

Материал для ГИД включить в раздел по Бизнес –плану:

Любая бизнес-идея предполагает под собой создание бизнес-плана.

Бизнес-план позволяет исследовать и оценить возможности проекта: определить его коммерческую эффективность, спланировать возможные проблемы, а также возможные пути их решения, предположить суммы капиталовложений и чистую прибыль.

Любая бизнес-идея предполагает под собой создание бизнес-плана. Бизнес-план позволяет исследовать и оценить возможности проекта: определить его коммерческую эффективность, спланировать возможные проблемы, а также возможные пути их решения, предположить суммы капиталовложений и чистую прибыль.

На самом деле всё зависит от того, зачем **бизнес-план** вам нужен. Если для себя, то вы можете накидать табличку в Excel с ключевыми показателями вашего бизнеса по месяцам или неделям с горизонтом планирования. При этом когда вы делаете это для себя, то никто вас не ограничивает ни в форме ни в содержании бизнес-плана. При этом, главное чтобы вам самому было понятно то, что вы пишете. Должно быть удобно иногда открыть этот документ и посмотреть, не расходятся ли ваши нынешние показатели с запланированными.

Совсем другое дело, когда вы пишете бизнес-план для инвестора - частного или государственного. В этом случае ваш бизнес-план - это лицо вашего предприятия, поэтому нужно подойти более ответственно к составлению документа.

Как правильно написать бизнес-план?

Строго говоря, нет таких правил, которых обязательно нужно придерживаться при написании бизнес-плана. Если вы хотите получить государственные инвестиции, то обычно на сайтах госструктур, у которых вы просите финансирование присутствуют бланки бизнес-планов, в которых уже обозначены основные пункты и вам остаётся только взять и заполнить.

С другой стороны, есть различные методики, которые доступны в интернете. Но только не переусердствуйте. Если ваш потенциальный инвестор увидит отчёт на **1000 страниц** со схемами, SWOT-анализом, PEST-анализом и другими непонятными для него словами, то он просто может не проникнуться и ничего толком не понять. Будьте проще.

После создания бизнес-плана важно возвращаться и корректировать его. Какой-то показатель будет расти быстрее чем вы ожидали. А какой-то напротив будет очень сильно буксовать. Именно благодаря этой информации вы можете маневрировать, менять курс и приводить бизнес-план в соответствие с реальностью.

В бизнес-плане важно движение денежных средств. Даже если предприятие имеет прибыль, оно может неожиданно пойти ко дну. Так как прибыль - это всё ещё не наличные. А наличные бывают нужны при разных непредвиденных обстоятельствах.

Не забудьте обозначить в бизнес-плане ценность проекта, и почему люди будут готовы оплатить данный продукт или услугу, сколько денег потребуется для старта и насколько велики перспективы роста. А как насчёт рисков? Просчитайте самые невероятные варианты развития событий. Обозначьте, как вы будете бороться с непредвиденными обстоятельствами. Есть ли партнёры или участники команды?

Обязательно распишите доходы и расходы. Размер прибыли, когда появится доходность и так далее. Финансовые показатели - они крайне важны. Без планирования финансовых ресурсов (приход / уход) всё остальное теряет смысл. Без денег крайне сложно запустить сколь-нибудь существенный стартап.

Чёткий бизнес-план требует вдумчивой кропотливой работы, большого количества размышлений и расчётов. И конечно же, как правило, нет смысла заказывать бизнес план у консалтинговых агентств. Можно заказать очень дорогой бизнес план, Вам дадут 30-40 красиво оформленных страниц без отражения сути бизнеса. Если инвестор не поймёт суть в первые 2-3 страницы вашего бизнес плана - то инвестиций не будет.

Вы должны кратко изложить основные конкурентные преимущества вашего проекта и вашей команды. Например, вы индусы и готовы работать над проектом за

еду в течении ближайших трёх лет. В этом случае, если вы квалифицированные индусы, ваш продукт будет более конкурентоспособен по сравнению с коренными москвичами, которые за еду работать не готовы. В данном случае именно за счёт более дешёвой рабочей силы.

Как правило перед тем как составить бизнес-план начинающему предпринимателю необходимо провести маркетинговое исследование, то есть определить потребности потенциальных клиентов, а также возможности своих конкурентов.

Как таковой единой и утвержденной структуры бизнес-плана не существует, кроме того структура бизнес-плана зависит от вида деятельности, целей проекта, требований потенциального инвестора и клиентов. Однако существует ряд общепринятых норм и правил, которыми следует руководствоваться при составлении бизнес-плана.

Таким образом, примерную структуру бизнес-плана можно представить следующим образом:

- Титульный лист бизнес-плана
- Исполнительное Резюме.
- Описание Вашей компании, ее положения на рынке.
- Описание предлагаемого товара (работы, услуги).
- Описание соответствующего сегмента рынка, а также имеющихся конкурентов.
- Маркетинг.
- Производственный план Вашего проекта.
- План сбыта.
- Оценка рисков и Ваши гарантии.
- Финансовый план Вашего проекта.
- Социальные и экономические последствия проекта.

«Титульный лист бизнес-плана» является первым на что смотрит потенциальный инвестор. Титульный лист должен выглядеть презентабельно и содержать следующие составляющие:

- Наименование компании;
- Определение бизнес-плана проекта;
- Юридический и фактический адрес, контакты компании;
- Данные разработчика бизнес-плана;
- Дата составления бизнес-плана.

«Исполнительное резюме» является первым разделом бизнес-плана и является его сокращенной версией, содержит основные параметры Вашего бизнеса: краткое описание компании, положительные аспекты предлагаемой бизнес-идеи, объем привлекаемых инвестиций или кредитных ресурсов и предполагаемый срок возврата средств.

«Описание Вашей компании, ее положения на рынке». В данном разделе необходимо дать основные характеристики Вашей будущей компании (организационно-правовую форму предприятия, основные виды деятельности, владельцев предприятия, достижения, основные финансовые показатели и др.), описать положение на рынке по отношению к другим компаниям - конкурентам, Ваши преимущества и особенности, охарактеризовать проблемы и цели Вашего бизнеса.

В разделе **«Описание предлагаемого товара (работы, услуги)»** описываются товары (работы, услуги), предлагаемые Вашей компанией, чем они выгодно отличаются от аналогичной продукции или услуг компаний-конкурентов. Одновременно с этим проводится анализ продукции конкурентов, а также степень готовности выхода Вашей продукции или услуг на рынок.

«Маркетинг». В данном разделе даются разъяснения тому, как компания намеревается добиться успеха на рынке. В разделе содержится маркетинговый анализ, включающий информацию об основных характеристиках целевого рынка, Ваших потенциальных клиентах, а также конкурентах. Одновременно с этим целесообразно разработать маркетинговый план, то есть стратегию продвижения Вашей продукции на рынке.

«План сбыта» План сбыта товаров (работ, услуг) должен отражать стратегию продаж Вашей компании, и подтвердить возможность реализовать запланированные

объемы продукции и получить соответствующую прибыль. План сбыта должен содержать подробную информацию о способах управления сбытом товаров (работ, услуг) и методах продвижения Вашей продукции, которые Вы планируете предпринять, а также предполагаемые к применению методы продаж.

«Производственный план Вашего проекта». Данный раздел бизнес-плана необходимо разрабатывать только в случае, если Ваша компания осуществляет производство какой-либо продукции. Цель данного раздела - убедить потенциального инвестора в том, что Ваша компания в состоянии обеспечить производство необходимого количества продукции в соответствующие сроки и надлежащего качества.

«Оценка рисков и Ваши гарантии» В данном разделе описываются возможные предпринимательские риски и форс-мажорные обстоятельства, а также приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам, в случае привлечения Вами таким средств.

«Финансовый план Вашего проекта» Основной целью данного раздела является доведение до потенциального инвестора (делового партнера) информации о финансовом состоянии предприятия, а также представление информации о предлагаемом проекте в стоимостном выражении. В данном разделе как правило подробно описывается потребность Вашей компании в финансовых ресурсах, предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность заемщиков и система гарантий. Также очень важно описать текущее и прогнозируемое состояния окружающей экономической среды.

«Социальные и экономические последствия проекта» Данный раздел бизнес-плана описывает эффект от реализации данного проекта на экономику и социальную сферу. Как правило Отражаются следующие показатели:

- Налоговые поступления в бюджеты;
- Количество создаваемых рабочих мест;
- Удовлетворение спроса потребителей;
- Экологические аспекты.

При составлении бизнес-плана допускают типичные 10 основных ошибок:

Известно, что составление бизнес-плана, является необходимостью для привлечения в ваш бизнес дополнительных источников дохода. Очень часто начинающие предприниматели задаются такими вопросами: «Как правильно составить бизнес-план? Почему составленный мной бизнес-план отвергают потенциальные инвесторы и кредиторы?» В данной статье мы ответим вам на данные вопросы, путем анализа наиболее частых ошибок допускаемых предпринимателями при составлении бизнес-плана.

Вот 10 часто допускаемых ошибок, которые не дают начинающим бизнесменам добиться успеха и доверия у кредиторов и инвесторов:

1. Вы не смогли доказать своего опыта в данной отрасли бизнеса. Инвесторы смогут вам оказать доверие только тогда, когда вы их сможете убедить, что имеете достаточные знания, умения и навыки, чтобы воплотить ваши идеи в реальность.
2. Вы сильно преувеличили доход вашего бизнеса в своих прогнозах. Помните, что прогноз следует делать только исходя из вашей уже существующей клиентской базы и из возможностей ее расширения. Помните, что необоснованный, явно завышенный прогнозируемый доход, очень часто подрывает ваш авторитет в глазах у инвесторов и кредиторов. Делая свой прогноз о доходах, старайтесь всегда их немножечко принизить.
3. Вы не смогли доказать, что ваша бизнес-модель сможет принести реальную прибыль в установленные вами сроки. Помните, что в своем бизнес-плане надо четко указать свои расходы, время на осуществление целей и задач, реальную прибыль. Чтобы принять инвестору решение о вложении в вашу деятельность своих капиталов, нужно его убедить, в том, что ваш бизнес не только покроет все расходы и затраченное время, но еще и принесет ощутимую прибыль.
4. Вы не дали четкое описание вашего товара или услуги. Нужно дать возможность читателю быстро оценить необходимость вашего продукта или услуги на рынке. Описание продукта должно быть кратким и каждое слово в нем должно написано быть по существу. Избегайте ненужных слов и различных литературных приемов,

чем проще и доступнее вы опишите свой товар, тем легче читателю понять всю его необходимость.

5. Вы не смогли доказать, что ваша бизнес идея будет актуальна в будущем. Очень часто предприниматели, составляющие бизнес-план, живут лишь сегодняшним временем и не задумываются о том, что уже завтра их товар или услуга будет мало кому интересна. Чтобы добиться желаемого успеха у инвестора, нужно, чтобы он был уверен, что через 5 лет ваш бизнес сделает существенные шаги в развитии, намного увеличив свою долю рынка. Инвестору не интересно вкладывать деньги в те идеи, которые возможно сегодня интересны для потенциальных клиентов и их действительно ждет успех, но судьба, которых в скором времени приведет к краху. Вкладывая деньги, инвестор должен знать, что эти деньги будут приносить пользу на протяжении длительного времени, при этом постоянно увеличивая свои объемы.

6. Вы не смогли дать четкого представления о своих конкурентах. Инвесторы знают о том, что если вы не можете правильно воспринимать своих конкурентов, то не может быть речи о том, что ваш бизнес действительно ожидает какой-либо успех. Чем лучше вы сможете описать своих конкурентов, тем лучше вы дадите понять инвестору о своих знаниях структуры рынка, тем самым, доказывая свою вероятность доминирования на нем.

7. Вы не смогли четко указать целевую аудиторию вашего бизнеса. Помните, что в любом бизнес-плане должна быть ясно указана перспектива банков, инвесторов и акционеров при вашем с ними сотрудничестве.

8. Начало вашего бизнес-плана выглядит скучно, не интересно, без особого энтузиазма. Помните, если вы не смогли привлечь внимание читателя к вашему бизнес-плану первыми предложениями, то он может просто не читать его до конца.

9. Вы не смогли грамотно написать бизнес-план. Если ваш бизнес-план содержит опечатки и грамматические ошибки, то у читателя сложится впечатление, что ваш бизнес-план не продуман полностью и содержит в себе не допустимые ошибки. Это существенно подрывает ваш авторитет в глазах читателя.

10. Вы написали слишком много. Помните, что бизнес-план не должен содержать в себе более чем 30-ти страниц. Если инвесторы заинтересовались вами, то они всегда

попросят предоставить вас какую-либо дополнительную информацию. Помните, что слишком большой объем вашего бизнес-плана вызывает сомнения в том, что вы можете грамотно излагать свои мысли. Наймите профессионального редактора, который уберет из вашего бизнес-плана, все то, что для читателя не представляет никакого интереса и поможет вам подчеркнуть ваши сильные стороны.

Какой бизнес открывать молодому предпринимателю?

Молодому предпринимателю целесообразно открывать наиболее мобильный и не требующий больших финансовых затрат бизнес. В связи с этим большой популярностью среди молодых предпринимателей являются следующие виды предпринимательской деятельности:

- создание и поддержка интернет-ресурсов;
- оказание IT – услуг (программирование);
- создание и поддержание интернет-магазинов;
- организация молодежных фестивалей и иных массовых мероприятий;
- организация досуговых центров для молодежи;
- *организация ресторанного бизнеса.*