

# БИЗНЕС-ПЛАН

Имя и фамилия предпринимателя:

(Планируемое) название предприятия:

Исходная информация:

Сфера деятельности:

Организационно-правовая форма

Адрес:

Почтовый индекс:

Почтовое отделение:

Год основания предприятия:

Кол-во персонала:

Интернет-адрес:

Бизнес ID:

Владельцы предприятия и их доли владения в процентах:

## 1. БИЗНЕС-ИДЕЯ

*Кратко опишите свою бизнес-идею. Подумайте, как бы вы впервые рассказали стороннему слушателю о компании, которую вы создаете. Что продает компания, кто является клиентами и как осуществляется продажа. Если у вашей компании будут отдельные помещения, укажите, где они будут расположены. Краткое, точное описание простым языком.*

## 2. ВАШИ КОМПЕТЕНЦИИ

*Предпринимательство — это вера в собственную компетентность. Какого рода подготовка и опыт работы и т. д. есть у вас, что поможет вам стать предпринимателем? Если компетенция основана на хобби или других навыках и умениях, опишите своими словами, почему вы знаете, как попробовать себя в этой отрасли? Есть ли у вас какой-либо предпринимательский опыт или вы прошли обучение предпринимательской деятельности?*

### 3. SWOT-АНАЛИЗ

*SWOT-анализ позволяет изучить факторы успеха и риски вашего бизнеса.*

<p><b>Сильные стороны предпринимателя</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- какими навыками и умениями вы обладаете</li> <li>- ваши главные компетенции</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны предпринимателя</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Не хватает ли вам каких-либо навыков, необходимых для ведения собственного бизнеса?</li> <li>- Например, отраслевая компетентность, предпринимательская компетентность, языковые навыки</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>Возможности рынка</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Как изменяется рынок, какую проблему будет решать ваша новая компания</li> <li>- Почему клиенты захотят приобрести услугу именно у вас</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>Угрозы на рынке</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Почему компания может не добиться успеха</li> <li>- Какие факторы могли бы негативно повлиять на ваш бизнес</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

## 4. ТОВАРЫ И УСЛУГИ

Опишите в общих чертах, какие товары или услуги вы предлагаете.

### Товары и услуги

Назовите ваши основные товары и/или услуги и их цену (почасовую, контрактную и т. д.); опишите, в чем заключаются их преимущества для ваших клиентов и есть ли у вас какие-либо особые конкурентные преимущества перед другими компаниями в данной отрасли. Конкурентное преимущество может быть обеспечено, например, благодаря актуальному образованию, знанию языка, ценообразованию, новизне товара или его конкретной функции и т. д.

Товар/услуга 1:
Цена товара/услуги (НДС 0%)
Конкурентное преимущество:

Товар/услуга 2:
Цена товара/услуги (НДС 0%)
Конкурентное преимущество:

Товар/услуга 3:
-----------------

Цена товара/услуги (НДС 0%)

Конкурентное преимущество:

Товар/услуга 4:

Цена товара/услуги (НДС 0%)

Конкурентное преимущество:

## 5. КОМУ И ЗАЧЕМ?

*Кто ваши клиенты? Будут ли вашими клиентами физические (B2C) или юридические (B2B) лица? Как вы будете привлекать клиентов и каким был бы ваш идеальный клиент?*

Клиенты

Покупательские мотивы клиентов

Покупательские критерии клиентов

Риски клиентов

## 6. КАК ПОСТУПИТЬ?

### Продажа и реклама

*Определение потребностей клиента. Как на практике будут осуществляться продажи? Как мне достучаться до своих клиентов/целевой группы? Исследовать рынок перед открытием бизнеса? Какие маркетинговые каналы / инструменты вы планируете использовать? Как будет осуществляться маркетинг? Кто будет создавать веб-сайт и первые рекламные материалы, планируете ли вы использовать рекламу в социальных сетях, каков имидж / бренд вашей компании?*

Производство и логистика. *Если вы будете осуществлять продажу товаров, откуда они будут поступать, как будет осуществляться логистика и т. д.?*

#### Дистрибьюторская сеть

Выход на рынок и дистрибьюторская сеть.

Целевой рынок и целевые группы

## 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

#### Область деятельности

Конкуренты. *Кто ваши конкуренты?*

Ситуация с конкурентами на рынке. *Главный вопрос заключается в том, как вы будете отличаться от других игроков в той же отрасли?*

Другие организации и партнеры, важные для компании (например, субподрядчики)

Риски в экономической среде. *Намечаются ли в экономической среде или более масштабных мегатенденциях изменения, которые могут повлиять на поведение покупателей?*





## 8. ВИДЕНИЕ

Долгосрочное видение о компании. *Каким вы видите положение вашей компании, например, в течение 3-5 лет?*

Опишите будущие перспективы вашей отрасли (например, технологии, конкуренцию) и направление развития. *И, возможно, у вашей компании есть планы по выходу на международные рынки в будущем?*

## 9. НА ЧТО ЕЩЕ СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

Лицензии и уведомления

Страховки и соглашения

Права интеллектуальной собственности

Ресурсы для поддержки предпринимателя. *Есть ли у вас наставники, знакомые предприниматели и т. д. кто может вам помочь, если потребуется?*

## 10. МОЯ КОМПАНИЯ

*Какой бизнес вы собираетесь начать? Как будет называться фирма и откуда происходит это название? Вы уже подумали об организационно-правовой форме вашего бизнеса? Какой домен вы забронируете для своего веб-сайта? Нужно ли вам помещение или вы уже нашли его? Нужны ли вам работники? Вы уже прояснили вопрос со страхованием и бухгалтерией?*

*Здесь вы также можете обсудить и устно объяснить первоначальные потребности компании в финансировании, какие необходимые для вашего бизнеса инструменты у вас, возможно, уже есть в наличии / ваши собственные, и каковы наиболее важные инвестиционные потребности для начала деятельности. Сколько времени по вашей оценке потребуется для создания прибыльного бизнеса.*