

## **Короткое руководство по составлению бизнес-плана**

Бизнес-план – это план, который предприниматель составляет в целях планирования своей деятельности и обеспечения прибыльности своего предприятия. Бизнес-план состоит из следующих глав:

### Краткое изложение бизнес - проекта

- В изложении дается описание проекта и сферы деятельности предприятия;
- Отмечаются краткосрочные цели предприятия и пути их достижения.

### Продукты и услуги

- Детальное описание предлагаемого товара/услуги;
- Отмечаются конкурентные преимущества продукта/услуги. Дается оценка возможности продавать продукт по цене, обеспечивающей прибыльность предприятия;
- Дается описание процессов на предприятии: что должно делать предприятие, чтобы производить продукт/оказывать услугу;
- Подробное описание производственного процесса: какие материалы требуются, необходимо ли развитие продукта;
- Описание технических нужд: в каком производственном оборудовании, транспортных средствах, офисном оборудовании и т.д. предприятие нуждается;
- Описание требующихся для работы предприятия помещений: нужны ли отдельные помещения для производства/обслуживания, какие условия в помещениях требуются;
- Описание преимуществ местоположения (географическое местоположение, зона обслуживания, расходы);
- Характеризуются возможные ограничения, касающиеся производства/оказания услуги (например: лицензии, разрешения);
- Описание основ ценообразования: стоимость производства, постоянные и переменные расходы, сумма расходов на товар, когда он попадет к клиенту.

### Рынок

Для сбыта продукта или услуги она должна иметь потенциальных клиентов.

- Дается детальная характеристика рынка и клиентов, а также их региональное расположение;
- Описывается спрос на подобную продукцию/услугу на рынке: какой общий объем рыночного спроса, какую долю рынка намерено охватить предприятие;
- Оценивается сезонность спроса: сезонный или нет, каким образом планируется “пережить” межсезонное время;
- Дается оценка ценообразованию, способам сохранения конкурентоспособности на рынке, возможностям продажи максимального объема продукта/услуг по максимальной цене.

### Конкуренция.

Ххарактеризуются главные конкуренты предприятия.

- Дается обзор оборота и срока деятельности конкурентов по рынку;
- Характеризуется целевая группа продукции конкурентов, их рыночная доля и занимаемая в данное время ниша;

- Характеристика того, чем создаваемое предприятие походит и чем отличается от конкурентов.

### Маркетинговый план

Маркетинговый план - это важная часть бизнес-плана, и его продуманное исполнение может внести большой вклад в обеспечение прибыльного будущего предприятия. Размер и уровень детализации бизнес-плана обычно влияет и на цели бизнеса. Хотя каждое начинание по-своему уникально, всё же существуют некоторые вещи, которые разумно было бы в плане отразить.

Расход рекламы по видам	время	Единица	цена	Количество	Всего
<b>Деяствие 1</b>					
<b>Рекламная кампания в печати</b>					
1.1 журнал "Saba ja sarved"	Дек.	A4	595	1	595
1.2 журнал "Meie Tervis"	Окт.	(210x280)	595	1	595
1.3 журнал "Pere ja Kodu"	Нов.	(420x280)	1190	1	1190
<i>Рекламная статья</i>					
1.4 журнал "Buduaar"	Дек.	(210x280)	900	1	900
<i>На развароте (A4-lk2).</i>					
1.5 журнал "Pere ja Kodu" 1/1lk (A4)	Янв.	A4	700	1	700
<b>Деяствие 2</b>					
<b>Рекламная кампания в ТВ</b>					
2.1 изготовление <i>(съёмка, звук, обработка, оплата актёров, итд)</i>			1830	1	1830
2.2 эфирное время (20сек)	Дек.	День	200	15	3000
2.3 эфирное время (20сек)	Фев.	День	200	15	3000
<b>Деяствие 3</b>					
<b>Рекламная кампания в соцсетях</b>					
3.1 Google	ноя.		150	5	750
3.2 facebooki	янв.		50	10	500
<b>итого:</b>					13060

### Руководство

Для обеспечения предприятию успеха требуется опытное и профессиональное руководство.

- Характеризуется компетентность руководства: опыт работы, образование, личные данные. Под опытом работы дается ссылка на управленческий опыт и опыт работы в подобной сфере предпринимательства;

- Излагаются обязанности и ответственность правления: кто и что решает;
- Приводится организационная структура предприятия.

### Персонал

- Описание потребности предприятия в рабочей силе и существующего на данный момент персонала;
- Анализ потребности предприятия в рабочей силе в ближайшие годы: сколько работников, и с какой квалификацией потребуется;
- Основы системы заработной платы и схема поощрительных выплат по результатам труда.

### Финансирование

- Дается описание необходимого для запуска предприятия/проекта финансирования;
- Характеризуются возможные источники финансирования (имеющиеся средства, заем от членов семьи, друзей, банковский кредит, лизинг, государственная помощь (стартовая программа), долгосрочные кредиты поставщиков);
- Риски использования источников финансирования (напр. непредставление пособия стартовой программы, неспособность вернуть банковский кредит и пр.).

### План действий (обязателен!)

Дается описание начального этапа запуска предприятия. Краткое описание деятельности, предлагаемый период и ожидаемый результат.

Ниже пример, можете использовать и свои удобные варианты

Но	Действие	Цель	Срок	Ожидаемый результат
1	Заключения договора аренды	Обеспечение с помещением для деятельности фирмы	начало января	Заключен договор аренды на 5 лет
2	Ремонт помещения	Подготовка площадей для работы	Январь-февраль	У помещения новый внешний вид помещения
3	Заказ мебели и оборудования + установка	Подготовка помещения для приема клиентов	Февраль- март	Помещение готово для обслуживания клиентов
4	Заключения трудовых договоров, обучение персонала	Начинать оказывать услуг	Февраль- март	персонал выбран, обучение персонала завершено
	Итд ....			

### Финансирование

- Дается описание необходимого для запуска предприятия/проекта финансирования;

- Характеризуются возможные источники финансирования (имеющиеся средства, заем от членов семьи, друзей, банковский кредит, лизинг, государственная помощь (стартовая программа), долгосрочные кредиты поставщиков);
- Риски использования источников финансирования (напр. непредставление пособия стартовой программы, неспособность вернуть банковский кредит и пр.).
- В случае если есть uhul, kui kavatsete taotleda toetust, kajastage ka rahastaja osaluse suurus ja omafinantseeringu osa järgnevas tabelis

#### Необходимые инвестиции:

- С помощи дотационной программы:

Название	Стоимость	шт.	Всего	Поставщик/продавец
Пицца печка	8500.-	2	17000.-	К-Rauta OÜ
Веб страница	1800.-	1	1800.-	IT poisid OÜ
Итд.....				
		<b>Итого</b>	<b>18800.-</b>	

Итого 18800. - EUR, где: стартовое пособие EAS 15000. -EUR или 79,79% и самофинансирование 3800. - EUR или 20,21 %

- **NB! Стартовое пособие возможно ходатайствовать до 15 000 EUR. Доля дотации в проекте может быть максимально до 80%**

- Кроме этого для старта предприятия необходимо приобрести:

Название	Стоимость	шт.	Всего	Поставщик/продавец
Сварочный агр.	1000.-	1	1000.-	Kemppi OY
Пила	950.-	2	1900.-	Makaroni LTD
		<b>kokku</b>	<b>2900.-</b>	

- **Всего необходимая инвестиция для старта предприятия: 18800+2900 = 21700. -EUR**

#### Финансовые прогнозы.

Все финансовые прогнозы составляются на 4 года, на первый год детально по - месяцам, а на три последующих года детально на каждый год.

- Прогноз доходов и расходов по группам товаров/услуг на 3 года. Если предприятие производит несколько различных товаров или осуществляет несколько различных услуг, то их доли в сумме, как доходов, так и расходов, следует указать отдельно;
- Отчет о кассовых потоках ежемесячно учитывает все денежные поступления и платежи. Если в определенный период прогнозируется дефицит денежных средств, следует скорректировать прогноз продаж, отчет о расходах на деятельность или запланировать дополнительные источники финансирования;
- Учитывая, что при планировании финансов предприятия, понимание их смысла самим предпринимателем значительно важнее оформительской стороны, предлагаем возможность использовать для составления финансовых прогнозов базирующиеся на кассовых потоках.