

# Бизнес-планирование





# ВВОДНАЯ ЧАСТЬ



# Ваше отношение к бизнесу?

Вы собрались заняться предпринимательской деятельностью и склонны разработать бизнес-план. Прежде чем приступить к его написанию, желательно определить свое отношение к бизнесу. Для этого имеет смысл ответить по крайней мере на следующие вопросы.

## **Вы решили заниматься бизнесом для того, чтобы:**

- делать деньги;
- быть полезным обществу;
- показать, что вы способны преодолеть трудности;
- выразить себя через бизнес;
- добиться определенного положения в обществе.



# Ваше отношение к бизнесу?

## Чем вы готовы пожертвовать ради бизнеса:

- обязательством перед семьей;
- свободным временем;
- хобби;
- общественной жизнью;
- деньгами;
- здоровьем;
- ничем.



## Каковы ваши, рассчитанные на перспективу, цели и задачи:

- быть финансово независимым;
- обеспечить себе постоянный доход;
- скопить большой капитал;
- внести свой вклад в благосостояние общества;
- производить необходимую продукцию;
- производить продукцию, которая останется памятью о вас;
- создать новые рабочие места;
- достичь определенного общественного;
- иметь предмет для забавы и развлечений.



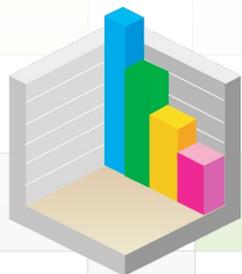


# Ваше отношение к бизнесу?

Если, хорошенько подумав, вы поняли, что не готовы поступиться ради бизнеса ничем, кроме сводного времени, хобби или общественной жизни, то, скорее всего, **ваше отношение к этой сфере деятельности не слишком серьезно.**

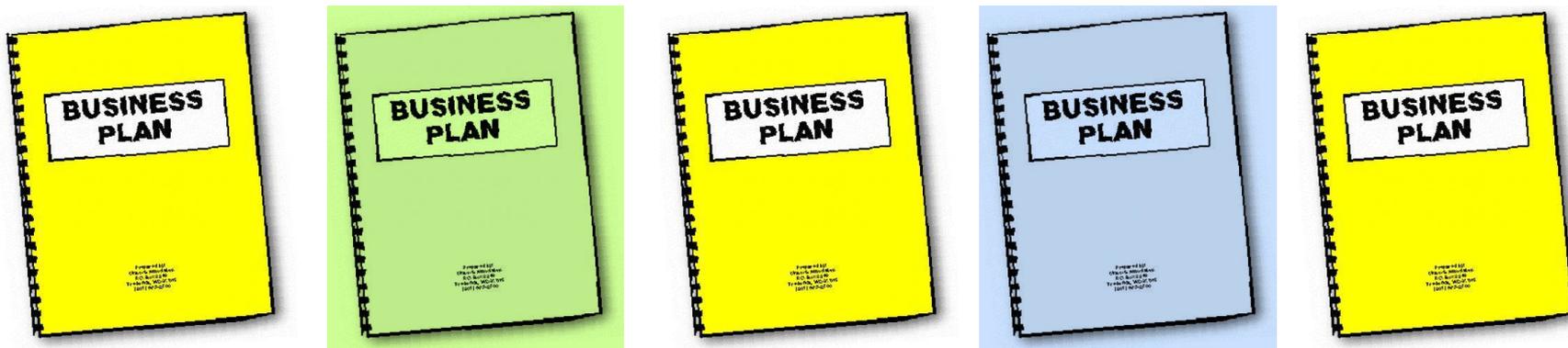
В этом случае если, помимо далеко идущих планов улучшения жизненного уровня всего человечества и финансовой независимости для себя лично, вы не отрицаете возможности рискнуть деньгами и пожертвовать обязательствами перед семьей и здоровьем, то **можно приниматься за раскручивание бизнеса.**

Если вы поняли, что предпринимательство в чистом виде не для вас, то также **можно заняться написанием бизнес-планов как основной работой,** осуществляя консультативную деятельность или трудясь в качестве независимого разработчика бизнес-планов.



# Предназначение бизнес-плана

Бизнес-план – специальный **инструмент менеджмента**, используемый в современной рыночной экономике независимо от масштабов, сферы деятельности и формы предпринимательства.



Бизнес-план позволяет очертить **круг проблем**, с которыми столкнется предприниматель при реализации своих целей в *изменчивой*, неопределенной, конкурентной хозяйственной среде, сформировать и обеспечить пути решения этих проблем.

Бизнес-план выступает основой **бизнес-предложения** при переговорах с возможными инвесторами и будущими партнерами, используется при приглашении ключевых сотрудников, при подписании контрактов с персоналом фирмы.

# Цели, задачи, функции и принципы бизнес-планирования

**Главная цель бизнес-плана** – выработка стратегических решений путем рассмотрения предлагаемого объекта бизнеса с позиции маркетингового синтеза. Другие цели разработки бизнес-планов могут быть различными, например:

- получение кредита в банке;
- изменение формы собственности предприятия;
- получение зарубежных инвестиций;
- получение государственной поддержки.

**Задача бизнес-плана** – обоснование концепции предпринимательского предложения, технической возможности и экономической целесообразности бизнеса, характеризующегося набором количественных данных или параметров результата, определенного целью.





# Цели, задачи, функции и принципы бизнес-планирования

В современной практике бизнес-план выполняет **пять функций**:

**Первая функция** связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса.

**Вторая функция** – планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

**Третья функция** позволяет привлекать извне денежные средства – ссуды, кредиты.

**Четвертая функция** позволяет привлечь к реализации планов предприятия потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющиеся у них технологии.

**Пятая функция** позволяет путем вовлечения всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана улучшить информированность всех сотрудников о предстоящих действиях, скоординировать их усилия, распределить обязанности, создать мотивацию достижения цели.



# Цели, задачи, функции и принципы бизнес-планирования

При практической реализации бизнес-планирования как процесса представляется важным соблюдение **следующих принципов**:

- **гибкости**, предусматривающей постоянную адаптацию к изменениям среды, в которой функционирует данное предприятие;
- **непрерывности**, предусматривающей «скользящий» характер планирования;
- **коммуникативности**, под которой понимается координация и интеграция усилий (все должно быть взаимоувязано и взаимозаменяемо);
- **интерактивности**, предусматривающей творческий характер планирования и неоднократность проработки уже составленных разделов плана;
- **многовариантности**, предусматривающей выбор наилучшего из альтернативных возможностей поставленной цели;
- **участия**, предполагающего важность самого процесса планирования с точки зрения вовлечения в него всех возможных участников будущей организации;
- **адекватности отражения реальных проблем** и самооценка в процессе планирования.

# Общие требования к бизнес-плану



1. Оформление бизнес-плана должно соответствовать имиджу преуспевающей фирмы: оно должно быть **привлекательным, но неброским**.

2. Степень детализации должна соответствовать целям плана, но не включать ничего лишнего: **четкая структура материала и его наглядность, краткость** (40 страниц, иногда до 70-80 страниц).

3. В бизнес-план **не должна включаться второстепенная и справочная информация** (приложения).

4. **Стиль изложения:** простота изложения и отсутствие языкового и терминологического барьеров, т. е. доступность в изучении и понимании.

5. **Разумное дозирование** при изложении технологии делового предложения.

6. Рекомендуется использование **метода свертывания информации:** ее классифицируют по определенным категориям (показателям) и представляют в аналитической (табличной) или графической форме.

7. **Объективная оценка трудностей,** стоящих на пути реализации намеченного в бизнес-плане

# Общие требования к бизнес-плану

8. Бизнес-план должен представлять собой честный анализ, **основанный на реалистичных предположениях.**

9. **Точность финансовых расчетов.**

10. Следует обсудить **риски компании.**

11. Утверждения должны быть **определенными** и подкреплены **маркетинговой информацией и другими данными.**

12. План должен быть **исчерпывающим** и включать **обсуждение организационной стратегии** достижения преимуществ компании и преодоления потенциальных трудностей.

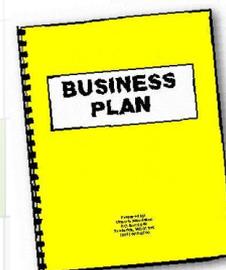
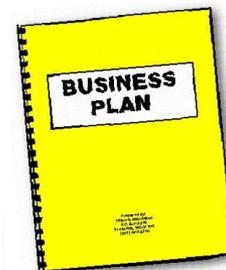
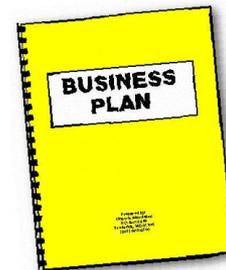
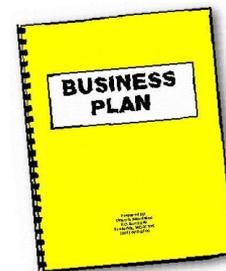
13. Бизнес-план должен быть представлен **в привлекательной**, а не сверхсложной форме, и **размножен** в достаточном для его рассмотрения количестве экземпляров.

14. Бизнес-план должен быть подготовлен **с учетом требований и стандартов** организаций и лиц, которым предполагается представить этот документ.



# Организация процесса бизнес-планирования

**Бизнес-планирование** – это упорядоченная совокупность стадий и действий, связанных с ситуационным анализом окружающей среды, постановкой целей бизнес-планирования, осуществлением планирования (разработка бизнес-плана), продвижением бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности, реализацией бизнес-плана, контролем за его выполнением.



# Стадии процесса бизнес-планирования

- Стадия реализации бизнес-плана





# Шаг 1. Подготовительный этап

**Бизнес-идея** – это идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения и др.

К бизнес-идее можно прийти самостоятельно, перерабатывая информацию из разных источников или в ходе целенаправленного творческого поиска, но можно заимствовать уже готовую идею и дать ей новую жизнь через механизм приобретения существующих предприятий, поглощения, создания совместных предприятий или выкупа. Независимо от того, каким образом идея получена, важно очень тщательно ее взвесить и оценить, с тем чтобы убедиться, что она действительно может лечь в основу успешного предприятия.

**Источников новых идей существует множество:**

- отзыв потребителей (конечная цель производства всякого нового товара или услуги — это именно удовлетворение запасов потребителей);
- продукция, выпускаемая конкурентами;
- мнение работников отдела маркетинга и сбыта, оптовой и розничной торговли;
- публикации федерального правительства (существует целый ряд периодических изданий, в которых публикуется информация о последних патентах);
- проводимые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

# Шаг 1. Подготовительный этап

Яндекс  
маркет

Поиск Почта Карты **Маркет** Новости Словари Блоги Видео Картины ещё

искать только в данной категории

Найти

ckrsp  
Настройки  
Мой Маркет  
Регион: Уфа

Выход  
Помощь

Ноутбуки / Apple

## Apple MacBook Air 11 Mid 2011

Описание Характеристики Все модификации 4 Цены в интернете 94 Магазины рядом 7 Отзывы 38 Обсуждение 131



Средняя цена  
**48 768 руб.**

34 300 ... 78 620 руб.

★★★★★ 173 оценки

Поделиться

Добавить в Список покупок

Добавить к сравнению

— Тип процессора Core i5 / Core i7  
— Частота процессора 1600-1800 МГц  
— Размер оперативной памяти 2048-4096 Мб  
— Размер жесткого диска 64-256 Гб  
— Размер экрана 11.6 дюйм  
— Чипсет графического контроллера Intel HD Graphics 3000  
— Вес 1.08 кг  
[все характеристики](#)

### Выбор по параметрам

- Тип процессора
- Частота процессора
- Объем кэша L3
- Размер оперативной памяти
- Размер жесткого диска

В кредит от 4 899 руб.

в месяц сроком на 1 год от ЗАО "Банк Русский Стандарт"  
Еще 52 кредита на Услуги

### Популярные модификации

Средняя цена

MacBook Air 11 Mid 2011 MC969 (Core i5 1600 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/128Gb/DVD нет/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	43 390 руб.	<input type="button" value="Цены 30"/>
MacBook Air 11 Mid 2011 (Core i7 1800 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/128Gb/DVD нет/Intel HD Graphics 3000/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	49 990 руб.	<input type="button" value="Цены 29"/>
MacBook Air 11 Mid 2011 MC968 (Core i5 1600 Mhz/11.6"/1366x768/2048Mb/64Gb/DVD нет/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	37 603 руб.	<input type="button" value="Цены 22"/>
MacBook Air 11 Mid 2011 ZMG (Core i7 1800 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/256Gb/DVD нет/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	64 090 руб.	<input type="button" value="Цены 13"/>

### Интернет-магазины

Доставка Цена

<b>RBT.ru</b> ★★★★★ 40 отзывов	MacBook Air 11 Mid 2011 (Core i7 1800 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/128Gb/DVD нет/Intel HD Graphics 3000/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	бесплатно	<b>61 390 руб.</b>	<input type="button" value="Заказать"/>
<b>ON NO</b> ★★★★★ 90 отзывов	MacBook Air 11 Mid 2011 (Core i7 1800 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/128Gb/DVD нет/Intel HD Graphics 3000/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	бесплатно	<b>54 790 руб.</b>	<input type="button" value="Купить"/>
<b>ЭЛЬДОРАДО</b> новый магазин	MacBook Air 11 Mid 2011 MC969 (Core i5 1600 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/128Gb/DVD нет/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	бесплатно	<b>47 999 руб.</b>	<input type="button" value="Купить"/>
<b>Связной</b> ★★★★★ 100 отзывов	MacBook Air 11 Mid 2011 MC969 (Core i5 1600 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/128Gb/DVD нет/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	бесплатно	<b>42 990 руб.</b>	<input type="button" value="Заказать"/>
<b>SolMarket.ru</b> ★★★★★ 150 отзывов	MacBook Air 11 Mid 2011 MC969 (Core i5 1600 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/128Gb/DVD нет/Wi-Fi/Bluetooth/MacOS X)	250 руб.	<b>43 380 руб.</b>	<input type="button" value="Купить"/>

Все магазины 51 [Информация о продавцах](#)

# Шаг 1. Подготовительный этап



Яндекс **маркет** Поиск Почта Карты **Маркет** Новости Словари Блоги Видео Картины ещё

Настройка Мой Маркет Регион: Уфа Выйд Помощь

Купить / Apple  
**Apple MacBook Air 11 Mid 2011**  
Описание Характеристики Все модификации 4 Цены в интернете 4 Магазины рядом 7 Отзывы 38 Обсуждение 131

все ● пункты выдачи ● магазины

- OZON.ru**  
★★★★★ 4521 отзыв  
Уфа, Кирова, д. 107, офис: Бизнес-центр "Уфа-Деловая"  
**49 990 руб.**
- OZON.ru**  
★★★★★ 4521 отзыв  
Уфа, ул. Кавказская, д. 8  
**49 990 руб.**
- RBT.ru**  
★★★★★ 20 отзывов  
Уфа, Менделеева, д. 137  
**61 390 руб.**  
еще товары 3
- ON NO**  
★★★★★ 90 отзывов  
Уфа, улица Ленина, д. 28  
**54 790 руб.**
- Связной**  
★★★★★ 100 отзывов  
Уфа, Октября пр-кт, дом № 34  
**42 990 руб.**
- Связной**  
★★★★★ 100 отзывов  
Уфа, Ленина ул, дом № 26  
**42 990 руб.**
- SotMarket.ru**  
★★★★★ 150 отзывов  
Уфа, проспект Октября, д. 49А, офис: 408  
**43 380 руб.**
- PlanetaShop**  
★★★★★ 1 отзыв  
Уфа, Гурьевская ул., д. 41А  
**42 441 руб.**

# Шаг 1. Подготовительный этап



Поиск Понятно Карты **Маркет** Новости Словари Блоги Видео Картинки ещё

Найти

ckrsp  
Настройка  
Мой Маркет  
Регион: Уфа

Выход  
Помощь

## Отзывы о магазине Связной

Сортировать по: [дате](#) [оценке](#) [полезности](#)

☆☆☆☆☆ оценить магазин [Написать отзыв](#)

Рейтинг магазина

[Пользователь скрыл свои данные](#)

31 августа

☆☆☆☆☆ отличный магазин

[Подробнее оценки](#)

хорошее обслуживание, единственное очень огорчило обслуживание в г. Уфе в ТРК Семья на Проспекте Октября 34. Там просто ужасное обслуживание. Вместо того чтобы обслуживать клиентов они там смеются над ними. Мы пол часа ждали пока они дойдутся и займутся нашим заказом!!! Как таких людей на работу принимают. Кого пошло наоброт.

Отзыв полезен? [Да](#) 1 / [Нет](#) 0

[Пользователь скрыл свои данные](#)

18 августа

☆☆☆☆☆ хороший магазин

Добрый день! Заказывала через инет плеер, браво что быстро доставили, но обидно что не в любые магазины "Связной" в городе, пришлось ехать в другую часть, что не совсем удобно. Но в целом молодцы)

[Ответ магазина](#) Приветствуем! Спасибо Вам за отзыв! Приятно было порадовать Вас быстрой доставкой и жаль, что огорчили Вас таким моментом, как отсутствие доставки в любой магазин Связной Ва...

Отзыв полезен? [Да](#) / [Нет](#)

[adolferega@yandex.ru](#)

12 августа

☆☆☆☆☆ ужасный магазин

работа магазина просто отрицательная!!! 12.07.2012 я приобрел в распродажу GPS навигатор который как выяснилось не заряжался так как аккумулятор не работал! в магазине его не проверили так как он был разряжен, дома мне зарядить его ни через комп ни через сеть ни через автозарядку не удалось хотя индикатор о том что идет зарядка горел но в итоге аппарат оставался не заряженным. 22.07.2012 я пришел в магазин его сдать обратно т.к. две недели еще не прошли! но у меня его отказались принять без экспертизы.

11.08.2012г... [еще](#)

[Ответ магазина](#) Здравствуйте, adolferega! Нам искренне жаль, что мы подвели Вас. Непременно разберемся в данном вопросе. Уточните, пожалуйста, адрес магазина, в котором был приобретен навигат...

Отзыв полезен? [Да](#) 5 / [Нет](#) 3

[Пользователь скрыл свои данные](#)

17 июля

☆☆☆☆☆ плохой магазин

[Подробнее оценки](#)

Отказали в доставке по причине отсутствия домашнего телефона. Сотовый их не устроил. Номер заказа 1818286. Пришлось ехать за товаром самостоятельно на склад, а я живу на другом конце города.

[Ответ магазина](#) Мы приветствуем Вас! Примите наши извинения за моменты, о которых Вы нам сообщили. Наличие городского телефона является обязательным условием при доставке заказа стоимост...

Отзыв полезен? [Да](#) 0 / [Нет](#) 1

[Plumtree](#)

8 августа

☆☆☆☆☆ обычный магазин

Вчера покупал телефон Sony Xperia Sola в вашем магазине,мелоправильно навязчивость продавца,когда я отказался от карты Связного они начали читать мне лекцию о плюсах и минусах я повторил дважды,что не нуждаюсь в данной услуге,но видимо до них это туго доходит,отказавшись от гарантии на 2 года все пошло по второму кругу Предложили наклеить защитную пленку на экран телефона,сказав,что услуга платная и добавив,что все будет сделано качественно и быстро в итоге они клеили ее трижды и только на третий раз успешно(в... [еще](#)

[Ответ магазина](#) Plumtree, здравствуйте! Нам жаль, что сложилась такая ситуация. Сообщите нам, пожалуйста, по какому адресу Вы обращались в магазин и дату покупки, мы обязательно разьясим ситу...

Отзыв полезен? [Да](#) 1 / [Нет](#) 1

☆☆☆☆☆ на основе 100 оценок покупателей и данных службы качества Маркета

Отзывы с оценкой:

☆☆☆☆☆ [26 отзывов](#)

☆☆☆☆☆ [12 отзывов](#)

☆☆☆☆☆ [7 отзывов](#)

☆☆☆☆☆ [10 отзывов](#)

☆☆☆☆☆ [46 отзывов](#)

[Купить в этом магазине](#)

Ноутбуки Apple MacBook Air 11 Mid 2011 MC989 (Core i5 1600 Mhz/11.6"/1366x768/4096Mb/128Gb/DVD нет/WL-EU/Blue

42 890 руб. на заказ

Доставка в г. Уфа — бесплатно, возможен самовывоз

[Быстрый заказ](#)

Продавец

ЗАО Связной Логистика

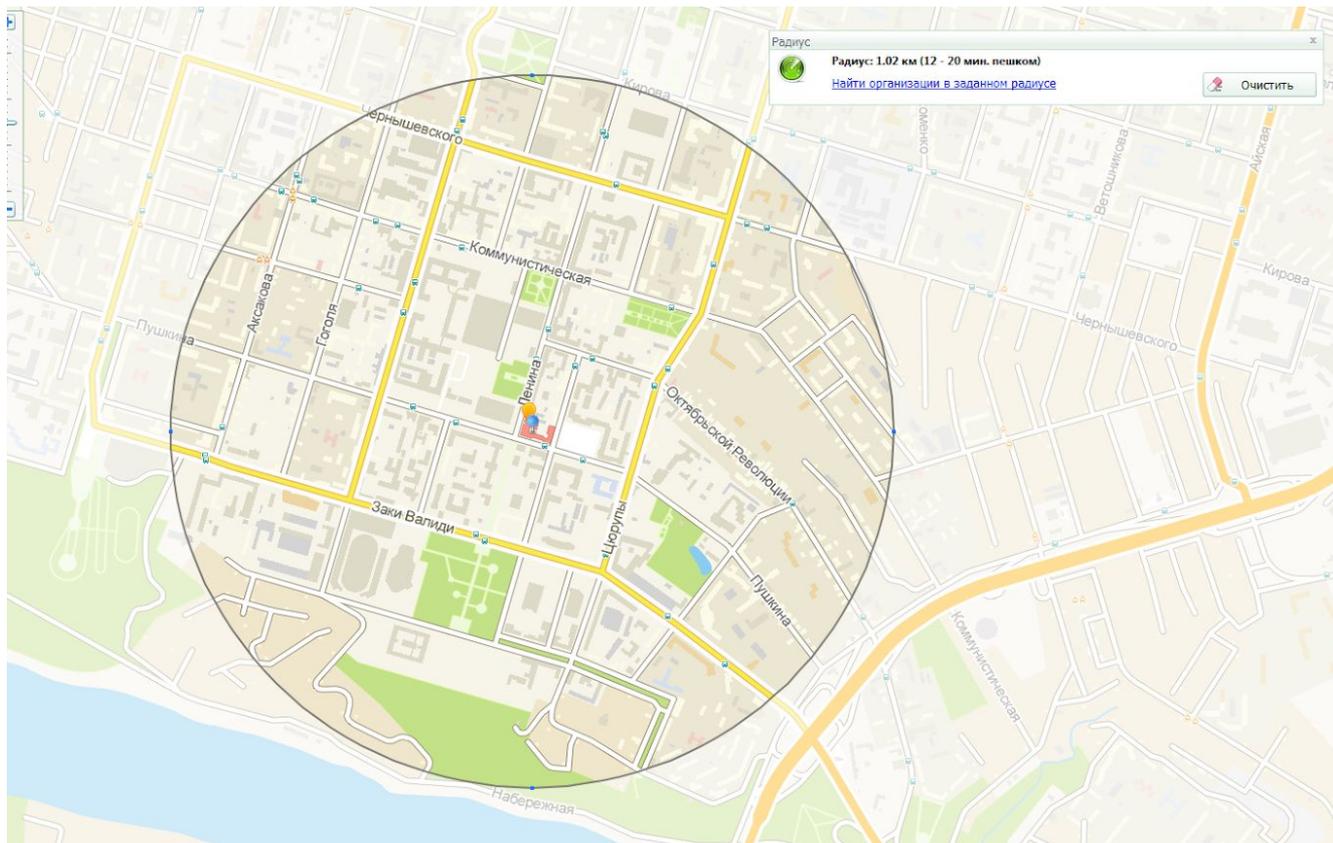
ОГРН 1057748731336

Юридический адрес: 115280, г. Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 19

Магазин на Маркете с 24 августа 2009 года

[Проблемы при покупке в интернет-магазине](#)

# Шаг 1. Подготовительный этап



# Шаг 1. Подготовительный этап

The screenshot displays a search engine interface with a map and search results. The search criteria are:

- Что: Парикмахерские
- Где: Ленина, 14
- Категория: Наименование
- Заметка: Текст

The search results on the left are:

- Вы искали рубрика "Парикмахерские" Ленина, 14 в заданном радиусе
- Найдено: 4 организации
- Добавить фильтр
- В Агидели, салон-парикмахерская
- Гульнара, парикмахерская
- Карэ, сеть салонов красоты
- Эгоистка, парикмахерский салон
- [Не нашли организацию?](#)

The map shows a city grid with a circular search radius centered on the intersection of Lenin Street and other streets. The radius is set to 1.0. The map includes labels for streets such as Чернышевского, Коммунистическая, Ленинская, Октябрьской Революции, Пушкина, Аксаева, Горюпа, Заки Валиди, Циркуль, and Набережная. A search radius control is visible in the top right corner of the map area, showing "Радиус: 1.0" and a "Найти.org" button.

# Шаг 1. Подготовительный этап

<http://wordstat.yandex.ru/>

Яндекс

Ключевые слова:

[Статистика посещений](#)

статистика ключевых слов

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

химчистка

[все](#) [города](#) [регионы](#)

Всего показов: 202875

	Города	Показов в месяц ↓	Региональная популярность, %
1	Москва	74951	184.23
2	Санкт-Петербург	22834	183.29
3	Екатеринбург	6088	123.63
4	Минск	4426	184.98
5	Новый Новгород	4021	76.24
6	Киев	3425	48.33
7	Челябинск	3158	132.35
8	Новосибирск	2802	68.76
9	Самара	2554	100.72
10	Ростов-на-Дону	2164	55.86
11	Уфа	2140	72.36
12	Красноярск	1892	79.49
13	Краснодар	1856	75.73
14	Пермь	1792	77.31
15	Казань	1715	71.62
16	Воронеж	1668	74.40
17	Тюмень	1565	111.35
18	Ижевск	1560	128.83
19	Саратов	1430	76.05
20	Ярославль	1302	103.34
21	Киров	1225	113.00
22	Рязань	1193	112.95
23	Омск	1082	64.68
24	Донецк	999	68.44
25	Волгоград	996	55.09
26	Челоксары	984	103.62
27	Владивосток	975	113.31
28	Белгород	948	83.88
29	Тула	947	78.65
30	Тольятти	936	103.90
31	Иркутск	935	69.89
32	Оренбург	924	76.32
33	Алматы	878	127.07
34	Пенза	867	79.09

# Шаг 1. Подготовительный этап

<http://wordstat.yandex.ru/>

[Статистика посещений](#)

## СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

химчистка цены

[все](#) [города](#) [регионы](#)

Всего показов: 7463

	Города	Показов в месяц ↓	Региональная популярность, %
1	Москва	2209	147.60
2	Санкт-Петербург	854	186.35
3	Минск	262	297.66
4	Екатеринбург	241	133.04
5	Новосибирск	175	116.73
6	Киев	143	54.86
7	Челябинск	131	149.25
8	Самара	127	136.14
9	Нижний Новгород	118	60.82
10	Уфа	104	95.24
11	Рязань	99	254.80
12	Ростов-на-Дону	96	67.36
13	Красноярск	95	108.50
14	Казань	83	94.22
15	Воронеж	81	98.22
16	Пермь	79	92.65
17	Краснодар	71	78.75
18	Донецк	63	117.33
19	Омск	56	91.00
20	Ижевск	55	123.47
21	Харьков	55	114.45
22	Тюмень	54	104.44
23	Калининград	52	174.68
24	Киров	49	122.87
25	Ярославль	49	105.73
26	Чебоксары	47	134.54
27	Саратов	46	66.50
28	Волгоград	44	66.16
29	Оренбург	43	96.56
30	Вологда	43	153.96
31	Тула	43	97.08
32	Пенза	40	99.20
33	Владивосток	40	126.37

# Шаг 1. Подготовительный этап

<http://wordstat.yandex.ru/>

[Статистика посещений](#)

## СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

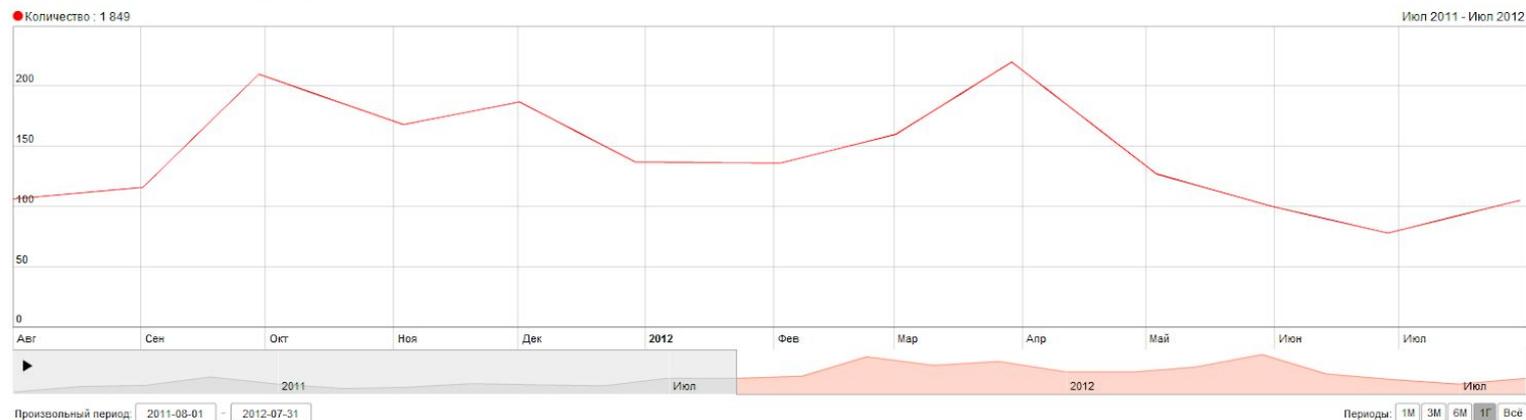
химчистка цены

Уфа

[Показать](#)

[абсолютная](#) [относительная](#)

Показов за последние 30 дней: 104, за период: 2671



### Показы по месяцам

01.08.2010 - 31.08.2010	40	01.04.2011 - 30.04.2011	75	01.12.2011 - 31.12.2011	137
01.09.2010 - 30.09.2010	66	01.05.2011 - 31.05.2011	70	01.01.2012 - 31.01.2012	136
01.10.2010 - 31.10.2010	72	01.06.2011 - 30.06.2011	107	01.02.2012 - 29.02.2012	160
01.11.2010 - 30.11.2010	113	01.07.2011 - 31.07.2011	105	01.03.2012 - 31.03.2012	220
01.12.2010 - 31.12.2010	78	01.08.2011 - 31.08.2011	116	01.04.2012 - 30.04.2012	127
01.01.2011 - 31.01.2011	57	01.09.2011 - 30.09.2011	210	01.05.2012 - 31.05.2012	100
01.02.2011 - 28.02.2011	63	01.10.2011 - 31.10.2011	168	01.06.2012 - 30.06.2012	78
01.03.2011 - 31.03.2011	81	01.11.2011 - 30.11.2011	187	01.07.2012 - 31.07.2012	105

# Шаг 1. Подготовительный этап

<http://wordstat.yandex.ru/>

[Статистика посещений](#)

## СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

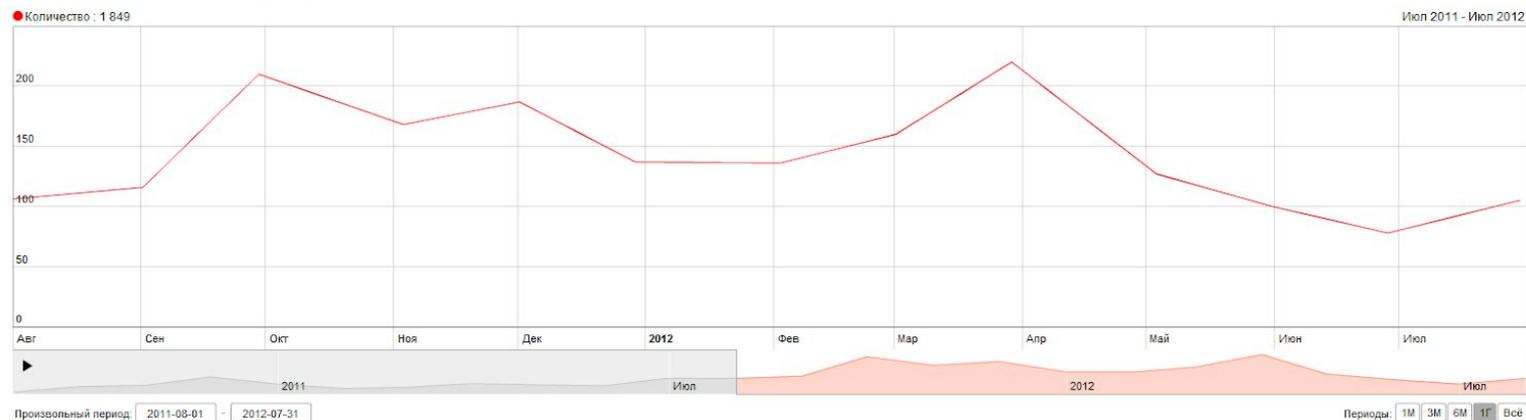
химчистка цены

Уфа

[Показать](#)

[абсолютная](#) [относительная](#)

Показов за последние 30 дней: 104, за период: 2671



### Показы по месяцам

01.08.2010 - 31.08.2010	40	01.04.2011 - 30.04.2011	75	01.12.2011 - 31.12.2011	137
01.09.2010 - 30.09.2010	66	01.05.2011 - 31.05.2011	70	01.01.2012 - 31.01.2012	136
01.10.2010 - 31.10.2010	72	01.06.2011 - 30.06.2011	107	01.02.2012 - 29.02.2012	160
01.11.2010 - 30.11.2010	113	01.07.2011 - 31.07.2011	105	01.03.2012 - 31.03.2012	220
01.12.2010 - 31.12.2010	78	01.08.2011 - 31.08.2011	116	01.04.2012 - 30.04.2012	127
01.01.2011 - 31.01.2011	57	01.09.2011 - 30.09.2011	210	01.05.2012 - 31.05.2012	100
01.02.2011 - 28.02.2011	63	01.10.2011 - 31.10.2011	168	01.06.2012 - 30.06.2012	78
01.03.2011 - 31.03.2011	81	01.11.2011 - 30.11.2011	187	01.07.2012 - 31.07.2012	105



# Техники формулирования проектной идеи

## Мозговой штурм для выдвижения идей

Для составления перечня проблем, генерации идей по их разрешению широко используются различные варианты мозгового штурма. Общим для всех вариантов этого метода является разделение фазы генерации идей и фазы их анализа.

### **Правила проведения мозгового штурма («брейнсторм»):**

Не проводить мозговой штурм на рабочем месте

Участники должны прогуляться на свежем воздухе перед штурмом

Пригласить 1-2 внешних участника, например, экспертов

Не приглашать пессимистов

Обеспечить стулья, а столы убрать

Поставить конкретную задачу

Раздать информационные листы со списком уже существующих идей

Огласить правило № 1 «Не критиковать»

Огласить правило № 2 «Не начинать со слов: «Да, но конечно...»

Через 40 мин. сделать перерыв

Поручить 1 человеку записывать идеи (лучше на доске)

Проанализировать полученные идеи, выбрать из них 3 лучших



# Техники формулирования проектной идеи

## Метод Дельфи для оценки проектной идеи

Для экспертной оценки выбранных проектных идей можно воспользоваться методом Дельфи. Метод Дельфи – способ достижения консенсуса между независимыми экспертами. Опрос проводится в несколько раундов. Метод Дельфи помогает преодолеть необъективность в оценке данных и устраняет избыточное влияние отдельных лиц на результаты работы.

### ПЕРВЫЙ РАУНД

Эксперты оценивают три проектные идеи с помощью опросного листа, например, по пятибалльной шкале, где 1 – плохо, 5 – отлично. Эксперты сдают опросные листы ведущему. Ведущий резюмирует ответы, дает ознакомиться с оценками других экспертов.

Критерий	Проектные идеи		
	1	2	3
Содержание (результат, качество)			
Стоимость			
Сроки			
Риски			



# Техники формулирования проектной идеи

## Метод Дельфи для оценки проектной идеи

### ВТОРОЙ РАУНД

Эксперты вновь проводят оценку проекта, вносят письменные комментарии относительно тех оценок, по каким их мнения расходятся, и опять сдают опросные листы ведущему.

Ведущий сообщает экспертам о том, по каким пунктам их оценки совпадают, а по каким они все еще расходятся.

### ТРЕТИЙ РАУНД

Эксперты еще раз проводят оценку проектов.

Ведущий сообщает экспертам, по каким пунктам не удалось достичь консенсуса, и просит рассмотреть возможность уточнения оценок.

Консенсуса можно достичь за несколько раундов. Обычно ограничиваются тремя-пятью раундами. Однако будет проведено столько этапов, сколько нужно для полного согласования оценок по всем выбранным критериям и показателям.

В итоге должна быть выдвинута одна идея.



# Техники формулирования проектной идеи

## Разработка паспорта проектной идеи

Название проекта: \_\_\_\_\_

Проблема, которую нужно решить /потребность, которую нужно удовлетворить

Краткое описание ситуации проекта (сильные стороны, слабые стороны)

Потребитель (потребители) проекта, выигрывающий (выигрывающие) от реализации проекта

Параметрическое описание целей проекта

Целями проекта могут быть: продукт, которые следует произвести, услуга, которую следует оказать, результат, которого следует достичь.

Временные рамки

Ориентировочный бюджет проекта (допустимые отклонения до 50%)

Способ или технология, при помощи которых будет реализован проект

Преимущества данной проектной идеи по сравнению с аналогами (анализ альтернатив)

Бизнес-модель проекта

# Методики составления бизнес-плана

## СТАНДАРТЫ UNIDO



### 0. Резюме

Резюме должно включать следующую информацию:

наименование проекта;

характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств: наименование организационно-правовой форма, форма собственности, среднесписочная численность, уставной фонд, оборот за последний год, точный почтовый адрес, телефон банковские реквизиты (в т.ч. рублевый, валютный, депозитный счета), фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта.

описание проекта, особо выделив, идет ли речь о начале работы "с нуля" или о расширении существующего дела;

описание предприятия, его специфических черт, основные этапы в его развитии;

краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал, каковы доли участия управленческого персонала в капитале предприятия;

описание ситуации на рынке (отечественном и зарубежном) и в отрасли;

преимущество продукции или услуг предприятия, собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние;

долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;

тактический план, краткое изложение того, как будут достигаться поставленные цели;

степень согласования проекта с федеральными, региональными и отраслевыми приоритетами;

потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам;

если заявитель является физическим лицом, то инвестор должен знать, каким имуществом он владеет;

наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.; ключевые экономические показатели эффективности проекта; возможные риски и система страховок.



# Методики составления бизнес-плана

## СТАНДАРТЫ UNIDO



### 1. Идея (сущность) предлагаемого проекта.

Общие исходные данные и условия.

Описание образца нового товара.

Оценка опыта предпринимательской деятельности.

### 2. Оценка рынка сбыта.

Описание потребителей нового товара.

Оценка конкурентов.

Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.

### 3. План маркетинга.

Цели маркетинга.

Стратегия маркетинга.

Финансовое обеспечение плана маркетинга.

### 4. План производства.

Изготовитель нового товара.

Наличие и требуемые мощности производства.

Материальные факторы производства.

Описание производственного процесса.

# Методики составления бизнес-плана

## СТАНДАРТЫ UNIDO



### 5. Организационный план.

Организационно-правовая форма собственности фирмы.

Организационная структура фирмы.

Распределение обязанностей.

Сведения о партнерах.

Описание внешней среды бизнеса.

Трудовые ресурсы фирмы.

Сведения о членах руководящего состава.

### 6. Финансовый план.

План доходов и расходов.

План денежных поступлений и выплат.

Сводный баланс активов и пассивов фирмы.

График достижения безубыточности.

Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование).

Оценка риска и страхование.

### 7. Приложение



# Методики составления бизнес-плана

## СТАНДАРТЫ ЕБРР



European Bank  
for Reconstruction and Development

### 1. Титульный лист

### 2. Меморандум о конфиденциальности

### 3. Резюме

### 4. Предприятие

4.1. История развития предприятия и его состояние на момент создания бизнес-плана, описание текущей деятельности

4.2. Собственники, руководящий персонал, работники предприятия

4.3. Текущая деятельность

4.4. Финансовое состояние

4.5. Кредиты

### 5. Проект

5.1. Общая информация о проекте

5.2. Инвестиционный план проекта

5.3. Анализ рынка, конкурентоспособность

5.4. Описание производственного процесса

5.5. Финансовый план

5.6. Экологическая оценка

### 6. Финансирование

6.1. Графики получения и погашения кредитных средств

6.2. Залог и поручительство

6.3. Оборудование и работы, которые будут финансироваться за счет кредитных средств

6.4. SWOT — анализ

6.5. Риски и мероприятия по их снижению

### 7. Приложения



# Методики составления бизнес-плана

## СТАНДАРТЫ КРМГ

### 1. Резюме

- 1.1. Краткий обзор
- 1.2. Предлагаемая продукция и услуги
- 1.3. Миссия, цели и задачи

### 2. Продукция и услуги

- 2.1. Введение
- 2.2. Продукция и услуги
- 2.3. Сопутствующие товары и услуги

### 3. Анализ рынка и отрасли

- 3.1. Использование продукта и услуги
- 3.2. Демографический анализ
- 3.3. Конкуренция
- 3.4. SWOT-анализ

### 4. Целевые рынки

- 4.1. Целевые потребители
- 4.2. Географический целевой рынок
- 4.3. Ценообразование





# Методики составления бизнес-плана

## СТАНДАРТЫ КРМГ

### 5. Стратегии рекламы и продвижения

- 5.1. Стратегия продвижения
- 5.2. Средства распространения рекламы
- 5.3. Прогноз продаж

### 6. Управление

- 6.1. Организация и ключевой персонал
- 6.2. Постоянное потребление активов
- 6.3. Затраты на подготовку производства

### 7. Финансовый анализ

- 7.1. Себестоимость реализованной продукции
- 7.2. Анализ безубыточности
- 7.3. Количественный анализ
- 7.4. Доходы и убытки
- 7.5. Движение денежных средств
- 7.6. Балансы предприятия
- 7.7. Риски

### 8. Приложения





# Методики составления бизнес-плана

## СТАНДАРТЫ BP-Start UP

### 1. Резюме

- 1.1. Суть проекта
- 1.2. Краткая информация по проекту

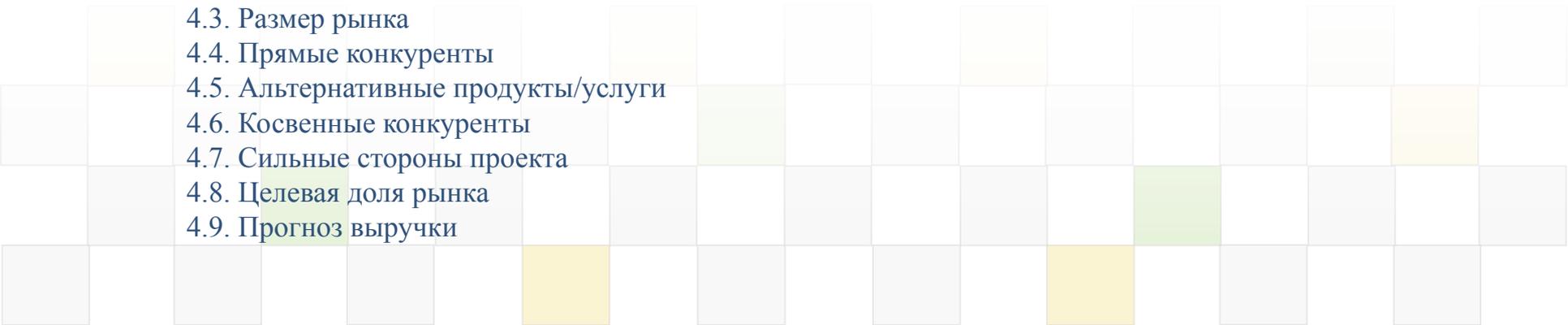
### 2. Параметры проекта

- 2.1. Инфляция и ставка дисконтирования
- 2.2. Налоги и отчисления

### 3. Концепция проекта

- 3.1. Идея
- 3.2. Потенциальные клиенты
- 3.3. Модель бизнеса
- 3.4. Этапы реализации
- 3.5. Стратегия реализации
- 3.6. Цели

### 4. План маркетинга

- 4.1. Особенности рынка
  - 4.2. Сегментирование и позиционирование
  - 4.3. Размер рынка
  - 4.4. Прямые конкуренты
  - 4.5. Альтернативные продукты/услуги
  - 4.6. Косвенные конкуренты
  - 4.7. Сильные стороны проекта
  - 4.8. Целевая доля рынка
  - 4.9. Прогноз выручки
- 



# Методики составления бизнес-плана

## СТАНДАРТЫ BP-Start UP

### 5. Команда проекта

- 5.1. Ключевые лица проекта
- 5.2. Потребность в усилении команды

### 6. Себестоимость

- 6.1. Описание технологического процесса
- 6.2. Объем выпускаемой продукции/оказываемых услуг
- 6.3. Затраты на основные средства
- 6.4. Затраты на сырье и материалы
- 6.5. Потребность в персонале
- 6.6. Заработная плата
- 6.7. Расчет себестоимости

### 7. Финансовый план

- 7.1. Инвестиционный план
- 7.2. План движения денежных средств
- 7.3. Расчет показателей эффективности проекта

### 8. Риски проекта

### 9. Приложения