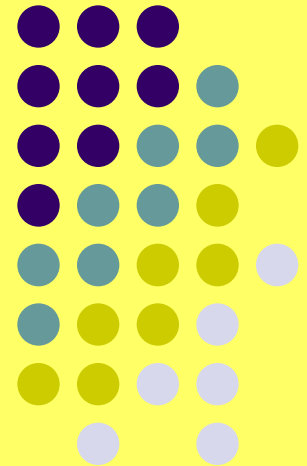


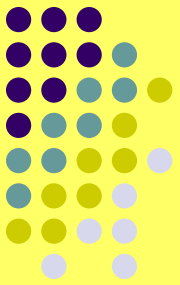


Бізнес-план

Ретельно підготовлений документ, котрий розкриває всі сторони будь-якого запроєктованого комерційного заходу

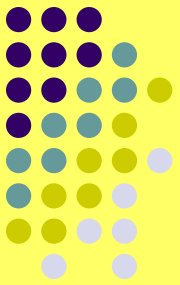


Резюме



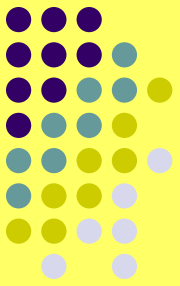
***Цей розділ складається в останню чергу.
На них необхідно показати справжнє обличчя
підприємства, щоб заінтригувати партнерів
та інвесторів.***

Перелік запропонованих послуг



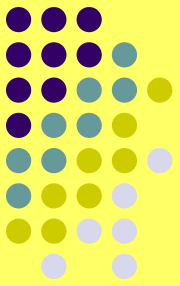
У цьому розділі необхідно показати повний перелік запропонованих послуг без специфічних технічних подробиць з точки зору споживача. Тут треба зробити акцент на унікальних можливостях вашого асортименту послуг задовольнити конкретні потреби споживчого ринку.

Оцінка ринку збуту



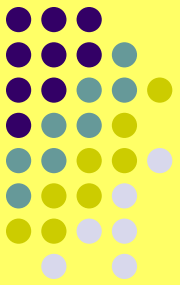
Оцінка ринку збуту послуг підприємств повинна проводитись не більше, ніж на 2-3 роки вперед. Ринок не можна переоцінювати та недооцінювати. На ньому необхідно знайти свою нішу, знати партнерів і їх фінансове становище

Конкуренція



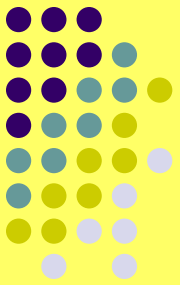
У розділі потрібно докладно, спираючись на дослідження ринку транспортних послуг, ознайомити інвесторів та зацікавлених осіб з економічним та фінансовим становищем конкурентів.

Стратегія маркетингу



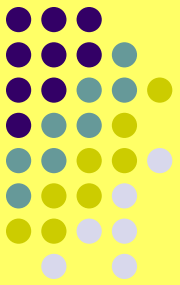
У цьому розділі необхідно докладно описати основні складові маркетингу стосовно вашого підприємства: ціноутворення, збут, дослідження транспортного та споживчого ринків, визначити стратегію ринкового росту та ін.

План виробництва



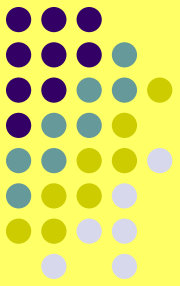
У цьому розділі вирішуються питання які стосуються безпосередньо процесу виробництва розмір виробничих потужностей, де, з ким, коли, в якій кількості?

Розміщення діяльності



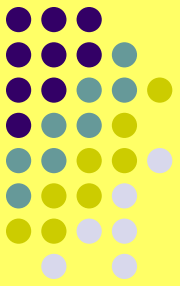
***Адреса офісу. Фізичні характеристики.
Умови користування будівлею. Яке у вас сусідство.
Чи дозволений даний бізнес в цій зоні. Чому саме
тут. Як розміщення підприємства впливає на
експлуатаційні витрати. Що ще ви вважаєте
важливим для розміщення діяльності.***

Організаційно-правова форма діяльності



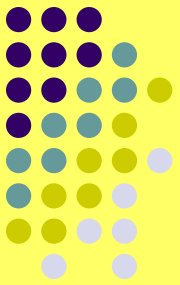
Форма підприємства. Плюси і мінуси обраної форми: управління, прийняття рішень, звітність. Як від форми залежить прибутку, вихід із підприємства тощо? Яка форма вигідна для залучення капіталу? Що ще ви вважаєте важливим для юридичного забезпечення?

Оцінка ризику та страхування



**Прогноз типів ризику, суми можливих збитків.
Повинні бути визначені заходи щодо зменшення
цих ризиків, вказані шляхи щодо їх подолання
Поведінка працівників підприємства та
вкладників.**

Фінансовий план



***Узагальнення з попередніх розділів:
Інвестиційні ресурси. Звіт про доходи і
співвідношення, які характеризують
ефективність бізнесу. Витрати та їх
аналіз. Податки. Рентабельність. Умови
беззбитковості для різних цін.***