**ИНСТРУКЦИЯ ПО ОСТАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА**

**Что такое бизнес-план?**

Бизнес-план – это документ, в котором описываются все основные аспекты бизнес-проекта, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель и определяются основные способы решения этих проблем. Он должен отвечать на несколько вопросов: возможно ли реализовать проект, описание проекта, сколько на него потребуется времени и финансовых средств, окупится ли он и как скоро начнет приносить стабильный доход.

**Структура и содержание бизнес-плана:**

**1. Общие положения (резюме) проекта с цифрами и данными. Необходимо описать:**

- суть проекта, вид бизнеса, товар/услугу, которую вы будете предоставлять. Тренды рынка, перспективы в данной сфере, основные риски. Общая стоимость проекта, потребность в финансировании, его источники (собственные и заемные);

- организационно-правовую форму (ИП, ООО, самозанятость или др.), опыт работы в данной сфере, свои компетенции;

- организационную структуру предприятия (для юридических лиц). Кто основные участники проекта, кто будет осуществлять все бизнес-процессы, кто будет развивать и реализовывать проект (кто с кем взаимодействует, кто-кому подчиняется, кто будет работать в штате, а кто на основании договора подряда, поскольку все это будет влиять на расчет финансов и срока окупаемости).

**2. Описание продукта или услуги, предлагаемые потребителю.**

Подробно опишите продаваемый товар или услугу, а также сферу деятельности и ее направление:

- сравнительные характеристики товара или услуги с конкурентами;

- степень готовности товара или услуги к реализации;

- цены вашей продукции или услуг;

- географию проекта, укажите место расположения при наличии фактическое, или примерное, где вы будете предоставлять услуги или продавать товары;

- географию покупателей (жители вашего дома, квартала, микрорайона, района, города и т.п.);

- бизнес-модель (например, разработка и продвижение продукта своими силами, производство сначала самостоятельно, а затем с помощью частной фабрики, продажа и доставка с привлечением подрядчиков на фрилансе);

- актуальность (например, натуральные продукты, лепка пельменей по заказу с определенной начинкой и т.д., доступные цены);

- перспективы развития (например, расширение ассортимента, организация доставки (расширение географии и клиентской базы), открытие филиалов, возможная упаковка и продажа франшизы).

**3. План производства:**

- описание производственного процесса (все этапы и особенности технологического процесса, начиная с закупки расходных материалов и необходимого сырья и заканчивая продажей готового товара). Если вы планируете открытие магазина, то опишите укороченный вариант процесса от поставки товара до его размещения в магазине и реализации. Если вы оказываете услуги, то нужно описать весь процесс оказания от организации до непосредственного оказания услуги потребителю (заказчику);

- описание сырья и его поставщиков (какие материалы требуются для производства, как именно вы планируете перевозить и хранить их, как вы собираетесь осуществлять контроль качества и следить за своевременностью поставок, имеются ли альтернативные поставщики сырья в случае возникновения проблем с имеющимися);

- производственные помещения и земельные участки (владеете ли вы землей, подходящими зданиями, сырьем или оборудованием). Где будет размещаться производство, где склад сырья, где склад готовой продукции? Если нет, опишите, какие именно помещения, оборудование и т.д. вы планируете приобрести, арендовать, или построить (приложить план строительства), какие сроки потребуются на оформление документации, транспортировки и монтаж техники, и в какую сумму это обойдется предприятию (информацию о приобретении помещений, оборудовании, земельных участках необходимо будет указать в инвестиционном разделе бизнес-плана);

- снабжение помещений энергоресурсами и другими коммуникациями;

- производственные калькуляции и себестоимость (какие затраты сырья, материалов или энергоресурсов будут израсходованы на производство одной единицы продукции проекта). После чего должна быть просчитана ее себестоимость и показана маржинальная прибыль планируемого к производству продукта;

- постоянные расходы производства.

**4. Анализ рынка:**

- текущий и прогнозный объем рынка, изучение конкурентов (ассортимент, с которым они работают, цены на их продукцию или товары, способы продвижения, а также их сильные и слабые стороны, как они находят своих клиентов). Полезно будет сделать сравнительный анализ цен нескольких конкурентов;

- определение целевой аудитории своего проекта. Необходимо составить портрет клиентов (кто эти люди, чем они занимаются, сколько им лет и почему они должны покупать ваш товар или услугу, сколько они готовы платить за ваш товар или услугу).

**5. Маркетинговый план и план продаж (план продвижения):**

- детально обосновать актуальность вашего ценового предложения, показать, что ваша продукция / услуги будет или уже является востребованной;

- прогнозный объем продаж (стратегия по достижению прогнозного объема продаж) и прогноз выручки от реализации с учетом анализа рынка в денежном выражении;

- описать маркетинговую стратегию (при помощи каких средств и инструментов будет обеспечиваться продвижение услуг или товаров, в какую сумму обойдутся выбранные рекламные ходы);

- как вы планируете привлекать и удерживать покупателей. Опишите, планируете ли вы применять акции, программы лояльности, специализированные предложения, бонусные системы и системы кешбека, а также, расскажите, как вы будете работать с существующей клиентской базой для совершения повторных покупок;

- в чем заключается ваше конкурентное преимущество;

- недостатки вашей маркетинговой системы и системы сбыта.

**6. Анализ рисков.** В данном разделе необходимо не только перечислить риски, характерные для вашего проекта, разделить их на контролируемые   
и неконтролируемые, но и прописать пути их исключения или минимизации их негативного влияния на успешность течения деятельности вашего проекта.

**7. Финансовый план:**

- составьте обоснованный прогноз доходов и расходов за выбранный период. Лучше описать помесячный план реализации проекта до момента запуска производства или оказания услуг, а также определить точку безубыточности и срок окупаемости проекта;

- укажите бюджет доходов и расходов (бюджет, виды и размер ежемесячных постоянных затрат затрат), график финансирования проекта и расчет основных показателей эффективности;

- укажите систему налогообложения (сколько налогов будет уплачено в течение выбранного периода – определить бюджетную эффективность проекта);

- опишите источники финансирования проекта (размер собственных средств, размер заемных средств и источники заемных ресурсов, например, банки или микрофинансовые организации, и/или инвесторы. В случае привлечения инвесторов укажите условия их участия в реализации проекта (будет ли в проекте их доля);

- основные средства (это имущество, недвижимость, оборудование, техника, мебель, инвентарь и т.д.), которое используется более 12 месяцев в ходе основной деятельности предпринимателя. Перечислите, что вы планируете приобрести для осуществления деятельности, с указанием наименования, количества, стоимости каждого основного средства.