



ПРИРОДА СИЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Бізнес-план як фактор успішної підприємницької діяльності





Що таке бізнес-план і його призначення?

Перший етап початку власного бізнесу - це складання бізнес-плану.

Бізнес-план - це головний інструмент планування та ефективної організації роботи Вашого бізнес проекту.

**Бізнес – план дає
можливість:**

Комплексно планувати і організовувати бізнес;

Оцінити перспективність і життєздатність Вашої бізнес ідеї і бізнес проекту, виходячи з реалій, що склалися в економіці і в конкретній її галузі;

Розуміти потенційну прибутковість і рентабельність бізнесу;

Оцінити обсяг необхідних капіталовкладень для організації проекту, а також віддачу від вкладених інвестицій і час, необхідний для їх повернення;

Залучити фінансування: інвестора або банківське кредитування і самому прийняти рішення про інвестування.

Роль бізнес-плану в пошуку фінансування

Для інвестора
(компанії, банку, фонду,
приватної особи)



Джерело комплексної інформації
про проект (бізнес ідею)



Інструмент оцінки та аналізу
бізнес-проекту



Ключова інформація для
прийняття рішення

Для бізнесмена
(підприємця)



Формалізація бізнес ідеї



Інструмент спілкування
з потенційними інвесторами

Інструкція при подальшій
реалізації проекту



Специфіка бізнес-плану для залучення інвестицій



Комплексність описання та оцінки проекту



Детальний аналіз цільового ринку



Інформація про ініціатора та виконавця проекту



Власний внесок ініціатора проекту і ступінь поділу ризиків



Аналіз ризиків, що містить оцінку декількох сценаріїв реалізації проекту, стратегія управління даними ризиками



Опис можливої вигоди і винагороди інвестора від участі в реалізації проекту



Визначення періоду реалізації проекту і шляхів виходу інвестора з проекту

NB! Таким чином, за допомогою бізнес-плану інвестор зможе повністю оцінити Ваш проект і прийняти рішення про його фінансування



| | | |
|---|---|---|
| Аналіз ринку <ul style="list-style-type: none"> • Актуальність • Конкуренти • Споживачі • Потенційна ємність | Проект <ul style="list-style-type: none"> • Ідея • Місія • Цілі • Завдання | Інвестиції <ul style="list-style-type: none"> • Місце • Обладнання/технологія • Обігові кошти |
| Персонал <ul style="list-style-type: none"> • Основні компетенції • Штат | Реклама <ul style="list-style-type: none"> • Канали просування • Бюджет | Організація <ul style="list-style-type: none"> • План-графік відкриття • Податкова система • Дозвільна документація |
| Контрагенти <ul style="list-style-type: none"> • Постачальники сировини та матеріалів • Партнери | Продажі <ul style="list-style-type: none"> • Обсяги • Ціни | Прибутковість <ul style="list-style-type: none"> • Доходи • Витрати • Прибуток • Грошові кошти |

ЗБУДУЙ СВОЄ

7. Дах

2. Коробка

5. Електрика,
світло, газ і т.д

8. Двері

4. Вікна

3. Якість матеріалів

9. Інтер'єр, декор,
атмосфера

6. Підлога

1. Фундамент

Крок №1



Аналіз ринку

- Чи актуальна Ваша ідея?
 - Хто Ваші конкуренти?
 - Хто Ваші споживачі?
- Яка потенційна ємність Вашого проекту?

Крок №2



Проект

- Де знайти ідею?
- Що таке місія, цілі та завдання?

Крок №3



Інвестиції

- Де ви будете розташовані?
- Яке Вам необхідне обладнання?
- На що ще Вам потрібні кошти?

Крок №4



Персонал

- Хто Вам дійсно потрібен?
- Скільки Ви будете йому платити?
- Чи брати його в штат?

Крок №5



Реклама

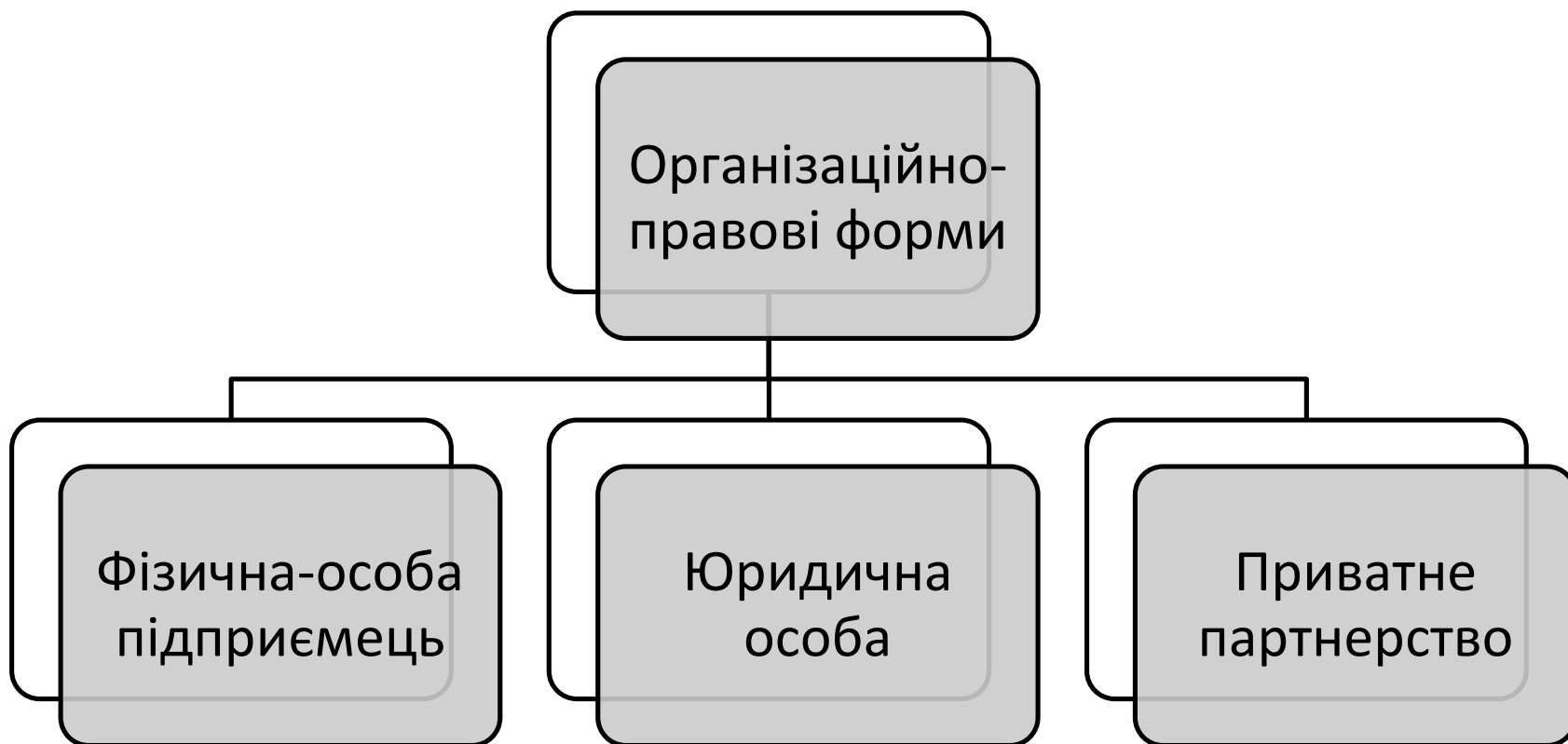
- Сарафанне радіо чи реклама?
- Які засоби просування Ви будете використовувати?

Крок №6



Організація

- Скільки потрібно часу на відкриття?
- Яку податкову систему Вам слід обрати?
- Які дозволи Вам необхідні?





Спрощена система

| Група | Умови | Податок |
|-------|---|--|
| Перша | 300 тис. грн | <p>ЄП=10 % прожиткового мінімуму ЄСВ=11 % мінімальної заробітної плати</p> <p>160+352=561 грн</p> |
| Друга | 1,5 млн грн, 10 працівників | <p>ЄП=20 % мінімальної заробітної плати ЄСВ=22 % мінімальної заробітної плати</p> <p>640+704=1344грн</p> |
| Третя | 5 млн. грн, кількість працівників без обмежень | <p>ЄП=5 % валового доходу ЄСВ=22 % мінімальної заробітної плати</p> |

Крок №7



Контрагенти

- Де Ви будете купувати матеріали та сировину?
- Кого Ви можете взяти в партнери?

Крок №8



Продажі

- Що саме Ви будете продавати?
- Які Ваші додаткові джерела доходу?
- За скільки Ви будете продавати?

Крок №9



Прибутковість

- Які Ваші доходи та витрати?
- Що таке звіт про прибутки, рух грошових коштів та баланс?



Звіт про прибутки й збитки

Виручка від продажів

- Собівартість (витрати на матеріали та сировину)

= Валовий прибуток

- Адміністративні витрати

- Витрати на збут

= EBITDA

- Амортизація

= EBIT

-Проценти по кредитах

= EBT

-Податок на прибуток

= Чистий прибуток

Основні етапи бізнес-плану



Аналіз ринку



Проект



Інвестиції



Персонал



Реклама



Організація



Контрагенти



**Продажі та
прибутковість**



**ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ. ВИСНОВКИ. ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО
РІШЕННЯ**



Дякую за увагу!

03680, м. Київ,
вул. Предславинська, 11
Т: + 38 (044) 591-52-52
E-mail: info@pro-capital.ua
www.pro-capital.ua