

“Виртуален бизнес инкубатор – община Долна Митрополия”

“Елементи на бизнес плана и връзката им с източниците на финансиране”

Програма “Активни услуги на пазара на труда”



европейски институт

Дейността на Европейският институт се подкрепя от ЕК.
Становищата на експертите не отразяват непременно
становището на ЕК.

Елементи на бизнес плана

- ↘ **Част 1 Резюме**
- ↘ **Част 2 Основна част – логически подредени части или раздели**
- ↘ **Част 3 Приложения – допълващи материали, които подкрепят основната част с факти и доказателства**

Приемливият обем на бизнес плана е от 20 до 40 страници.

Основна част – История (минало) и цели на фирмата

Съдържа почти изцяло чист текст за:

- A. История
- B. Настоящи условия
- C. Концепция
- D. Общи цели
- E. Специфични цели

Основна част – Анализ на пазара

- А. Пазарно проучване
- В. Общият (цялостен) пазар
- **С. Специфичен пазарен сегмент**
- **Д. Конкурентни фактори**
- Е. Други пазарни влияния
- **Ф. Прогноза за продажбите**

Основна част – Анализ на пазара - конкуренция

- Кои са основните конкуренти в пазарната ниша?
- Какъв е техния пазарен дял и обема на продажбите?
- Кои са силните и слабите им страни (на всеки един от тях)? Мнение за техните продукти, производствени мощности, маркетинг, разработване на нови продукти, адаптивност.
- Имали конкуренти отдръпнали се от пазарната ниша, ако да – защо?
- Предимства спрямо конкурентите
- Какво уникално има в предлагания продукт/ услуга
- ! Каква изгода ще получат клиентите от продукта/ услугата?
- Как може да се подобри значително пазарната позиция

Основна част – Разработване и производство

- A. Изследователска и развойна дейност
- B. Производствени изисквания
- C. Производствен процес
- D. Системи за контрол на качеството
- E. Планове за непредвидено ситуации

Основна част – Разработване и производство

- При описание на производствените изисквания се описват необходимите: **материали, труд, производствени съоръжения, оборудване и разходите за закупуването или наемането им, както и сезонните влияния върху производството.**
- Посочват се и конкурентните предимства в производството – доколко производствените съоръжения и процеси са уникални, доколко използваните материали са с много високо качество или на по-ниска цена.
- В точката производствен процес се посочват **основните етапи и кратко тяхно описание, както и времето и необходимите средства за тяхното изпълнение.**

Основна част – Маркетинг

- ✚ A. Маркетингова ориентация
- ✚ B. **Маркетингова стратегия**
- ✚ C. Планове за непредвидено ситуации

Основна част – Финансови данни

- A. **Настоящи финансови позиции**
- B. Задължения/ вземания
- C. Контрол на разходите
- D. Анализ на критичната точка
- E. Финансови коефициенти
- F. **Финансови очаквания**

Основна част – Финансови данни – начално състояние

- Отчет за приходите и разходите.
- Отчет за паричните потоци.
- Счетоводен баланс.
- Настоящите финансови позиции предвиждат използването и прилагането на тези отчети предходните два – три години и за текущата година.
- **При стартирането на бизнес** е необходимо да се опишат и стартовите разходи, които фактически са разходите необходими за стартирането на бизнеса, като някои от тях предвиждат значителни капиталовложения. Те включват: **Начални складови наличности; обзавеждане и оборудване; разходи за други активи; реклама и промоция преди откриването; предварителни плащания; други разходи.**

Основна част – Организация и управление

- A. Ключов (основен) персонал
- B. Друг персонал
- C. Мениджмънт
- D. Планове за непредвидено ситуации

Основна част – Собственост

- А. Структура на собствеността на фирмата
- В. Финансиране и дялове в собствеността

Основна част – Критични срокове и проблеми

Основните рискове стоящи пред фирмата, много от които вече са ясни за инвеститора

➤ А. Описание на рисковете.

Идентифицират се ключовите рискове в следните области и възможността им да оказат влияние върху фирмата:

- Преразход в научно изследователската и развойна дейност и производствения процес
- Невъзможност да се изпълнят производствените срокове
- Проблеми с доставчици и дистрибутори
- Отклонение от продажбните прогнози
- Непредвидени отраслови тенденции
- Непредвидени икономически, социални и технологични тенденции
- Капиталов недостиг
- Циклични колебания
- Други рискове

Основна част – Обобщение и заключение

↘ А. Обобщение

↘ В. График

Приложения

- I. Снимка на продукта
- II. **Цели, свързани с продажбите и рентабилността**
- III. Пазарно изследване
- IV. **Производствена диаграма (схема)**
- V. Ценови списък/ каталог
- VI. **Примерна реклама**
- VII. Минали финансови отчети
- VIII. Таблица на първоначалните разходи
- IX. Настоящ и **очакван** (прогнозиран) отчет за приходите и разходите
- X. **Очакван отчет за паричните потоци**
- XI. Настоящ и прогнозиран счетоводен баланс
- XII. Схема на придобиване на недвижимите активи
- XIII. **Критични точки**
- XIV. Резюмета (справки) за основния персонал
- XV. **Лични препоръки**

Благодарим Ви за Вниманието!

Г-жа Таня Маринчева – местен координатор,
Виртуален бизнес инкубатор,
гр. Долна Митрополия,
Читалище „Просвета”,
ул. „Цоньо Матев” №1,
тел. 06552/2352,
e-mail: dm_business@europe.bg

София 1000
Ул. ”Г.С.Раковски 96”
тел:02/9886410, факс 02/9886411
e-mail: office@europe.bg
www.europeaninstitute.bg
www.europe.bg