**Краткая схема бизнес-плана**

Выгон Григорий

Схема бизнес-плана приводится для того, чтобы можно было получить первое представление об объеме информации, которая необходима для его подготовки.

Это - та же самая схема, которая используется в практике подготовки бизнес-планов на Западе, этот формат предпочитается бизнесменами, банкирами, и инвесторами, потому что он содержит необходимую информацию и необходимые разделы, именно в которых кредитор или инвестор более всего заинтересованы.

1.0 Краткое резюме

2.0 Описание компании

3.0 Описание изделия (или услуги)

4.0 Описание странички в Интернете (если имеется)

5.0 Анализ рынка

6.0 План маркетинга

7.0 Финансовый план

8.0 Приложения

ДЕТАЛИЗИРОВАННОЕ ОПИСАНИЕ ЭТОЙ СХЕМЫ

1. Краткое резюме

1.1 Обзор секторов бизнеса и рынка

1.2 Назначение и цель

1.3 Изделие (или услуга), его особенности и преимущества

1.4 Возможности на рынке

1.5 Анализ нашего состояния в соревновании с конкурентами

1.6 Управленческие кадры

1.7 Планируемые доходы

1.8 Потребности в капитале

1.9 Цели финансирования и конкретное использование инвестиций

1.10 Окупаемость инвестиций

1.11 Стратегия возврата полученных инвестиций и выхода инвестора из проекта

1.12 Планы по маркетингу

1.13 Критические элементы для успеха

1.14 Ключевые факторы, могущие повлиять на рассмотрение возможности инвестирования

2. Описание компании

2.1 История создания и деятельности компании

2.2 Юридическое положение и место расположения

2.3 Организационная структура

2.4 Члены правления и их функции

2.5 Стратегические партнеры

2.6 Критические вехи планируемого развития

2.7 Цели и задачи на будущее

3. Описание изделия (или услуги)

3.1 Краткое описание изделия или услуги

3.2 Особенности и характеристика изделия или услуги

3.3 Преимущества предлагаемого изделия или услуги для клиентов

3.4 Сравнение с изделиями или услугами конкурентов

3.5 Организация службы обслуживания и поддержки клиента

3.6 Дальнейшее усовершенствование изделия (или совершенствования услуг)

4. Описание странички в Интернете (если имеется)

4.1 Особенности устройства странички

4.2 Описание предложения изделия (или услуг)

4.3 Порядок оформления заказа по Интернету

4.5 Организация обслуживания и поддержки клиента

4.6 Будущие дополнения в страничку

5. Анализ рынка

5.1 Краткий обзор своего сектора промышленности (или услуг) и рынка

5.2 Текущие рыночные тенденции

5.3 Определение (идентификация) Вашей ниши на рынке

5.4 Профиль клиента, покупателя и пользователя Вашего товара

5.5 Демография рынка

5.6 Анализ конкуренции и ее влияния на Ваш бизнес

5.7 В чем заключаются Ваши сложности и проблемы выхода на рынок

6. План по маркетингу

6.1 Краткий обзор плана по маркетингу

6.2 Стратегии маркетинга

6.3 Планируемые продажи изделия или услуг

6.4 Поддержание Вашей конкурентной способности

6.5 Расширение Вашей доли на рынке

7. Финансовый план

7.1 Финансовое положение компании

7.2 Планируемые изменения в финансовом положении

7.3 Анализ точки сбалансированности

7.4 Анализ факторов риска

7.5 Финансовые расчеты

8. Приложения

8.1 Развернутые характеристики управленческих кадров

8.2 Финансовые расчеты (проект бюджета, и т.д.)

8.3 Другие приложения (диаграммы, брошюры, лицензии и разрешения, предварительные контракты и договоры, отзывы, запросы на изделие, и т.д.)

8.4 Глоссарий терминов (если необходимо объяснить значение специальных терминов, сокращений и т.п.)

Более детальное описание отдельных позиций бизнес-плана

Раздел (1), Резюме:

Информация должна отражать следующие моменты

\* Каковы цели и задачи Вашей компании?

\* Представление Вами краткого обзора Вашего сектора промышленности или услуг, обрисовывая как его настоящее положение, так и тенденции на будущее.

\* Представление Вами краткого обзора доли рынка, на чем Вы будете сосредотачиваться, и какие возможности для себя предполагаете.

\* ПОЧЕМУ люди будут нуждаться в Вашем изделии или услуге?

\* КАКУЮ проблему покупателя или пользователя ваше изделие (или услуга) решает?

\* КАКИЕ потребности оно обеспечивает?

\* ЧТО делает ваше изделие или услугу выдающимся или выделяющимся из всех существующих на рынке?

\* ЧТО и КАК Вы собираетесь предлагать в ваших изделиях или услугах, которые будут ЛУЧШЕ, РАЗЛИЧНЫ, или БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ, чем у Ваших конкурентов?

\* В каком объеме инвестиций Вы нуждаетесь? Как эти инвестиции будут использованы?

\* КАКОВ ваш план ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ?

\* КАКОВ ваш ПОТЕНЦИАЛ ДОХОДОВ в течение первого года и последующих четырех лет? Резюме должно стать кратким ОБЗОРОМ полного бизнес-плана.

Раздел 1.2 Цели и задачи: Представьте ясное и краткое разъяснение целей и задач Вашей компании (иные и более ясные, чем очевидные причины, типа - "для получения прибыли и создание успешного предприятия").

Раздел 1.6 Управленческие кадры (по каждому из сотрудников управленческой команды): Какова квалификация управленческих кадров? Каков предшествующий опыт каждого? Каковы функции каждого из них?

Раздел 1.14 Ключевые факторы, призванные повлиять на принятие положительного решения по инвестиции (здесь Вы должны привести Ваши наиболее сильные аргументы в пользу предоставления Вам инвестиций, которые убедили бы инвестора, что его инвестиция принесет ему же большую прибыль).

Имейте в виду, что большинство банкиров, кредиторов или инвесторов не будет читать Ваше резюме дальше, если Вы немедленно не представите некоторые ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ относительно того, что Вы можете предложить именно инвестору, почему Ваш запрос стоит рассматривать. Если на эти вопросы Вы не отвечаете тут же и с хорошим ЛОГИЧЕСКИМ ОБЪЯСНЕНИЕМ, то мало вероятно, чтобы инвестор почувствовал себя мотивированным, чтобы продолжить чтение дальше. Помните: ценность Вашего бизнес-плана не измеряется числом его страниц. Наиболее важным является то, ЧТО он предлагает, а также, ясность, доказательность и логичность пояснений и НАСКОЛЬКО ХОРОШО он составлен!

Раздел (2) Описание компании

2.1 История создания и работы компании: Краткий исторический обзор компании и почему она была создана. Каковы существенные достижения компании в этом секторе рынка? Какова существующая ситуация компании? Каковы будущие положительные перспективы для роста и длительного успеха компании? Каков ее юридический статус? Если действующей компании еще нет, опишите концепцию ее создания.

2.3 Организационная структура Выделите и опишите ключевые должности в управлении и их функции. Опишите также другие важные элементы организации, включая другие штаты администрации. Включите также диаграмму организации, чтобы показать организационные и функциональные отношения.

2.4 Правление и его функции: Краткое описание профессиональной квалификации каждого члена правления и значение вносимого им вклада в увеличение эффективности Вашей группы управления и принимаемых управленческих решений.

2.5 Стратегические партнеры: Краткое описание других компаний или ключевых поставщиков и иных партнеров, с которыми Вы установили специальные отношения, и которые повысят экономические или конкурентоспособные преимущества Вашей компании (если таковые имеются, но их отсутствие не будет расценено положительно).

2.6 Критические вехи на пути достижения целей: Определите существенные вехи проекта, а также даты начала и завершения того, что должно быть выполнено, чтобы достичь целей компании.

2.7 Цели и задачи: Список существенных краткосрочных и долгосрочных целей и задач, которые Вы планируете выполнить.

Раздел (3) Описание изделия (или услуги) 3.3 Какие выгоды сулит Ваше изделие (или услуга) покупателям: Новые качества? Низкая цена? Последующее обслуживание? Расширение круга задач, решаемых изделием (или услугой)? ...

3.4 Сравнение с изделиям (или услугами) конкурентов: чем то, что предлагаете Вы, лучше, чем то, что предлагают конкретные конкуренты, называемые Вами?

3.5 Послепродажное обслуживание и поддержка клиента: опишите Вашу идеологию обслуживания клиента и те особенности, которые Вы введете, чтобы гарантировать удовлетворение клиента.

3.6 Будущее изделие (или услуга) и совершенствование имеющегося: опишите все изделия или услуги, которые Вы планируете освоить или усовершенствовать.

Раздел (5) Анализ рынка 5.1 Краткий обзор своего сектора промышленности (или услуг) и рынка: назовите и опишите спрос рынка на Ваше изделие и рыночный потенциал Вашего изделия (или услуг).

5.2 Тенденции рынка сегодня: назовите и опишите текущие рыночные тенденции, которые показывали бы положительные признаки для будущих продаж и роста производства Вашего изделия (или расширения услуг).

5.3 Идентификация Вашей рыночной ниши: назовите и опишите конкретные рыночные ниши или секторов, которые обещают самый большой потенциал продаж для вашего изделия или услуги.

5.4 Профиль клиентов: кто является Вашими клиентами (покупателями)? Дайте полное описание того, кто будут Вашими клиентами и где они расположены.

5.5 Демография рынка: соберите и покажите соответствующую демографическую информацию относительно ваших целевых клиентов (возраст, доход, расходы, места расположения, и т.д.).

5.6 Анализ конкуренции: кто являются Вашими конкурентами? Назовите их. Что они предлагают? Чем то, что Вы предлагаете, является лучше того, что предлагают конкуренты?

5.7 Препятствия на Вашем пути: идентифицируйте любые известные или потенциальные "барьеры" или препятствия, которые Вы должны будете преодолеть, чтобы достичь успехов на рынке.

Раздел (6) План маркетинга 6.1 План маркетинга, краткий обзор: дайте общий краткий обзор вашего плана маркетинга - как Вы будете продвигать до покупателя Ваш товар или услугу.

6.2 Стратегии маркетинга: назовите и опишите стратегии маркетинга, которые Вы планируете использовать в запуске и развитии Вашего предприятия.

6.3 Планирование продаж: опишите потенциальные продажи, которые Вы планируете достичь в течение пяти последующих лет. Можете проиллюстрировать графиками и диаграммами.

6.4 Поддержание Вашего конкурентоспособного преимущества: выделите и опишите то, что Вы планируете сделать, чтобы остаться впереди Ваших конкурентов.

6.5 Расширение Вашей доли на рынке: укажите и опишите то, что Вы будете делать в будущем, чтобы продолжить рост и расширение вашего бизнеса.

Раздел (7) Финансовый план 7.1 Финансовое положение компании: опишите текущее положение Вашей компании - чего Вы достигли на сегодня, используя личные средства или средства из других источников. Опишите, каким будет это положение после того, как Вы получите необходимое финансирование, которое Вы запрашиваете. Что Вы будете делать тогда, из того, что Вы не можете сделать сегодня?

7.2 Финансовые предположения: назовите и опишите основные предположения, которые Вы применили при описании Ваших будущих продаж и планируемых доходов.

7.3 Анализ точки безубыточности: указывается и описывается точка, в которой Ваши доходы превысят Ваши расходы.

7.4 Анализ рисков: укажите и опишите потенциальные риски, с которыми можно столкнуться. Укажите также, какие действия Вы предпримете в ответ на каждую ситуацию.

7.5 Финансовые показатели: укажите и опишите различные типы финансовых показателей и отчетов, которые Вы планируете включить в Ваш бизнес-план.

Раздел (8) Приложения 8.1 Характеристики управленческой команды: дайте характеристику на каждого ключевого члена управленческой команды.

8.2 Финансовые показатели: составьте финансовые таблицы, которые показывали бы доходы и расходы в течение первых пяти лет. Включите также различные другие показатели и отчеты, применимые для Вашего бизнес-плана.

8.3 Другие приложения: это такие документы, как источники исследования рынка, техническая документация, диаграммы, официальные разрешительные документы, коммерческие брошюры, официальные сообщения для печати, предварительные контракты, запросы на изделие, и т.д.

8.4 Глоссарий терминов: включите, если необходимо, объяснения терминов, сокращений, и т.п. Помните, что Ваш бизнес-план должен быть понятен не только специалисту в Вашей области, но и "простому" инвестору, а поэтому необходимо дать объяснение применяемым специальным терминам.