

# Руководство по составлению бизнес-плана

Любой целенаправленной деятельности предшествует планирование, независимо от того, идет ли речь об утреннем пробуждении, привычном походе в магазин или об инвестициях в создание собственного предприятия.

План, или предварительно продуманная программа действий, задает нам четкое направление – что, как и когда сделать так, чтобы достичь результата наилучшим для нас способом.

Для составления бизнес-плана не существует единой формы, которой должны одинаковым образом пользоваться все предприниматели. Настоящий документ – это составленный консультантами по предпринимательству EAS сводный инструктивный материал, предназначенный для начинающих предпринимателей в качестве вспомогательного средства, упрощающего составление бизнес-плана.

## Резюме

Кратко опишите свою бизнес-идею:

- что уже сделано на сегодняшний день
- товары/услуги
- целевая группа
- конкурентное преимущество
- рынок
- источники финансирования

В чем состоят краткосрочные и долгосрочные цели предприятия, как вы планируете их достигать?

Дайте оценку возможностям расширения своей бизнес-модели на другие рынки, другие сегменты, другие цели/назначения.

## Команда и управление

Опишите, каким опытом должна обладать команда, требуемая вам для запуска предприятия:

- Какими должны быть опыт и роли команды в предприятии (образование, сферы компетенции, предшествующий предпринимательский опыт, отраслевой опыт)?
- Какая рабочая сила вам требуется?
- Каким образом будет обеспечиваться мотивация персонала (оплата труда + прочие действия)?

## Услуга/товар

Опишите предлагаемые предпринимателем товары/услуги:

- Каким образом осуществляется производство/оказание услуг?
- Какие потребности/проблемы клиента удовлетворяют/решают ваши товар или услуга?
- Необходима ли адаптация товара/услуги к целевому рынку?
- Какие ресурсы для производства/оказания услуги уже имеются?
- Какие дополнительные инвестиции еще необходимы?
- Как формируется цена товара/услуги?

## Клиент, рынок, конкуренция

Опишите своих клиентов, рынок и конкурентную ситуацию:

- Каковы клиенты предприятия (имеющиеся, потенциальные)?
- Опишите процесс классификации клиентов и выяснения их потребностей (каков удельный вес постоянных клиентов в числе клиентов предприятия)?
- Каковы рыночные тенденции в данной отрасли (опишите объем рынка, появившиеся на рынке новые предприятия, альтернативные товары/услуги и товары-заменители, а также объемы продаж по отрасли в целом)?
- Какова формирующаяся доля рынка предприятия?
- Кто является прямыми и косвенными конкурентами предприятия?
- Как предприниматель планирует выделить свой товар/услугу (приведите конкурентное преимущество)?
- Что делается в повседневном порядке для снижения рисков и поддержания конкурентоспособности?

Проведите анализ конкурентоспособности, а затем проанализируйте полученные результаты и выбранную вами стратегию в отношении основных конкурентов.

Если у вас имеются предварительные соглашения на продажу продукции/услуг, приложите их.

## Маркетинг, продажи

Составьте маркетинговый план предприятия:

- Каковы ваши основные маркетинговые каналы и чем обоснован их выбор?
- Как вы планируете достигать клиентской аудитории?
- Каковы основные каналы продаж?
- Какие маркетинговые каналы задействуются вами в какой период и какие для этого необходимы средства?

## Финансовое планирование

Опишите, как вы планируете финансировать запуск предприятия/новой сферы деятельности:

- Каковы необходимость предприятия в деньгах и планируемые источники финансирования?
- Каковы риски при использовании источников финансирования и альтернативные варианты?
- Какие расходы и необходимые инвестиции запланированы на последующие годы?

Представьте обоснованный финансовый прогноз на следующий год и добавьте пояснения по достижению целей. Форма финансового прогноза доступна здесь

На период с 2016 по 2019

<http://www.eas.ee/images/doc/ettevotjale/alustamine/Start2014/prognoosid2016.xls>

### **План действий, анализ рисков**

Составьте план действий и определите цели по запуску предприятия:

- Каковы ожидаемые результаты, ответственные лица, сроки?
- Проведите анализ рисков: каковы сильные и слабые стороны предприятия, опасности и возможности?
- Как вы планируете снижать риски, подвергающие опасности запуск предприятия?