

~~въпросите, на които не знам отговорите...~~

Бизнес План

ОКТОМВРИ 2015

- ▶ *Защо да пиша бизнес план*
- ▶ *Какво да пише в него*
- ▶ *Банката*
- ▶ *Въпроси и отговори*

ТЕМИ В ДИСКУСИЯТА



За мен

- ▶ Какво правя; защо; от какво имам нужда; от какво ме е страх; какво да правите, ако мен ме няма....

За другите

- ▶ Инвеститори, кредитори, партньори

ЗА КОГО ПИША ТОЗИ БИЗНЕС ПЛАН?

- ▶ *Кое е най-важното от бизнес плана?* (Резюме на идеята)
- ▶ *Какво искаме да направим?* (Описание на идеята)
- ▶ *Какви проблеми искаме да решим?*
- ▶ *Къде ще продаваме и кои са вече там?* (Пазар и конкуренция)
- ▶ *На кого и как ще продаваме?* (Бизнес модел)
- ▶ *Как ще финансираме дейността си?* (Финансов модел)
- ▶ *Кои сме и как сме организирани за осъществяване на дейността?* (Екип и структура)
- ▶ *Какво и как сме постигнали до този момент?* (Представяне и история на организацията)
- ▶ *От какво зависи кога ще започнем и какво ще направим в краткосрочен план?* (Готовност за реализация и план за действие)

КАКВО СЪДЪРЖА БИЗНЕС ПЛАНЪТ?


НАЙ-ВАЖНОТО...

- ▶ Кой съм аз?
- ▶ Каква е външната среда и какви са клиентски нужди?
- ▶ Как ще стигна до клиентите и защо моят продукт/ услуга ще бъде предпочетен пред този на конкурентите?
- ▶ Защо ще успея, какви са моите предимства?

Често допускани грешки:

Резюмето е твърде дълго и с много детайли
Няма конкретика, а клишета и общи фрази

ИДЕЯТА...

- ▶ *Опишете идеята, която искате да развивате*
 - ▶ *Представете продуктите/услугите, които искате да предлагате*
 - ▶ *Какво е уникалното или новото в тях?*
 - ▶ *Какво е вашето предимство в развиването на тази дейност пред останалите?*
 - ▶ *Свързана ли е идеята с мисията на организацията или с друг ваш осъществен проект?*
- 

ПАЗАРЪТ...

- ▶ Покажете, че познавате средата
- ▶ Посочете проучвания на пазара и сектора, в който ще продавате
- ▶ Колко е голям пазарът, на който ще продавате
- ▶ Как се е развивал той в последните години и какви са прогнозите за развитието му
- ▶ Как е регулиран пазарът
- ▶ Кои са основните играчи на него
- ▶ Какви са техните предимства
- ▶ Има ли заместители на продуктите, които те предлагат

КЛИЕНТЪТ...

- ▶ Опишете Вашите клиенти
- ▶ Кои са те? Имате ли ясна сегментация на клиентите?
- ▶ Знаете ли как те взимат решение за покупка?
- ▶ Какви продукти/ услуги използват те до момента?
- ▶ Колко струва Вашият продукт/ услуга? Как се формира и от какво зависи цената му/й?
- ▶ Защо клиентите ще са готови да заплатят цената, която искате?
- ▶ Как стигате до клиента?
- ▶ Как ще разпространявате продуктите/услугите?
- ▶ Как ще накарате клиентите да „бутнат“ врата на Вашия „магазин“?
- ▶ Какви са алтернативните канали на разпространение?

...ПАРИ ПРИ ПАРИ ОТИВАТ....

- ▶ Как се финансирате до момента?
- ▶ Колко средства са Ви необходими за стартиране на дейността?
- ▶ Какви са разходите за производство/предоставяне на продуктите/услугите? Каква е ценовата политика, която ще следвате?
- ▶ Какви са административните Ви разходи?
- ▶ С колко средства разполагате Вие?
- ▶ Паричен поток!!!
- ▶ Как ще издържате дейността до реализирането на необходимия
- ▶ обем продажби за самоиздръжката ѝ?
- ▶ Какво ще направите със средствата от наградата?

НЕ СЪМ САМ, А СГОВОРНА ДРУЖИНА...

- ▶ Представете екипа, който ще развива дейността?
- ▶ Какъв е досегашният опит на хората в екипа, който ще бъде полезен за реализация на дейността?
- ▶ Какви са необходимите ключови умения за реализация на дейността? Кой от тях имат хората в екипа?
- ▶ Как ще осигурите тези, които нямате?
- ▶ Какъв е необходимият брой служители за осъществяване на дейността?
- ▶ Каква ще бъде организационната структура?
- ▶ Как ще се взимат решенията?
- ▶ Как ще съчетавате тази дейност с основните дейности на организацията Ви?

време за незададените въпроси



Благодаря за вниманието!

