



БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ИДЕИ (ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ)

Бизнес-идея — это отправная точка, концепция бизнеса, которая связана с пониманием ценности, предлагаемой потребителю.

Она может быть оригинальной или заимствованной.

Идеи могут затрагивать самые различные аспекты — от **нового свойства продукта (услуги)** до **новой организационной структуры**.

«...потери для человека имеют гораздо большее значение, чем приобретения...» - психолог Дэниэл Канеман

ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

— это не рекламный листок для нового замечательного продукта и не его техническое описание. Это документ для принятия решений, который должен отвечать на три вопроса:

1. Какую проблему решает бизнес-идея, какова выгода потребителя? (Что?)
2. Каков рынок предлагаемого продукта? (Кому?)
3. Каков механизм получения дохода? (Как?)

Основными читателями формулировок бизнес-идеи являются **инвесторы**. Поэтому, чтобы добиться успеха в получении инвестиций для реализации бизнес-идеи, необходимо рассматривать бизнес-идею с позиций инвестора.



Элементы презентации бизнес-идеи:

1. - название и назначение продукта или услуги (соответствующие иллюстрации);
2. – описание продукта или услуги;
3. – описание технологии создания продукта (очень краткое);
4. – описание потребителя и расчет емкости рынка;
5. – описание выгоды потребителя (почему он захочет это купить);
6. – продвижение товара: каналы сбыта, ценовая политика, реклама, слоган, логотип товара и т.д.;
7. - установление цены продукта, годового объема производства (расчет точки безубыточности, пропускной способности), расчет затрат на производство и прибыли предпринимателя.

Для реализации первых шести пунктов используйте «мозговой штурм» и Интернет. Для определения экономических параметров бизнес-идеи нужны расчеты.

стартап: Создание косметического салона «Эколеди».

слоган: «Красота от природы!»

Для обоснования размеров запрашиваемых инвестиций и размеров ожидаемой прибыли необходимо сделать приблизительные экономические расчеты:

Потребность в инвестициях = сумме стартового капитала, учитывающего покупку или аренду имущества и размер оборотного капитала.

Например:



Аренда помещения в год = 1500 тыс.руб.




Покупка оборудования = 1800 тыс.руб.



Оборотный капитал = 200 тыс. руб.



3500 тыс.руб.



Информация для расчетов нужна реалистичная или приближенная к реальной.

Размер оборотного капитала может быть установлен на последнем этапе расчетов с помощью Microsoft Excel. Когда Вы подсчитаете затраты на бизнес-идею.



100 тыс. жителей в
городе



Из них 19,5% = 19,5
тыс. женщин

Обоснование годового объема производства делается путем оценки емкости целевого сегмента рынка:

Например: в городе проживает 100 тыс. жителей. Целевая аудитория – женщины от 25 до 45 лет, что составляет 19,5% населения, т.е. 19,5 тыс. потенциальных потребителей. Услугой пользуются в среднем 5 раз в год. Следовательно, потенциальный рынок услуги = $19,5 * 5 = 97,5$ тыс. раз. Услуга уникальная – рынок свободен от конкурентов.



Каждая в
среднем 5 раз в
год использует
услугу



Емкость рынка = $5 * 19,5 =$
97,5 тыс. услуг в год

Годовой объем производства устанавливается на уровне не превышающем емкость целевого рынка и пропускную способность предприятия и не ниже точки безубыточности (объема при котором финансовый результат = 0).

Важно!!!

- Чем больше объем производства, тем ниже себестоимость единицы товара.
- Чем больше производите товара, тем больше риск не все продать.
- Пределом наращивания масштаба производства является его пропускная способность в год. Сделайте приблизительный расчет этого показателя.

*Например: в году 365 дней, из них 350 салон работает. Продолжительность рабочего дня 10 часов, перерывы составляют 1 час. На обслуживание одного клиента (с учетом времени на подготовку) приходится в среднем 65 минут. Предполагается создать 8 рабочих мест. Итого пропускная способность салона = $350 * 9 * 60 * 8 / 65 = 23\ 261$ клиент.*

СТРУКТУРА ЗАТРАТ

Единовременные затраты (инвестиционные)

Операционные годовые расходы (текущие затраты): постоянные и переменные

- постоянные – не зависят от количества оказанных услуг или выпущенной продукции
- переменные – напрямую зависят от количества оказанных услуг или выпущенной продукции.

Расчет переменных затрат на ед.товара, тыс.руб.

| Параметр | Значение |
|---------------------------------------|--------------|
| | |
| | |
| | |
| Расчет переменных затрат на ед.товара | |
| Переменные затраты, тыс. руб | 0,526 |
| зарплата работников | 0,180 |
| обязательные отчисления (30%) | 0,054 |
| материалы, сырье | 0,265 |
| амортизация оборудования | 0,015 |
| электроэнергия, ГСМ | 0,012 |

В расчетных таблицах предложен перечень статей затрат, которые Вы можете использовать или заменить (добавить) на другие. Заполняете желтые поля таблиц примерными значениями затрат в тыс.руб. на единицу товара (услуги).

искомая величина переменных затрат – это самая нижняя граница цены единицы товара, но только если эта единица дополнительно произведена сверх объема в точке безубыточности.

| Расчет параметров безубыточности | |
|-------------------------------------------|----------|
| Параметр | Значение |
| Параметры единицы продукта | |
| Переменные затраты на ед.товара, тыс.руб. | 0,526 |
| Рыночная цена товара, тыс. руб | 1,200 |
| Расчет постоянных затрат | |
| Постоянные затраты, тыс.руб. | 840,0 |
| зарплата АУП | 250 |
| аренда | 500 |
| рекламные затраты | 50 |
| услуги сторонних организаций | 20 |
| налоги, страхование | 20 |
| Расчет точки безубыточности | |
| Объем продаж, шт. | 1 246 |
| Объем продаж, тыс.руб. | 1 496 |
| Рентабельность % | |
| Рентабельность маржи, % | 56% |
| Полная рентабельность % | 0% |

Для расчета **точки безубыточности** необходимо установить **цену** за единицу товара. Если Ваш товар не имеет аналогов, это не значит, что цена устанавливается необдуманно. Покупатель не возьмет «кота в мешке» за большие деньги. Ориентируйтесь на цены заменителей. Если товар обладает хотя бы одним уникальным качеством, можно запросить премиальную цену. Чуть выше, чем у конкурентов...но надо будет потратиться на рекламу.

← это критический объем продаж, точка безубыточности. Полная рентабельность равна 0. Это значит прибыли не будет, пока Вы не продадите 1247-ю единицу товара. Она и следующие товарные единицы будут приносить прибыль.

Вывод: годовой объем производства и продажи товара при цене за единицу товара 1200 руб. может находиться в интервале от 1247 до 23 261 единиц в год. Необходимо определить сколько именно единиц товара будет предложено!

Принятие решение об уровне цены

КОНКУРЕНТЫ

*устанавливают
коридор цен*

ПОТРЕБИТЕЛИ

*определяют верхний
предел стоимости товара*

КОМПАНИЯ

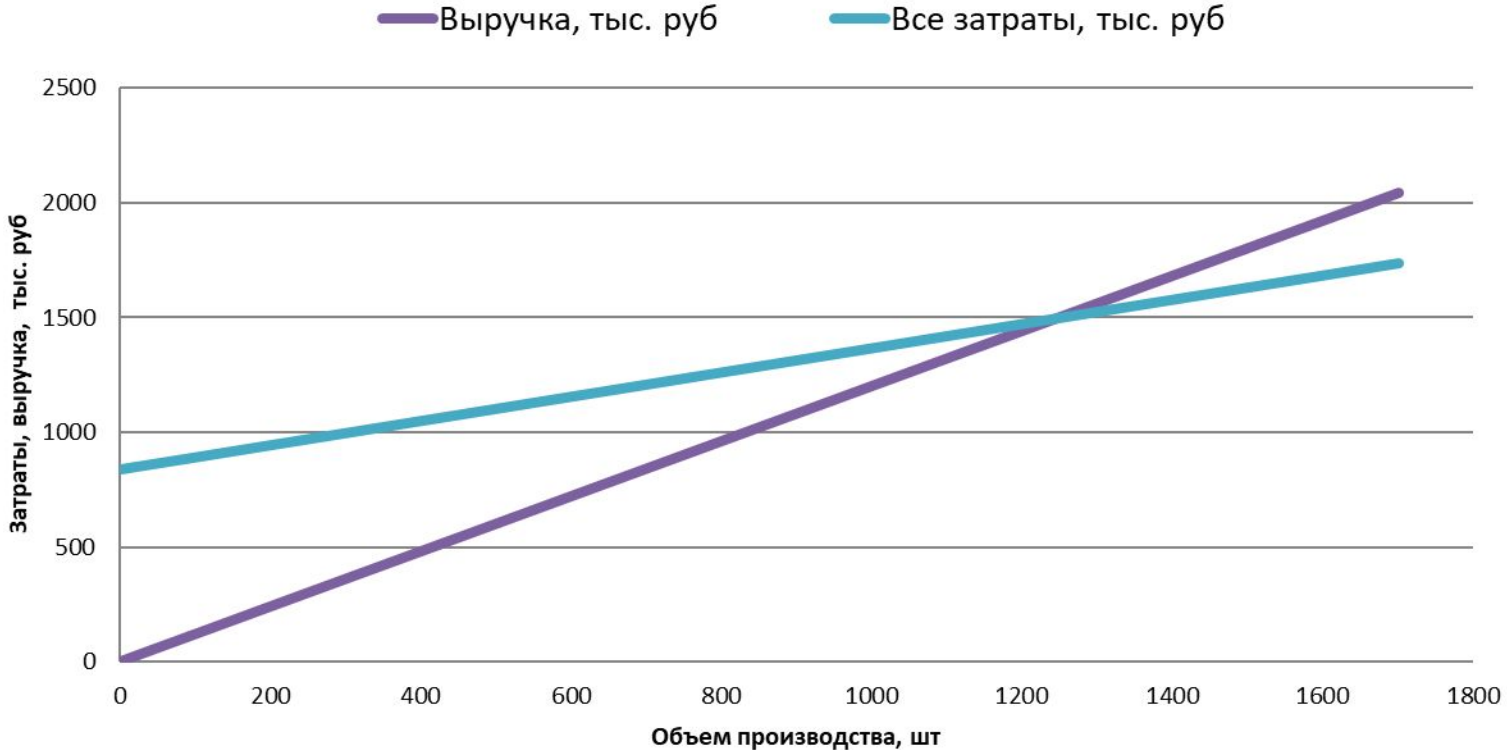
*определяет нижний порог
стоимости продукта*

ОПТИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ТОВАРА

Два способа определения целевых показателей проекта



Расчет точки безубыточности графически



Расчет прибыли и рентабельности продаж

| Параметр | Значение |
|------------------------------------------------------|----------|
| Параметры единицы продукта | |
| Себестоимость ед.товара, тыс.руб. | 0,862 |
| Цена товара, тыс. руб | 1,200 |
| Расчет затрат на весь объем продаж | |
| Постоянные затраты, тыс.руб | 840,0 |
| Переменные затраты, тыс.руб | 1 315,0 |
| Итого затрат, тыс.руб. | 2 155,0 |
| Расчет фактической прибыли при целевом объеме продаж | |
| Объем продаж, шт | 2 500 |
| Объем продаж, тыс. руб. | 3 000 |
| Прибыль, тыс.руб. | 845 |
| Рентабельность продаж,% | 28 |

Расчет прибыли и рентабельности продаж

| Параметр | Значение |
|------------------------------------------------------|----------|
| Параметры единицы продукта | |
| Себестоимость ед.товара, тыс.руб. | 0,610 |
| Цена товара, тыс. руб | 1,200 |
| Расчет затрат на весь объем продаж | |
| Постоянные затраты, тыс.руб | 840,0 |
| Переменные затраты, тыс.руб | 5 260,0 |
| Итого затрат, тыс.руб. | 6 100,0 |
| Расчет фактической прибыли при целевом объеме продаж | |
| Объем продаж, шт | 10 000 |
| Объем продаж, тыс. руб. | 12 000 |
| Прибыль, тыс.руб. | 5 900 |
| Рентабельность продаж,% | 49 |

Можно предложить несколько вариантов масштаба бизнеса, например 2,5 и 10 тыс. единиц товара в год. Важно произвести предлагаемое количество при тех первоначальных затратах, которые учтены в расчетах.

Предположим, обоснованный с Вашей точки зрения годовой объем составляет на первом этапе 5,5 тыс. единиц товара. Можно предложить несколько вариантов цены или разработать «дискриминационную» ценовую политику: разным группам клиентов – разные цены, или систему скидок.

| Расчет прибыли и рентабельности продаж | |
|------------------------------------------------------|----------|
| Параметр | Значение |
| Параметры единицы продукта | |
| Себестоимость ед.товара, тыс.руб. | 0,679 |
| Цена товара, тыс. руб | 1,000 |
| Расчет затрат на весь объем продаж | |
| Постоянные затраты, тыс.руб | 840,0 |
| Переменные затраты, тыс.руб | 2 893,0 |
| Итого затрат, тыс.руб. | 3 733,0 |
| Расчет фактической прибыли при целевом объеме продаж | |
| Объем продаж, шт | 5 500 |
| Объем продаж, тыс. руб. | 5 500 |
| Прибыль, тыс.руб. | 1 767 |
| Рентабельность продаж,% | 32 |

| Расчет прибыли и рентабельности продаж | |
|------------------------------------------------------|----------|
| Параметр | Значение |
| Параметры единицы продукта | |
| Себестоимость ед.товара, тыс.руб. | 0,679 |
| Цена товара, тыс. руб | 1,100 |
| Расчет затрат на весь объем продаж | |
| Постоянные затраты, тыс.руб | 840,0 |
| Переменные затраты, тыс.руб | 2 893,0 |
| Итого затрат, тыс.руб. | 3 733,0 |
| Расчет фактической прибыли при целевом объеме продаж | |
| Объем продаж, шт | 5 500 |
| Объем продаж, тыс. руб. | 6 050 |
| Прибыль, тыс.руб. | 2 317 |
| Рентабельность продаж,% | 38 |

| Расчет потребности в оборотном капитале | |
|--------------------------------------------------------------|-----------------|
| Параметр | Значение |
| Размер оборотного капитала | |
| количество оборотов в год | 28 |
| объем продаж, тыс.руб. | 5500 |
| Оборотный капитал при разных объемах продаж, тыс.руб. | 196 |

Расчет делается на основании приближенного значения количества оборотов оборотных средств за год. 1 оборот денег – это полный цикл, когда вложенные в материалы, сырье, оплату труда и прочее (без учета покупки оборудования) деньги, становятся опять деньгами, попадая в виде выручки на счет предприятия. В примере взято 28 оборотов. Это значит, для полного оборота денег требуется $360/28 = 13$ дней. А это значит, что с момента закупки материалов и начала работы (продаж услуг в запланированном объеме) через каждые 13 дней деньги (196 тыс.руб.) в виде выручки будут возвращаться предпринимателю.

Основные технико-экономические показатели бизнес-идеи

| № п/п | Показатель за год | Единица измерения | Значение показателя |
|-------|----------------------------------------|-------------------|---------------------|
| 1. | Емкость рынка | тыс. шт. | |
| 2. | Пропускная способность предприятия | тыс. шт. | |
| 3. | Критический объем производства | тыс. шт. | |
| 4. | Объем продаж | тыс. шт. | |
| 5. | Объем продаж | тыс.руб. | |
| 6. | Сумма стартового капитала (инвестиций) | тыс.руб. | |
| 7. | Себестоимость единицы товара | руб. | |
| 8. | Себестоимость на годовой объем продаж | тыс.руб. | |
| 9. | Цена единицы товара | руб. | |
| 10. | Прибыль годовая | тыс.руб. | |
| 11. | Рентабельность продаж | % | |

ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ И ДОКЛАДА

1. Презентация, как минимум 10 слайдов: титул, пункты с 1 по 7 (см. слайд 5)
2. Резюме бизнес-идеи, которое составит суть выступления (на 3-5 минут). Сделайте оригинальное и креативное предложение инвестору. Недостаток точной информации смело восполняйте Вашими предположениями о предмете бизнес-идеи. Используйте иллюстративную информацию с сайтов Интернет. Это не будет считаться плагиатом... а Ваша презентация будет интересней.

Результаты данной работы будут учитываться при сдаче экзамена по дисциплине Бизнес-планирование.