

МИГ Кирково-Златоград

М.4 БИЗНЕСПЛАН ЗА УСПЕШЕН БИЗНЕС

Бенковски, 07.09.2022 г

Interreg
Greece-Bulgaria
QUALFARM 
European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION



БИЗНЕСПЛАНЪТ е

документ, представящ развитието на дадена компания в следващите няколко периода



Нужен ли е бизнесплан?

ДА, защото

- Показва конкретна фирмена цел, която да постигна;
- Анализира средата на бизнеса;
- Показва алтернативни сценарии;
- Разкрива силните ми страни и предимства;
- Позволява планиране на финанси и ресурси;
- Изискват го от МИГ и банки;

НЕ, защото

- Празна загуба на време;
- След написването му не го следвам-остава на хартия;
- Условиата на бизнеса се промениха;

ЕФЕКТИТЕ ОТ БИЗНЕСПЛАН

Средство за финансиране

Средство за оценка на
резултатите

Формулира общи цели за
екипа

КОМПОНЕНТИ НА БП



- Стратегията;
- Продуктите;
- Технология;
- Пазарите;
- Конкурентите;
- Служителите;
- Капитал;
- Приходи и възвращаемост;
- Финансовите потоци;
- Друга информация;

ПРИНЦИПИ ПРИ ИЗРАБОТКА НА БП

Да съдържа
смыслена идея

Да представя
обективни и
точни факти

Да има ясна
структура

Да бъде
привлекателен

Да бъде кратък

ОСНОВНИ ЧАСТИ НА БП:

1. Резюме
2. Обект на дейността и правни положения
3. Екип – управленски, изпълнителски
4. Вашата бизнесидея
5. Продукт/услуга и нейните предимства;
6. Пазар и конкуренция
7. Планиране и финансиране
8. Рискове
9. Приложения

1. РЕЗЮМЕ - обобщава и привлича

- На кратко най-важните точки от БП;
- Кратко и разбираемо;
- Съдържа – предмета на дейност, ефективността, намерения, фирмени постижения, бизнесидея и нейната актуалност, пазарни предимства, план за изпълнение, предимства на продукта, силни страни, разширяване, цифри за продажби и печалба - 3 г, необходими средства

2. ФИРМЕНИ ЦЕЛИ/ПРАВЕН СТАТУТ

- Целта на бизнеса;
- Досегашно развитие;
- Настояща ситуация;
- Собственици и управление;
- Избрана юридическа форма и мотиви за избора;

3. УПРАВЛЕНСКИ ЕКИП

- Кой управлява и какви технически и предприемачески познания има?
- Професионален опит;
- Квалификация
- Схема на организационната структура;
- Ключови специалисти и служители;
- Има ли дефицити за кадри и как се компенсират

4. ВАШИТЕ ПРОДУКТИ:

- Какъв продукт/услуга предлагате?
- Нов или развитие на съществуващ?
- Кои продукти са най-печеливши?
- Кои продукти са най-перспективни?
- Технологиите и оборудването дали са нови?
- Има ли нетрадиционни подходи;
- Предимствата на продукта;
- Планиран обем продажби;
- Какъв е производствения капацитет? Как да се промени?

5. ПАЗАРЪТ

- Тенденции на пазара
- Развитие на бранша;
- Сегашен пазарен дял;
- Пазарни ограничения;
- Вашите настоящи и потенциални клиенти;
- Какви са изискванията на клиентите;
- Защо купуват от Вас?
- Конкурентите;
- Продажби – цена – дистрибуция- предимства

6. ПЛАНИРАНЕ

Обем на продажбите

Производствен обем

Човешки ресурси

Финансиране и ликвидност

Паричен поток

Поток на приходи и разходи

7. РИСКОВЕ

- Технически/производствени рискове
- Рискове, породени от човешките ресурси;
- Финансови рискове;
- Пазарни рискове;
- Заплахи от средата;
- Мерки за ограничаване на риска
- Алтернативи

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

- Бизнеспланът е “първо създаване” на нещата - стратегическите идеи на ръководството на фирмата, сложени на хартия.
- Бизнес планирането води по-нататък до фокусирани и осъзнати действия в управлението и развитието на твоята фирма.
- Бизнес планът показва **бизнес модела** на фирмата или как ще печели пари.

МИГ Кирково-Златоград

За въпроси и информация

Пламен Чингаров – 0894 744964

www.mig-kirkovo-zlatograd.com

