

Бизнес-планирование проектов

Юлия Фомина,
Канд. Экон. наук, доцент
Кафедра инновационного и проектного
управления
Экономический факультет
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

Тема 1. Особенности, цели и задачи бизнес- плана проекта



**Омск,
2017**

Что такое бизнес-план?

- Бизнес-план – это формальный документ, который обоснует наиболее важные аспекты нового предприятия или проекта.
- Как правило, бизнес-план разъясняет цели нового предприятия, их достижимость и конкретные планы их достижения.

Что такое проекта?

- Согласно Институту управления проектами, проект – это временное мероприятие, предпринимаемое для создания уникального продукта, услуги или результата.

Когда нам нужен бизнес-план для проекта?

- 1) когда мы хотим внедрить свой проекта как коммерческий;
- 2) когда мы хотим внедрить некоммерческий проекта в сфере социального предпринимательства.

Разработка бизнес-плана

ПОМОЖЕТ ВАМ:

- Обдумать концепцию бизнеса
- Понять потребность в финансировании
- Привлечь инвесторов
- Создать команду управления
- Разработать маркетинговые мероприятия и материалы
- Определить ключевых стратегических партнеров и клиентов
- Сопоставить личные цели и мечты с планируемыми процессами и результатами проекта

Результаты бизнес-планирования

- Бизнес-план
- Набор слайдов для презентации
- Краткое описание бизнес-идеи

Размер бизнес-плана

Оптимальный размер бизнес-плана (без приложений) от 15 до 35 страниц,
100 страниц – максимум с приложениями



Какой период времени должен покрывать бизнес-план

Большинство планов делают прогноз на 3-5 лет

Визуализируйте бизнес-план

- Используйте графики, таблицы, рисунки, фотографии



В поисках возможностей

- Прежде всего, надо найти хорошую бизнес-идею



Основные ресурсы для поиска новых идей для бизнес-плана

1. **Нерешенные проблемы, неудовлетворенные потребности;**
2. Предыдущий опыт работы;
3. Обучение или тренинги;
4. Хобби, таланты, и другие личные интересы;
5. Бизнес-опыт родственников или друзей;
6. Возникающие тренды внешней среды.

Генерация новых бизнес-идей

- **Техника мозгового штурма для генерации новых бизнес-идей**

Используйте “the bug report” (отчет об ошибках) для мозгового штурма бизнес-идей



Генерация новых бизнес-

идей

- PESTEL анализ для трендов внешней среды

Группы факторов	Тренды внешней среды
Политические	
Экономические	
Социальные	
Технологические	
Природные (экологические)	
Правовые	

Политические тренды(Р)

- Как государство влияет, вмешивается в экономику, общество
- Изменения в политической стабильности, военной политике, уровень преступности, налоговая политика, торговая политика, экологическая политика

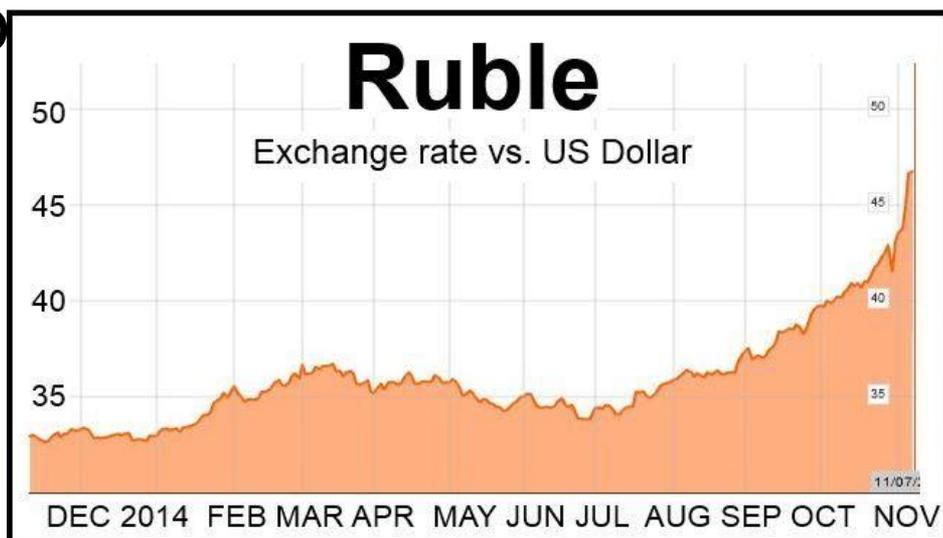


чая

Экономические тренды(Е)

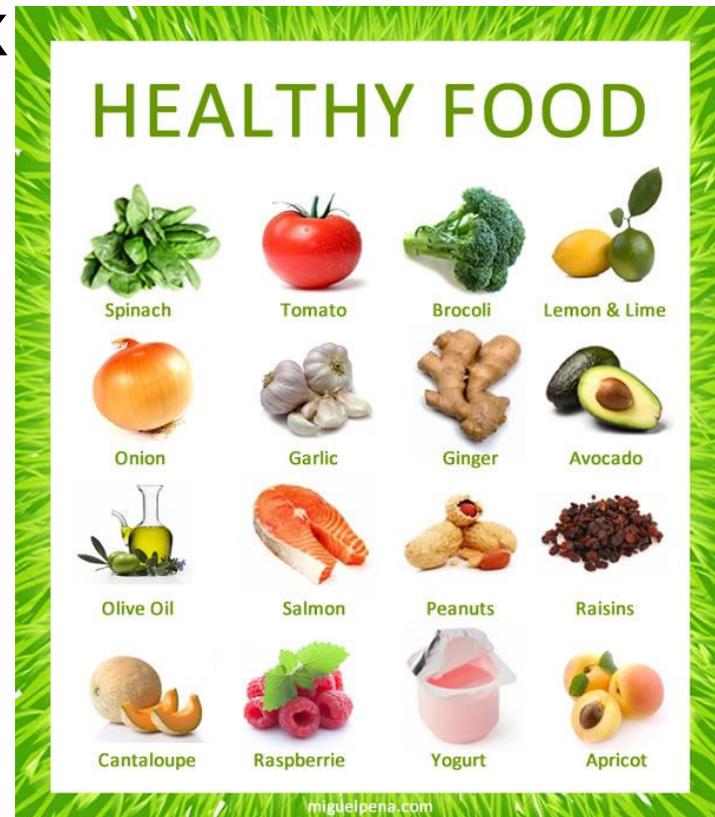
- **Изменения в экономическом росте, процентных ставках, валютном курсе, налоги и сборы, уровень инфляции, уровень развития рынка и банковской инфраструктуры**
- **у кого есть деньги, чтобы потратить на ваш**

пр



Социальные тренды (S)

- Изменения в темпах роста населения, возрасте, возрастной структуре, уровне образования, заботе о здоровье, средствах массовой коммуникации, культуре, религии, традициях и обычаях



Технологические тренды (Т)

- Изобретения и патенты, развитие науки, НИОКР, уровень технологии и технологические изменения



Тренды природной среды Е) или экологические тренды

- Климатические и погодные изменения



Правовые тренды (L)

- Правовые изменения, например, относительно найма работников, налогов, потребителей, и др.

Генерация новых бизнес-идей

- **PESTEL анализ трендов внешней среды**

Группы факторов	Тренды внешней среды
Political	
Economic	
Social	
Technological	
Environmental (ecological)	
Legal	

Оцените ваши идеи

- ✓ Что-то новое
- ✓ Что-то лучше, чем у других
- ✓ Новый рынок или рынок с неудовлетворенным спросом
- ✓ Новая система доставки или канал дистрибуции
- ✓ Усиление интеграции (с поставщиками, дистрибьютерами, по горизонтали)

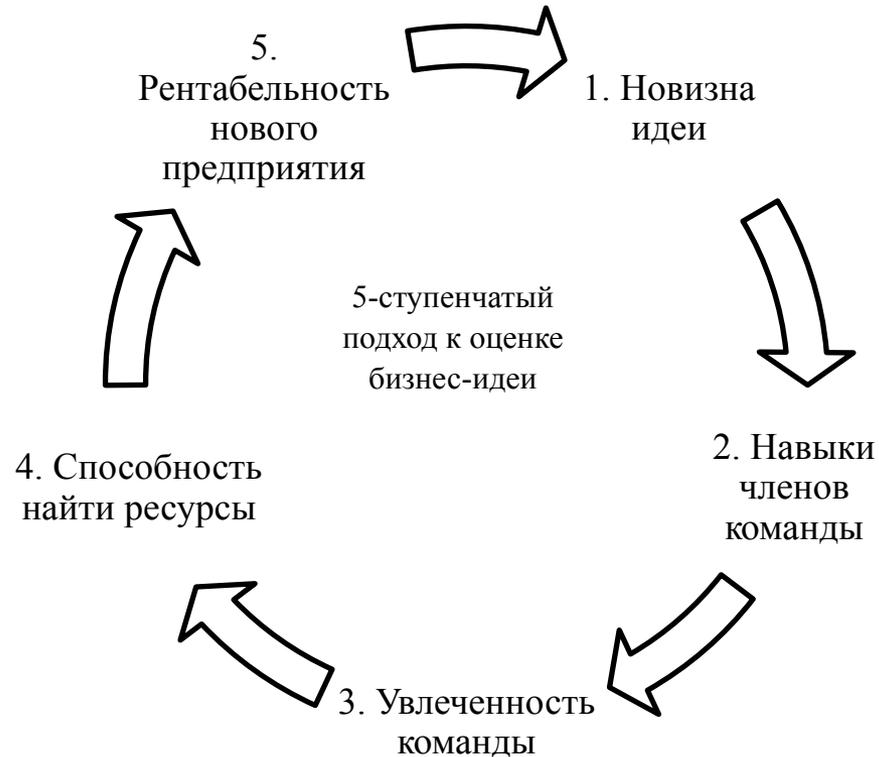
хорошая идея коммерческого проекта имеет следующие характеристики:

- Своевременная – есть текущая потребность или проблема.
- Решаемая – проблема, которая может быть решена в ближайшем будущем с доступными ресурсами.
- Важная – клиент считает проблему или потребность важной.
- Рентабельная – клиент заплатит за решение и позволит предприятию получить прибыль.
- Контекстная – благоприятная ситуация в регулировании и отрасли.

Выбирая лучшую бизнес-идею



Техника первой оценки



Спасибо за внимание!

E-mail: Fomina-u-a@yandex.ru