

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 apjomus 20__gadā līdz____, sasniegt ____ peļņas līmeni, ieviest tirgū jaunu produktu un tml.);
- 2.3. Plānotie pasākumi uzņēmuma mērķu sasniegšanai (nodrošināt zemāku cenu līmeni, piedāvāt visaugstāko servisa līmeni, samazināt administratīvās izmaksas un tml.).

3. Produkti un pakalpojumi:

- 3.1. Piedāvāto produktu/pakalpojumu apraksts (ja nepieciešams, tad jānorāda licences, un tml.);
- 3.2. Izejvielas;
- 3.3. Tehnoloģija;
- 3.4. Piegādātāji, patērētāji u.c.;
- 3.5. Reklāmas materiāli (var pievienot biznesa plānam, 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) Tirgus tendences;
 - 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 un tml.).

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 un tml.).

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. Marketinga stratēģija

- 7.1. Produktu izplatīšanas kanāli (veikalu tīkls, tirdzniecības aģenti, tiešā pārdošana, pārdošana caur pastu un tml.);
- 7.2. Svarīgākie kritēriji produktu izvēlē (cena, kvalitāte, papildus serviss un tml.).

8. Finanšu plāns:

- 8.1. Galvenie radītāji (pārdošanas apjomi, uzcenojums, ražošanas izdevumi, apmaksas termiņi);
- 8.2. Pieprasīto līdzekļu nepieciešamības pamatojums;
- 8.3. Nepieciešamā kredīta summa un atmaksas termiņš;
- 8.4. Kredīta dzēšanas avoti un plānotās naudas plūsmas pārskats uz visu kredīta termiņu.

9. Nodrošinājums (īss apraksts)

10. Kontaktpersona un biznesa plāna sastādīšanas datums