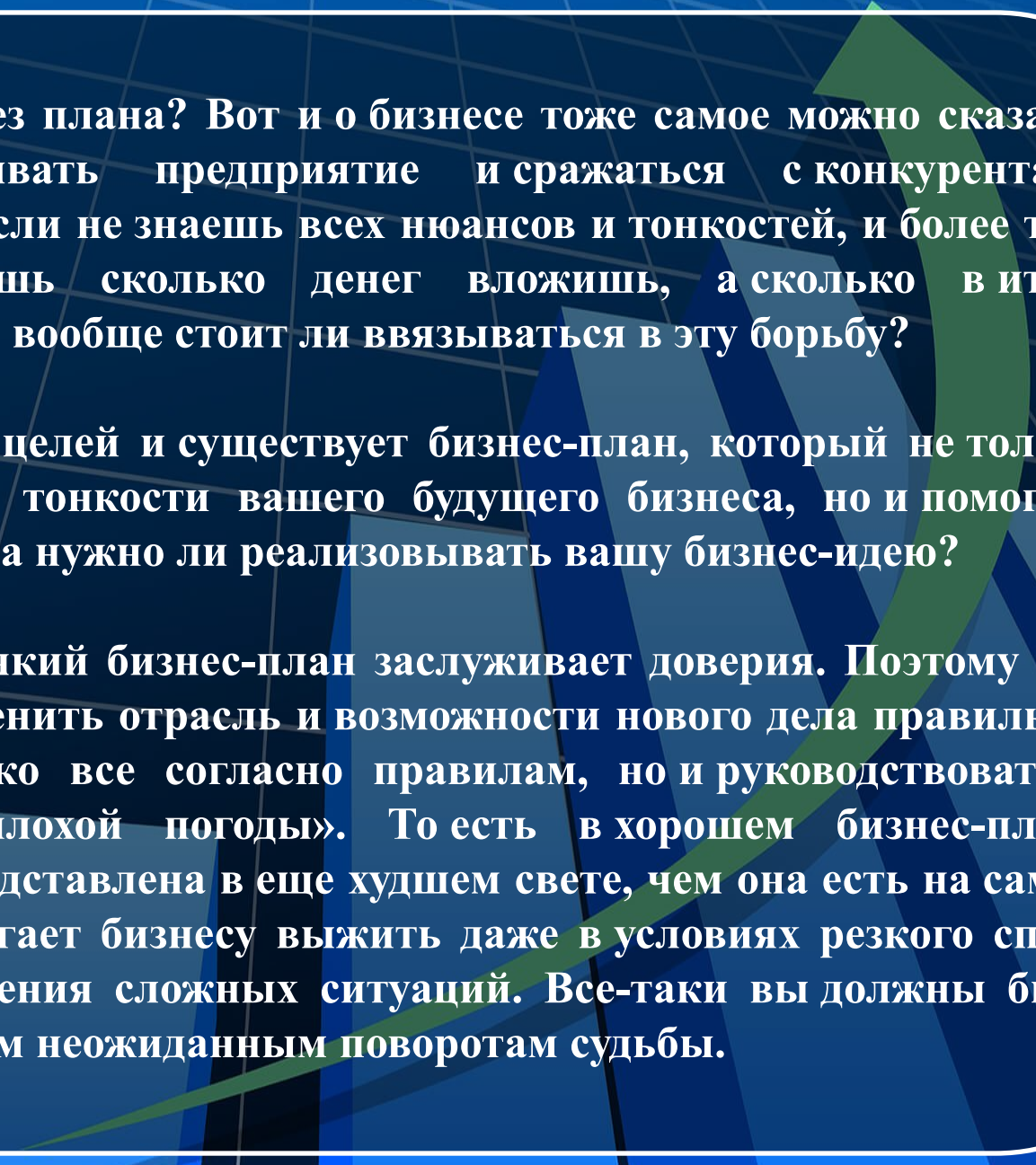
A man in a dark blue suit, light blue shirt, and red tie is pointing his right index finger upwards. A large, glowing white arrow with a blue outline points from the bottom left towards the top right, passing through the man's hand. The background is a blurred office setting.

Презентация на тему
«Бизнес-план»



Какая война без плана? Вот и о бизнесе тоже самое можно сказать: нельзя открывать предприятие и сражаться с конкурентами «на равных», если не знаешь всех нюансов и тонкостей, и более того не представляешь сколько денег вложишь, а сколько в итоге заработаешь. И вообще стоит ли ввязываться в эту борьбу?

Для подобных целей и существует бизнес-план, который не только учитывает все тонкости вашего будущего бизнеса, но и помогает сделать вывод, а нужно ли реализовывать вашу бизнес-идею?

Конечно, не всякий бизнес-план заслуживает доверия. Поэтому для того, чтобы оценить отрасль и возможности нового дела правильно, нужно не только все согласно правилам, но и руководствоваться принципом «плохой погоды». То есть в хорошем бизнес-плане реальность представлена в еще худшем свете, чем она есть на самом деле. Это помогает бизнесу выжить даже в условиях резкого спада или возникновения сложных ситуаций. Все-таки вы должны быть готовы к любым неожиданным поворотам судьбы.

Сущность бизнес-плана

Бизнес-план – это всестороннее обоснование проекта и среды, в которой он реализуется, а также оценка эффективности методов управления, способствующих достижению поставленных целей. Другими словами, это специальная программа пошагового выполнения бизнес-операций на этапе внедрения нового проекта.

Документ содержит значимые моменты будущего коммерческого предприятия: его сферу деятельности, перечень выпускаемых товаров или услуг, рыночную стратегию хозяйствования, маркетинговую политику, требуемый уровень рентабельности производства.



Виды бизнес-планов

- Инвестиционный – составляется для привлечения инвесторов. В нём полностью расписаны данные маркетингового анализа, сформулированы цели, задачи и сфера деятельности фирмы.
- Для предприятия – содержит основные моменты деятельности предприятия, описывает вероятные проблемы и методы их решения, организационную структуру и стратегию предприятия.
- На кредит – делается для оформления денежной ссуды на максимально приемлемых условиях. Для этого приводятся сведения, которые подтверждают платежеспособность заемщика.
- На грант – формируется для получения займа или субсидии из благотворительных фондов или же государственных структур.

Структура бизнес-плана

Структура бизнес-плана – это письменное описание того или иного проекта, суммы и сроки его реализации. Состав бизнес-плана во многом зависит от того, в какой сфере находится проект, а также от того, какие размеры он имеет. Так, например, если предполагается производство нового вида продукции, то нужно разрабатывать наиболее подробный бизнес-план, который будет описывать все преимущества нового продукта, а также процесс его изготовления. Если же речь идёт об открытии торгового объекта, то бизнес-план может быть простым и включать только разделы с кратким описанием и с расчётом сроков окупаемости фирмы. Структура и содержание бизнес-плана играет особую роль в начале деятельности той или иной организации. В связи с этим, сейчас мы рассмотрим структуру разделов бизнес-плана. Она включает в себя множество элементов, каждый из которых имеет собственную важность.



1. Титульный лист

На нём отражается название проекта, название организации, которая будет заниматься его реализацией, место расположения организации, номер телефона, дата и время составления бизнес-плана. Если бизнес-план планирует преподнести инвестору или кредитной организации, то нужно указать потребность в финансовой части и отметить, через сколько времени проект окупится.

Указание о конфиденциальности

На нём отражается название проекта, название организации, которая будет заниматься его реализацией, место расположения организации, номер телефона, дата и время составления бизнес-плана. Если бизнес-план планирует преподнести инвестору или кредитной организации, то нужно указать потребность в финансовой части и отметить, через сколько времени проект окупится.

3. Резюме

Данный раздел имеет рекламный характер и способствует выявлению интереса у того, для кого создаётся бизнес-план. Этот раздел должен быть оформлен грамотно, так как от него исходит первое впечатление инвесторов о бизнес-плане. Здесь надо изложить весь бизнес-план в краткой форме и раскрыть сущность проекта. Основой для написания является информация, которая содержится во всех разделах.

4. Цель проекта

В этом разделе описывается целевое назначение проекта, а также идёт описание товаров или услуг, которые будут предоставлены на рынок в ходе реализации проекта. Указывается реальная выгода клиентов от получения данного товара или услуги. Дается описание преимуществ нового товара или услуги, уникальность проекта. Кроме этого, здесь описываются имеющиеся патенты и указывается авторское право.

Положение на рынке в деталях

Здесь приводятся результаты маркетинговых исследований и анализ положения конкурентов. На этом этапе важно грамотно преподнести основную идею нового проекта и подчеркнуть её оригинальность. Также следует описать глубокое понимание состояния организации. В этом разделе нужно оценить последние новинки во всей отрасли, а также перечислить главных конкурентов, указав их плюсы и минусы.

6. Положение фирмы во всей отрасли

Раздел содержит полный анализ положения фирмы в данной отрасли, а также перечисляются основные организационные характеристики: виды деятельности компании и перечень продаваемых товаров или оказываемых услуг. Описывается правовая форма фирмы, учредители и персонал. Цель этого раздела – предоставить инвестору факты о целесообразности существования проекта.

7. Описание продукта

Этот раздел играет важную роль и должен нести в себе подробную информацию о том, какие свойства и преимущества имеет продукция, включая также основные преимущества, которые имеет фирма перед конкурентами. Раздел может содержать в себе приложения в виде натурального образца продукта, а также фотографии, документации с описанием технической сторон.

8. Маркетинговый план

В этом разделе предоставляется анализ рынка, разработка стратегии поведения на рынке, объясняется, в каком объёме потребители будут покупать товар, а также указываются возможные способы воздействия на спрос. Отмечаются методы продажи товара и услуги, определение планируемых цен. Информация из этого раздела должна убедить потенциального потребителя приобрести этот продукт для себя.

9. План производства

Если вы открываете производственное предприятие с нуля, то этот раздел будет иметь важное значение для бизнес-плана. В данном случае собираются все процессы, связанные с производством товара. Здесь же рассматривается вся ситуация с помещениями, а также с их оборудованием и грамотным расположением. Если основная цель проекта – создание предприятия по производству, то надо обеспечить описание производственного процесса, а также указание системы выпуска продукции, осуществление контроля над производством

10. Организационный план

Здесь рассматриваются некоторые организационные вопросы, а также предусматриваются нормативные документы и график реализации.

11. Финансовое планирование

Его следует осуществлять посредством рассмотрения и составления основных финансовых документов – они включают в себя план доходов и расходов, сроки реализации проекта, план движения денежных средств и так далее. В данном разделе проводятся инвестиционные вложения, например, на приобретение оборудования или на строительные работы, а также на создание оборотных средств.

12. Анализ рисков

Ни для кого не секрет, что совершенно каждый проект содержит в себе риски и сталкивается с определёнными трудностями на своём пути. Эти трудности несут угрозу для осуществления проекта, поэтому их необходимо предвидеть и разработать стратегии по их преодолению. Также очень важно учесть степень риска и рассмотреть основные проблемы, после чего отразить результаты в этом разделе.

Этот раздел содержит в себе все необходимые приложения, а также основные документы, которые не принимают участие в процессе планирования. Кстати, на них необходимо ссылаться в основных разделах бизнес-плана.



Следует отметить, что в настоящее время на практике используется множество продуктов, которые упрощают составление бизнес-плана. Имеются специальные программы, посредством которых можно составить планировщик и рассчитать показатели рентабельности и эффективности проекта. Помимо этого, используются программы, которые предназначены исключительно для разработки маркетинговых стратегий, а также для описания производственных процессов.

Заключение

При правильном подходе к составлению основных разделов данного документа можно привлечь внимание со стороны инвесторов и при этом получить средства на финансирование вашей идеи. Однако для того, чтобы бизнес-план получился максимально грамотным и привлекательным в большинстве аспектов, необходимо уделить внимание множеству элементов. Очень важно чётко соблюдать структуру и описывать все действия с точки зрения эффективности. Стоит соблюдать порядок составления. Если же у вас нет опыта в составлении подобной документации, то попробуйте обратиться за помощью к профессионалам.

Спасибо за внимание!

1slaid.ru

Только лучшие шаблоны и
презентации