

Шаблон бизнес-плана



Сергей Пономарев,
Эксперт Фонда «Наше Будущее»

Название проекта

Подзаголовок

Сформулируйте суть проекта в одном предложении

Автор или команда
проекта

*Весь текст написанный курсивом – примечания для
Вас,
не забудьте его удалить из своей презентации*

Социальная проблема и гипотеза решения

Существующая
социальная проблема

Ваше предлагаемое
решение, новизна

Преимущества Вашего
решения для
бенефициара/покупател
я

Команда проекта

Сколько человек
будет
задействовано в
проекте на каких
ролях

Ключевые
компетенции
участников, кто они

Сколько человек
еще не хватает и
где планируете их
искать?

Бизнес-модель (Пример «Веселый войлок» – расписать своё место курсива)

Каналы: Интернет-сайт, участие в выставках, реклама в рамках продвижения СП

Ключевые партнерства:

3 фабрики-поставщики материалов
Местная администрация

Ключевые действия:

Обучение женщин
Разработка моделей игрушек
Налаживание стабильных поставок сырья
Налаживание постоянных сбытовых каналов

Ключевые ресурсы:

Костяк команды: дизайнер, предприниматель, тренер
2 комнаты для производства, инструменты, машина

Клиенты:

Галереи подарков
Цветочные магазины
Магазины детских игрушек
Корпоративные заказы

Отношения с клиентами:

Быстрое реагирование на запросы и предоставление предложений
Возможность дизайна и производства по заказу клиента
Ценообразование на основе контрактов и объемов закупок

Продукты:

Дизайнерские игрушки из войлока

Создаваемая стоимость для клиентов:

Интересные дизайнерские экологичные сувениры или игрушки, неповторимые подарки

Доходы: выручка от реализации игрушек по рамочным контрактам, разовым заявкам и на выставках

Затраты: з/п и соц. отчисления, коммунал. платежи, сырье, реклама, транспорт, налоги

Социальное воздействие:

- *Создание рабочих мест и возможностей для частичной занятости для одиноких, многодетных и воспитывающих детей-инвалидов мам*
- *Творческая работа, повышающая самооценку женщин*

Продуктовая линейка

Перечень услуг
(продуктов)

Количество штук в месяц

Стоимость за единицу

Продукт 1

Продукт 2

Продукт 3

Продукт 4

...

Каналы сбыта

Типы каналов			
Собственные	Прямые	Сбытовой персонал	
		Интернет-продажи	
	Опосредованные	Собственные магазины	
Партнерские		Партнерские магазины	
		Оптовики	

Конкуренты

Прямые конкуренты

Субституты (товары-заменители)

Сравнение и Ваши преимущества

Цена, качество, ассортимент, надежность, имидж

	Мы можем, он нет	Он может , мы нет
(Конкурент 1)		
(Конкурент 2)		
(Конкурент 3)		

Реализация проекта

Этапы реализации проекта	Календарные месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>Образование компании</i>												
<i>Получение лицензий и др. разрешений</i>												
<i>Организация финансирования</i>												
<i>Аренда помещения</i>												
<i>Приобретение оборудования</i>												
<i>Доставка, установка и монтаж оборудования</i>												
<i>Найм персонала</i>												
<i>Обучение</i>												
<i>Поставка сырья и материалов</i>												
<i>Реклама</i>												
<i>Начало деятельности (выпуск продукции, услуг)</i>												
<i>Выход на проектную мощность</i>												

План продаж в натуральном выражении

	1-й год (помесячная разбивка)												Итого за год	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Продукт 1														
Продукт 2														
Продукт 3														
Продукт 4														
Продукт N														
всего														

План продаж в стоимостном выражении

	1-й год (помесячная разбивка)												Итого за год	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Продукт 1														
Продукт 2														
Продукт 3														
Продукт 4														
Продукт N														
всего														

Доходы и расходы (с цифрами за год)

Структура расходов

Перемен. расходы

1. Эксперты
2. Аренда зала
- 3.

Постоянные расходы

1. Оплата труда
2. Коммунальные
- 3.

Структура доходов

1. Продажа услуг
2. Грант
- 3.

Какие ресурсы нужны для запуска проекта?

Какие ресурсы есть в наличии?

Помещение, технологии, оборудование, сырье

Какие ресурсы необходимо привлечь?

Где планируете искать необходимые ресурсы?

Ожидаемые результаты

- Количественные
1. *Услуги и продукты*
 2. *Количество клиентов*
 3. *Количество мероприятий*

- Качественные
1. *Социальные эффекты*
 2. *Динамика проблемы*
 3. *Изменение поведения*

Риски и неопределенности

Опишите основные риски и как Вы думаете их преодолевать

1. *Мало предпринимательского опыта – пойду на курсы*
2. *Нет юридического образования – нашел знакомого юриста*
3. *Дефицит информации о рынке – подписался на бизнес журнал и рассылку*

Неопределенности и тонкие места в проекте

Нет понимания как действовать или решить ту или иную ситуацию
Большой риск или неуверенность в каком-то процессе или результате проекта



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Почта: Svip81@mail.ru

В контакте:

<https://vk.com/id1598070>