

ИНФРАСТРУКТУРА
РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Невьянский фонд поддержки
малого предпринимательства



Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина



Школа Бизнеса

Проект для активной молодежи !

Партнеры проекта



ИП Шембергер Д.
А.



Бизнес – план: делаем вместе!



Дерягин
Впалиспав





Как правильно сформулировать идею?

Как правильно заполнить разделы?

Как не совершить фатальных ошибок?

Бизнес –идея

Что это такое?



Бизнес –идея

- это такая идея, конечной целью которой является

получение

прибыли через

удовлетворение потр
людей



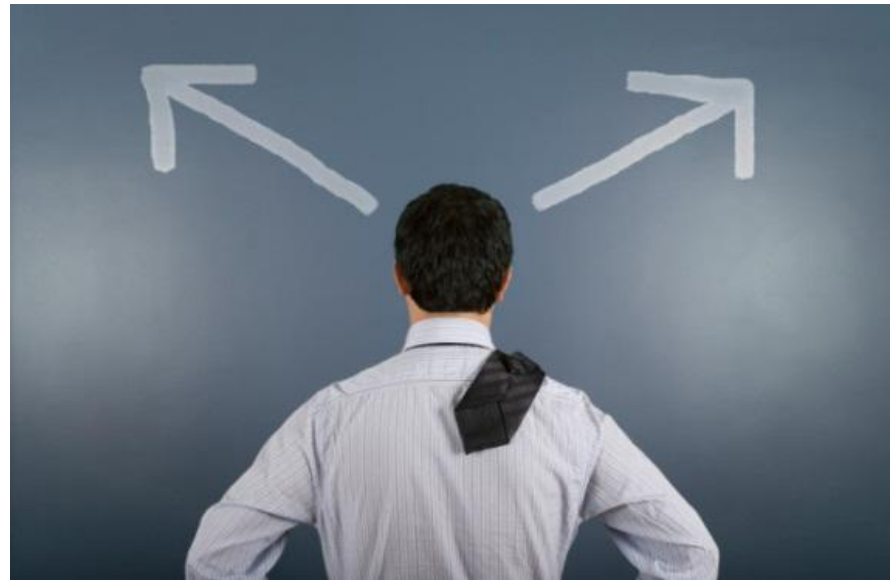
Необходимо

показать, **как**
Вы будете
получать
ДОХОД И
ПРИБЫЛЬ И
СКОЛЬКО
будет этой
прибыли.



Чтобы это сделать, вопросник:

- **1. Проблема**
- Зачем нужен проект?



2. Продукт (товар, услуга)

- **Что будет производиться?**
- **Сколько?**



3. РЫНОК



- Кто, сколько и почему будет покупать?

4. Продвижение



- Как продавать?

5. Ресурсы

- **Что имеется в наличии?**



6. Команда

- Кто эти люди, кто и что будет делать?



7. Потребности

- **Что необходимо для реализации проекта?**
- **И сколько это стоит?**

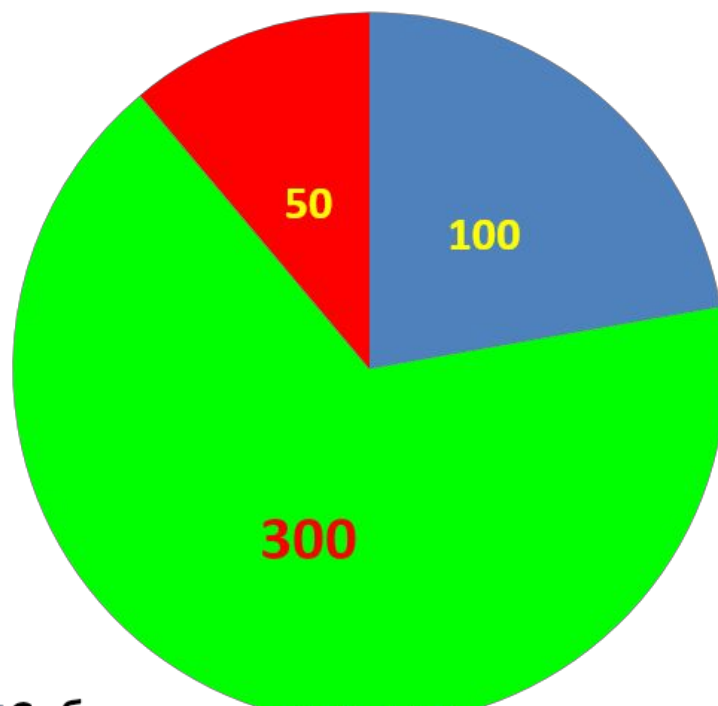


8. Финансы

- Сколько денег для этого требуется?
- Где их взять?



Тыс. руб.



- Собственные средства
- Грант
- Кредит

9. Экономика

- Из чего складываются затраты?
- Как формируется цена и конечный результат?
- Какая прибыль ожидается?



10. Время

- **Этапы?**
- **Сколько времени это займет?**
- **Как быстро он окупится?**



11. Конкуренты

Есть ли они?

Кто они,
преимущества
перед
конкурентами?

Сильные и
слабые стороны?



12. Риски

- **Что и как
может
помешать
проекту?**





Наполнение проекта:

Заполняем разделы

Наименование бизнес-проекта

**Наименование должно
отражать суть бизнеса, но в то
же время быть кратким**

Больше креатива!

**Избегайте длинных и
непонятных названий!**

1.1. Краткое описание истории бизнеса

- В этом разделе следует убедительно рассказать, как пришла идея создать бизнес
- Приветствуется опыт работы в аналогичном бизнесе
- **Подчеркните свои навыки!**

1.2. Производимый товар/работа/услуга

- Здесь нужно по возможности подробно описать, что Вы собираетесь делать.
- **Важно:** указать какую – то «фишку» - то есть преимущество
- Полезным будет указать количество производимого товара/услуги

1.3. Наличие основных средств:

- Во первых, надо указать то, что **есть фактически** – это связано с расходами по бизнес –проекту
- Полезным будет **включить полный перечень** с учетом средств гранта
- **Важно:** расходные материалы и малоценный инвентарь здесь не указывать!

Численность сотрудников и средняя заработная плата

- **Важно:** численность сотрудников является целевым показателем, за который придется отчитаться!
- Не указывайте слишком большую численность! Смотрите на вещи реально!
- Зарплата не должна быть слишком маленькой, но помните, что это часть расходов!

1.6. Оценка сильных и слабых сторон бизнеса относительно конкурентов

- Если Вы укажете что конкурентов нет,
Вам не поверят!
- Найдите «Фишку».
- **Помните** – низкая цена не всегда является конкурентным преимуществом!
- Обязательно укажите, в чем Вы слабее конкурентов и как думаете с этим бороться!

Продукт

- Нужно отразить то, чем ваш продукт (**а не бизнес!**) лучше, чем у других.
- Почему покупают именно у Вас?
- Чем Вы можете это подтвердить?

Портрет клиента

- **Кто, сколько и почему будет покупать?**
- **Как часто будут делать покупки?**
- **Сколько этих клиентов на рынке, который Вы собираетесь освоить?**
- **Какой доход у клиентов, если это физические лица?**
- **Как получили данные о клиентах?**
- **Есть ли уже опыт продаж товара (услуги)?**

3. Продажи - ниша

- **Где продаете ?**
- **Сколько в состоянии продать (максимум и минимум)?**
- **Чем можете обосновать минимум продаж?**
- **Как преподнесите свой товар/услугу?**

3. Продажи - каналы

- Как будете информировать покупателя о том, что Вы продаете (делаете)?
- **Важно:** обратите внимание на те средства коммуникаций и продвижения, которые подходят именно Вам!

3. Продажи - **цена**

- **Здесь все не так просто!**
- **Если есть возможность указать цены на всё, то лучше это сделать.**
- **Если нет – указать диапазон цен и среднюю цену.**
- **Обязательно** указать скидки или иные бонусы покупателям/клиентам

3. Продажи - конкуренты

- **Не следует указывать, что конкурентов нет!**
- В этом блоке надо честно указать на наличие конкурентов, выделив преимущества своего продукта (а не бизнеса!) перед конкурентами.
- **Еще раз о цене: она не всегда является главным конкурентным преимуществом!**

3. Продажи - **сезонность**

- Если есть фактор сезонности (**а он есть!**), надо указать, как Вы будете с этим справляться
- Если сезонности нет, то надо обосновать, почему.

4. План реализации

- 4.1. Максимально подробно описать, что и в какой последовательности Вы намерены делать! Полезным будет указать, сколько это стоит.
- 4.2. Распределить содержание п.4.1 по периодам. Очень полезно обозначить перспективу
- 4.3. Описать, когда и на какие цели расходуются грант, указать суммы!
- **Важно:** последний пункт – это элемент отчета, будьте честными!

5. Финансы – затраты на проект

В блоках данного раздела указать:

- **Сколько стоит проект в целом**
- **Сколько уже вложили**
- **Сколько еще требуется (не обязательно, чтобы данная сумма совпадала с суммой гранта)**
- **Какими средствами располагаете (или планируете)**

5. Финансы – результаты и окупаемость

Самый опасный блок!

- Перед его заполнением необходимо произвести расчет данных показателей
- Помните, что за корректность расчетов начисляются баллы!

Очень важно: блок содержит целевые показатели, за которые нужно будет отчитаться!

Финансовые профили

Окупаемость

**1 год (12
месяцев)**

Чистая
дисконтированная
стоимость инвестиций

NPV 615 т.р

IRR 144%

**Кто
знает,
что это
такое?**

Помните:

Дорогу осилит идущий!

**Если Вы нацелены на
результат, у Вас все
получится!**



Что и когда?

Консультационная
площадка

13 апреля 2017 года
(здесь же)

мастер – класс
«Эффективная
презентация
проекта»

20 апреля 2017 г
И это здесь!

