

Бизнес план

1. Сведения о предприятии:

- 1.1. Название предприятия, адрес, регистрационный номер, руководство предприятия;
- 1.2. Владельцы предприятия, их доля, история предприятия;
- 1.3. Место нахождения бюро, склада, магазина, производства и т.п.

2. Основные моменты деятельности предприятия:

- 2.1. Вид деятельности предприятия;
- 2.2. Цели предприятия (например, увеличить объем продаж в 2011 году до _____, получить прибыль _____, ввести на рынок новый продукт и т.п.);
- 2.3. Какие действия планируется проводить для достижения поставленных целей (установить низкие цены, предложить качественное обслуживание, уменьшить административные расходы).

3. Продукты и услуги:

- 3.1. Описание предлагаемых услуг, продуктов (указать, если необходима лицензия и т.п.);
- 3.2. Сырье, вспомогательные материалы;
- 3.3. Технология ;
- 3.4. Поставщики, покупатели, др.;
- 3.5. Рекламные материалы (если есть можно приложить к бизнес плану);
- 3.6. Дополнительный сервис и услуги;
- 3.7. Сравнение предлагаемых услуг и продуктов с предложениями конкурентов;
- 3.8. Планируемые продукты и услуги.

4. Анализ рынка:

- 4.1. Целевой рынок (группа потенциальных покупателей, уровень доходов, географическое расположение, отрасль, предприятия);
- 4.2. Развитие рынка
 - a) Спрос на рынке;
 - b) Тенденции рынка ;
 - c) Потенциальный рост рынка.
- 4.3. Деление рынка:
 - a) Сегмент рынка на данный момент;
 - b) Участники (большие, малые, главные конкуренты);

4.4. Другое (сезонные изменения, изменения законодательства, новые конкуренты, и т.п.).

5. Стратегия и реализация:

(Опишите Ваш новый проект, объект, цель финансирования).

Если Вы планируете взять кредит на увеличение оборотных средств, обратите внимание на следующие аспекты:

- **Оборот фирмы.**

(равномерный или сезонный, объемы продаж по месяцам)

- **Условия расчетов с Вашими покупателями и продавцами.**

(схема расчета, скидки, отложенные платежи и т.п.).

- **Необходимый объем запасов, основание.**

(ассортимент, выставочные экземпляры, размеры поставляемых партий товара, чтобы на складе были товары всех видов)

Если Вы планируете получить кредит на финансирование проекта, просим обратить внимание на следующие аспекты:

Общие расходы

- Смета на строительные работы с расшифровками;
- Расходы на приобретение оборудования и основных средств;
- Объем денежных средств, необходимый для реализации;
- Расходы на реализацию проекта (разработка проекта, исследования, согласование, рекламные расходы);
- Объем и процент собственного финансирования от общего объема затрат, источник финансирования, другие вложения;
- Расходы на эксплуатацию по реализации проекта.

6. Менеджмент :

6.1. Структура организации;

6.2. Менеджмент (персонал, образование, опыт работы);

6.3. Недостатки менеджмента (механизмы их устранения);

6.4. Персонал (число сотрудников, заработная плата, деление по отделам, планируемый рост персонала);

6.5. Механизмы контроля (бухгалтерия, дебиторы, производство, персонал)

7. Стратегия маркетинга

7.1. Каналы распределения (сеть магазинов, торговые агенты, прямая продажа, продажа через почту и т.п.);

7.2. Важные критерии при выборе продукта (цена, качество, дополнительный сервис и т.п.)

8. Финансовый план:

8.1. Главные показатели (объем продаж, наценка, расходы на производство, срок оплаты);

8.2. Обоснование необходимости запрошенных средств

8.3. Сумма и срок необходимого кредита

8.4. Источник средств на погашение кредита и планируемый денежный поток на весь срок кредита

9. Обеспечение (краткое описание)

10. Заключение

10.1. Контактное лицо и дата составления бизнес плана.