

ПРОЕКТ БИЗНЕС ПЛАНА

I. Титульный лист

- A. Наименование бизнеса
- B. Просим указать уровень бизнеса: Старт-ап/Действующий бизнес
- C. Личная информация:
 - Имя
 - Возраст
 - Адрес
 - Контакты
 - Ожидаемые инвестиции

II. Основное резюме

Первый пункт обычно содержит точную информацию о:

1. Наименование бизнеса
2. Местонахождение бизнеса
3. Основное свойство и цель Вашего Малого бизнеса
4. Продукция или Сервис, который Вы продаете
5. Потенциал для роста
6. В чем ваш успех
7. Укажите Ваши способности и навыки, внесенные как вклад в данный бизнес.
8. Опишите какой ваш бизнес и чем будет отличаться от друг других
9. Укажите Ваши способности и опыт, как вклад в ваш бизнес.

III. Бизнес-План

1. Бизнес идея

Просим очень содержательно описать Ваши бизнес идеи. Объясните почему Вы занимаетесь именно данным бизнесом и как Вы понимаете ваш Бизнес:

- Опишите сферу деятельности вашего Бизнеса
- Опишите Товар\Услуги. В чём заключается уникальность вашего бизнеса?
- Какие риски могут возникнуть у Вашего бизнеса?
- Опишите сильные и слабые стороны Вашего бизнеса
- Опишите как повлияет ваш бизнес на экономику вашего региона

ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

2. Рынок

КТО ВАШ КЛИЕНТ?

- Расскажите нам о Ваших потенциальных клиентах
- Расскажите нам Ваш целевой рынок, рынки сбыта.
- Рост вашего Товара\Услуг (Как вы планируете увеличивать базу клиентов и как удерживать их?)
- Каковы сложности, с которыми вы можете столкнуться в наработке или сохранении клиентов?
- Дайте свое представление о следующем: как клиенты принимают решение покупать продукцию Вашего производства? И что заставляет их покупать продукцию именно у Вас, а не у Ваших конкурентов?
- Почему клиент должен приобретать именно Вашу продукцию или сервис, чем у Вашего конкурента? Чем вы будете заинтересовывать ваших клиентов. (ценой, месторасположением, качеством, Вашей репутацией или честностью? и т.д.)

3. Конкуренция

КТО ВАШИ КОНКУРЕНТЫ?

КАК ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ развивать продажи вашего товара/услуг.

- Опишите конкуренцию, с которой Вы можете столкнуться.
- Каковы Ваши сильные и слабые стороны в сравнении с конкурентами?
- Объясните, насколько Ваш Товар\Услуги отличается от Ваших конкурентов?

4. Стратегия ценообразования

Опишите из чего состоит цена Вашего продукта/услуги?

Что Вам нужно иметь для обеспечения Вашего сервиса?

Это поможет определить Ваше преимущество перед Вашими конкурентами?

Следующие пункты помогут рассчитать стоимость Ваших услуг/продукции:

- По какой цене Ваши конкуренты продают свою продукцию и сервис?
- Включено ли в цену после продажное/гарантийное обслуживание?
- Какой ваш доход после вычета всех затрат?
- Кто покрывает расходы по НДС? Это включено в цену продукта или услуги или оплачивается отдельно.

5. Реклама и продвижение

Опишите как клиенты узнают о существовании Вашего Товара\Услуг

Например: Реклама: инстаграм, Фейсбук, флаеры, рекламный щит на дороге, сарафанное радио, скидки и акции прочее....



ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

6. Распределение и продажи

Объясните виды/варианты доставки Вашего Товара\Услуг клиенту, (доставка, самовывоз...)

(Необходимо помнить о добавлении цены за доставку в продажную цену).

7. Операционная деятельность

Опишите пошагово Ваш производственный процесс.

8. Управленческая команда

Какие сотрудники Вам нужны для того, чтобы бизнес был успешный? (маркетолог, директор, дизайнер, шеф-повар... и др. специалисты)

Какие партнёры Вам нужны для развития бизнеса?

Просим представить информацию о том, кто будет участником/консультантом Вашего бизнеса:

- Информация об образовании бизнес-партнеров. Это активные (соучредители) партнеры, которые будут участвовать в развитии бизнеса каждый день или же они пассивные (консультанты)?
- Какое отношение они имеют к Вам? Насколько они посвящены данному бизнесу?
- Какие ценности команда привносит в компанию? (такие как навыки и опыт и тд.), разделяют ли они Ваши желания видеть бизнес успешным?

9. Государственное регулирование и юридические/правовые вопросы

Какие программы/субсидии на сегодня предоставляет государство для развития Вашего бизнеса?

Нужно ли для Вашего бизнеса получать Разрешения\Лицензии \Патенты-----?

10. Финансовое прогнозирование

Укажите Ваши прогнозируемые доходы и расходы по месяцам.

(Смотрите Приложение 1 в качестве шаблона для вашего финансового представления)

Финансовое планирование требует:

- Ежемесячный бюджет: Прогнозируемые Доходы и Расходы (см. Приложение №1, Шаг №1 и №2)



ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

- Прогнозируемый объем продаж по месяцам (составьте таблицу, какое количество продукции Вам необходимо продать или какое количество клиентов необходимо обслужить)
- Рассчитайте, когда Ваш бизнес будет безубыточным.
- Предложите Ваш график по погашению кредита
- Имеются ли у Вас долги перед кем-либо/официальными/неофициальными финансовыми учреждениями/Банком? Если да, то просим указать сумму долга.

Стандартные годовые финансовые отчеты (**только для существующего бизнеса**): (См. приложение №2)

1. Отчет о прибыли и убытках
2. Бухгалтерский баланс
3. Отчет о финансовом потоке

Просим вложить данные отчеты в Ваш бизнес план.

11. Риски

Оцените вероятность следующих рисков:

- Повышение аренды
- Девальвация валют
- Будущие тенденции в рамках вашей отрасли, сообщества
- Прочие риски...

12. Цель для Царства

Опишите Ваши главные цели, которые Вы намерены достичь через свой бизнес.

(К примеру: Компьютерный центр для молодежи с целью возможности проведения ученичества, а также непосредственного общения).

ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

Приложение 1 РУКОВОДСТВО ПО ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА

ЗАМЕТКА: Ваши пункты по расходам и доходам могут отличаться от образца, пожалуйста заполните таблицу в соответствии с вашим бизнесом.



ОЦЕНИТЕ СВОИ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ (В ВАШЕЙ МЕСТНОЙ ВАЛЮТЕ)

Расходы	
Заработная плата	сумма:
Офис	сумма:
Складские помещения	сумма:
Оборудование/Инвентарь	сумма:
Коммунальные услуги	сумма:
Телефон/Интернет	сумма:
Налоги и лицензии	сумма:
Затраты на производства	
Продукт/Услуга	сумма:
Транспортировка/Доставка	сумма:
Продажи и маркетинг	
Реклама	сумма:
Капитальные вложения	
Покупка оборудования	сумма:
ВСЕГО В МЕСТНОЙ ВАЛЮТЕ	сумма:

(По курсу в USD _____)



ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

ШАГ 2

ОЦЕНКА ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ДОХОДА (В МЕСТНОЙ ВАЛЮТЕ)

Цена реализации за единицу	за ед.:
Планируемый объем продаж	кол-во ед.:
Выручка в местной валюте	сумма:

(По курсу в USD _____)

ШАГ 3

ОЦЕНКА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ (В МЕСТНОЙ ВАЛЮТЕ)

Сейчас вы обладаете приблизительной оценкой сколько Вам необходимо для Бизнеса и суммы бюджета необходимой для вас до тех пор, пока Ваша прибыль генерируется до достаточного дохода чтобы бизнесу быть самоокупаемым. Также по инициированным месяцам Вы сможете определить какая сумма кредита Вам необходима для осуществления бизнеса.

Необходимый капитал для Бизнеса	\$
Личные инвестиции	\$
Необходимый кредит	\$

ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

Приложение 2 СТАНДАРТНЫЕ ГОДОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ (ДЛЯ СУЩЕСТВУЮЩЕГО БИЗНЕСА)

1. Справка о доходах (Отчет о доходах)
Компоненты/Составляющие справки о доходах
 - Продажи – валовая выручка за вычетом дохода и скидки
 - Себестоимость реализованных товаров – прямая стоимость производимых товаров. (денежное выражение издержек производителя. Включает в себя стоимость затрат производителя товара, либо торговой организации)
 - Валовая прибыль – прибыль от производства продукта
 - Операционные расходы – расходы, понесенные при выполнении бизнеса
 - Другие доходы и расходы – прибыль, полученная вне обычных бизнес-операций
Примеры: проценты по инвестициям, а также выплата процентов по долгам
Чистая прибыль – валовая прибыль с учетом вычета расходов. Чистая прибыль является основой для расчета Вашего приходного налога

Образец справки о доходах:

Компания «А»	
За период до конца 31 Декабря, 2014 года	
Продажи	3,000,000
За вычетом стоимости проданных товаров	1,250,000
Валовая прибыль	1,750,000
За вычетом операционных расходов	
Заработная плата	400,000
Расходы на рекламу	60,000
Сырье	17,000
Амортизация	15,000
Аренда	150,000
Телефон	50,000
Транспорт	60,000
Налоги и лицензии	9,000
Всего	761,000
Чистая прибыль	989,000

ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

2. **Бухгалтерский баланс** показывает Вашу деловую/бизнес репутацию в целом, список Ваших активов, обязательств и собственного капитала. Бухгалтерский баланс показывает реалистичную картину уровня бизнеса так как в нем перечисляются активы, обязательства и собственный капитал.

Компоненты/Составляющие Бухгалтерского баланса:

- Активы – это то, чем вы владеете. Примеры: наличный расчет, дебиторская задолженность, инвентаризация, оборудование, а также недвижимость такие как земельный участок и здание.
- Обязательства – это то, что вы должны кредиторам. Примерами являются кредиторская задолженность, векселя к оплате/заметки по кредиторской задолженности, начисленные налоги.
- Капитал – это представляет деньги инвестора в бизнесе. Во все времена, активы должны быть равны сумме обязательств и собственного капитала. Активы представляют собой использование средств, в то время как обязательства и капитал представляют источники финансирования для бизнеса.

ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

Образец Бухгалтерского баланса:

Компания «В»	
За период до конца 31 Декабря, 2014 года	
Активы	
Оборотные активы	
Наличный расчет	75,000
Дебиторская задолженность	150,000
Инвентаризация	200,000
Расходы будущих периодов	4,000
Итоги оборотных активов	429,000
Основные средства	
Земельный участок	0
Здание	0
Оборудование	650,000
За вычетом накопленной амортизации	180,000
Общие основные средства	470,000
Общие активы	899,000

Обязательства и акционерный капитал	
Обязательства	
Текущие обязательства	
Векселя к оплате	100,000
Кредиторская задолженность	250,000
Начисленные расходы	50,000
Итого текущие обязательства	400,000
Долгосрочные обязательства	0
Общие обязательства	400,000

Акционерный капитал	
Обыкновенные акции	400,000
Нераспределенная прибыль	99,000
Акционерный капитал	499,000

ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ЛЕТНИЙ САММИТ ДЛЯ ПАСТОРОВ

3. **Отчет о денежных средствах** показывает сколько денег поступает от операций и деятельности компании (например, в виде инвестиций) и сколько вы платите за покупки и другие расходы. Этот отчет показывает источники и направления использования денежных средств в течение определенного периода, по мере поступления и расходов денежных средств. Он предупреждает вас, когда Ваш уровень денежных средств опасно низок, что вы не в состоянии удовлетворить текущие обязательства и расходы.

Образец денежных средств:

Компания «С»	
За период до конца 31 Декабря, 2014 года	
Начало остатка денежных средств	250,000
Поступление денежных средств	
Кассовые сборы	500,000
Кредитные сборы	720,000
Инвестиционный доход	50,000
Общее поступление денежных средств	1,270,000

Отток денежных средств	
Расходы	740,000
Другое	
Покупка оборудования	100,000
Общий отток денежных средств	840,000
Конец остатка денежных средств	680,000