

Biznesa plāns

1. Uzņēmuma apraksts:

- 1.1. Uzņēmuma nosaukums, adrese, reģistrācijas numurs, uzņēmuma vadība;
- 1.2. Uzņēmuma īpašnieki, tiem piederošās kapitāla daļas, uzņēmuma vēsture;
- 1.3. Galvenā biroja, noliktavas, veikala u.c. atrašanās vieta.

2. Uzņēmuma pamatnostādnes:

- 2.1. Uzņēmuma darbības veids;
- 2.2. Uzņēmuma mērķi (piemēram, palielināt pārdošanas apjomu 2004. gadā līdz _____, sasniegt _____ peļņas līmeni, ieviest tirgū jaunu produktu utml.);
- 2.3. Galvenie pasākumi mērķu sasniegšanai (nodrošināt viszemāko cenu līmeni, piedāvāt visaugstāko servisa līmeni, samazināt administratīvās izmaksas utml.).

3. Produkti un pakalpojumi:

- 3.1. Produktu, pakalpojumu apraksts (ja nepieciešams, tad jānorāda licences, utml.);
- 3.2. Izejvielas;
- 3.3. Tehnoloģija;
- 3.4. Piegādātāji, patērētāji u.c.;
- 3.5. Reklāmas materiāli (var pievienot, ja tādi ir);
- 3.6. Papildus servisi un pakalpojumi;
- 3.7. Piedāvāto produktu un pakalpojumu salīdzinājums ar konkurentu piedāvāto;
- 3.8. Plānotie produkti un pakalpojumi.

4. Tirgus analīze:

- 4.1. Mērķa tirgus (potenciālo pircēju grupa, ienākumu līmenis, ģeogrāfiskais izvietojums, uzņēmumi, nozare,);
- 4.2. Tirgus attīstība :
 - a) Tirgus pieprasījums;
 - b) Tendences tirgū;
 - c) Potenciālā tirgus izaugsme.
- 4.3. Tirgus sadalījums:
 - a) Patreizējā tirgus daļa;
 - b) Dalībnieki (vai ir daudz un nelieli, vai daži un lieli, galvenie konkurenti);
- 4.4. Citi (sezonālās izmaiņas, izmaiņas likumdošanā, jauni konkurenti utml.).

5. Stratēģija un tās realizēšana:

(Šeit aprakstiet Jūsu jauno projektu, objektu, finansēšanas mērķi).

Ja vēlaties saņemt kredītu apgrozāmo līdzekļu finansēšanai, pievērsiet uzmanību šādiem aspektiem:

1. Uzņēmuma apgrozījums.

(vienmērīgs vai sezonāls, pārdošanas apjomi pa mēnešiem).

2. Apmaksas noteikumi ar Jūsu pircējiem un piegādātājiem .

(norēķinu shēma , atlaides, atliktie maksājumi utml.).

3. Nepieciešamais krājumu apjoms, tā pamatojums.

(sortiments, izstādes eksemplāri, piegādājamo partiju lielumi, cik svarīgi lai visi preču veidi būtu noliktavā).

Ja vēlaties saņemt kredītu projekta finansēšanai, īpaši pievērsiet uzmanību šādiem aspektiem:

Projekta kopējās izmaksas:

- Celtniecības darbu tāme ar atšifrējumiem;
- Pamatlīdzekļu un citu iekārtu iegādes izdevumi;
- Projekta realizācijai nepieciešamais līdzekļu apjoms;
- Projekta realizācijas izmaksas (projekta izstrāde, izpēte, saskaņošana, reklāmas izdevumi);
- Pašu finansējums procentuāli no kopējā izmaksu apjoma, finansējuma avoti, citi ieguldījumi;
- Eksploatācijas izmaksas projekta realizācijas procesā.

6. Menedžments:

6.1. Organizācijas struktūra;

6.2. Menedžments (personāls, izglītība, iepriekšējā pieredze);

6.3. Menedžmenta trūkumi (līdzekļi to novēršanai);

6.4. Personāls (darbinieku skaits, atalgojums, sadalījums pa nodaļām, paredzamais pieaugums);

6.5. Kontroles mehānismi (grāmatvedības, debitoru, ražošanas, personāla);

7. Mārketinga stratēģija

7.1. Produktu izplatīšanas kanāli (veikalu tīkls, tirdzniecības aģenti, tiešā pārdošana, pārdošana caur pastu utml.);

7.2. Svarīgākie kritēriji produktu izvēlē (cena, kvalitāte, papildus serviss utml.).

8. Finansiālie plāni:

- 8.1. Iespējamie nodrošinājuma veidi;
- 8.2. Galvenie rādītāji (pārdošanas apjoms, uzcenojums, ražošanas izdevumi, apmaksas termiņi);
- 8.3. Plānotā naudas plūsma (uz visu kredīta termiņu);
- 8.4. Galvenie riski un problēmas.

9. Nobeigums

- 9.1. Kontaktpersona un biznesa plāna sastādīšanas datums.