

ФИО слушателя _____

ШАБЛОН ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Оглавление

1	Резюме проекта	-
2	Описание предприятия	-
3	Анализ рынка	-
4	План сбыта и маркетинга	-
5	Инвестиционный план	-
6	План производства	-
7	Финансовый план	-
8	Оценка рисков	-
9	Выводы	-
	Приложения	-

Резюме.

Как работать с шаблоном?

Вам надо заполнить раздел «Резюме» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить.

- Наименование проекта _____
- Характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств:
 - наименование организации _____
 - организационно-правовая форма _____
 - форма собственности _____
 - количество разработчиков/ количество сотрудников _____
 - уставный фонд _____
 - оборот за последний год (для действующих организаций) _____
 - контактные данные (почтовый адрес, телефон) _____
- _____
- _____
- _____
- банковские реквизиты (для действующих организаций) _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта _____
- краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал _____

Информация об учредителях/ инициаторах проекта (команда проекта)

ФИО и год рождения	Контактная информация	Образование и квалификация	Опыт работы	Доля в основном капитале, %

- краткое описание проекта, особо выделив, идет ли речь о "start-up" или о расширении существующего дела _____
- _____
- _____

- описание ситуации на рынке и в отрасли _____
- _____
- _____

- преимущество продукции или услуг предприятия _____

- собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние

- долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени

- потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам _____

- наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.

- ключевые экономические показатели эффективности проекта

- возможные риски и система страховок

Описание предприятия

Вам надо заполнить раздел «Описание предприятия» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить.

Для существующих на рынке компаний:

- *Краткая история развития компании*
- *Основные виды деятельности;*
- *Отличительные черты компании;*
- *Основные достижения предприятия. Укажите, если есть какие-то награды, патенты, лицензии, сертификаты, ноу-хау;*
- *Показатели финансовой эффективности предприятия;*
- *Краткое описание основных клиентов.*

Для проектов на стадии создания:

- *Ваш (и членов команды) профессиональный опыт в избранной отрасли*

- *Профильные профессиональные достижения ваши и членов вашей команды.*

Описание продукта.

Вам надо заполнить раздел «Описание продукта» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 3-4 страниц А4. При заполнении шаблона избегайте фанатизма: если какой-то из критериев избыточен для вашего бизнес-проекта, пропустите его. Ваша цель написать бизнес-план и получить инвестиции, а не заработать оценку за хорошее выполнение заданий.

Коротко опишите ваш продукт (3-4 предложения).

Описание товаров/услуг (название товара (услуги); назначение продукции (услуг) и области их применения; наглядное изображение продукции (фотография или рисунок), если есть возможность; основные потребительские характеристики продукции (услуги); насколько данная продукция (услуга) отвечает требованиям законодательства, традициям и обычаям страны рынка; имеет ли данная продукция торговую марку; особенности дизайна продукции; особенности технологии изготовления /продаж продукции; почему потребители отдают предпочтение данному товару фирмы; уникальные свойства и отличие продукции (услуг) от уже реализуемой на рынке; организация предпродажного и послепродажного обслуживания данного товара (если это техническое изделие); насколько сложна подготовка потребителя для использования продукта)

Представьте здесь ваш продукт визуально (графически, схематично, фотографию – в зависимости от характера вашей деятельности), если это возможно. Наглядное представление вашего продукта не должно быть более одного листа А4. Иногда бывает сложно визуально изобразить некоторые продукты, особенно в сфере услуг, в таком случае переходите к следующим заданиям.

Охарактеризуйте вашу продукцию по следующим ниже критериям. Если какой-то из критериев избыточен для вашего проекта, пропустите его.

Расскажите об ассортименте вашей продукции, перечислите основные наименования ваших товаров и услуг, если их слишком много, объедините в группы.

Опишите функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена. Какие потребности удовлетворяет, какие проблемы помогает решить.

Представьте основные технические характеристики вашего продукта (Не перегружайте читающего специализированными терминами).

Приведите примеры использования продукции.

Перечислите основные этапы производства вашего продукта (оказания услуг).

Насколько ваш продукт является универсальным или уникальным для каждого клиента, в чем это проявляется.

Насколько ваши товары или услуги соответствуют принятым стандартам

На какой стадии находится продукт в настоящее время (идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.п.)

Если необходимо, то укажите требования к контролю качества, к подготовке пользователей, к гарантийному и послегарантийному обслуживанию.

Укажите, имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта

Опишите функциональные и потребительские свойства конкурирующих продуктов

Какие принципы ценообразования у конкурентов, почему их товары и услуги стоят именно столько

Опишите основные методы продвижения товаров и услуг, используемые конкурентами.

Что отмечают потребители в своих отзывах о вашем продукте. Если есть письменные отзывы, либо рекомендации, приведите их в приложении.

Анализ рынка

Вам надо заполнить раздел «Анализ рынка» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания. В этой части необходимо описать в общих словах ту среду, в которой планирует действовать ваше предприятие. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4, не считая таблиц.

ОПИШИТЕ ДИНАМИКУ внешней среды

Анализ внешней среды предприятия

– Изучение правовых аспектов, присущих выбранной деятельности предприятия.

Определение основных типов законодательства для выбранной деятельности предприятия, как для постоянного, так и для временного использования, а также как существующее законодательство влияет на ваши виды услуг, на то, как они предлагаются на рынок и каким образом осуществляются? Главное здесь - определить возможности контроля за возникающим дополнительным риском для вашего предприятия, который может затруднить или облегчить достижение ваших целей. Еще раз вспомним о том, что промышленные ассоциации и журналы являются наилучшим источником информации о политических и юридических факторах, которые могут повлиять на ваш бизнес. Таблица 1 поможет определить проблемы и степень риска, которые необходимо оценить.

Таблица 1

Политика и нормативные положения

Описание нормы	Фактор риска	Действия компании
1. Тарифы на использование дерева мягких пород	Низкий	Пока никаких, ибо не ожидается изменений в ценах на сырье на внутреннем рынке
2.		
3.		

– Анализ научно-технического прогресса в данной отрасли;

Анализ развития отрасли в области технологии. Определение основных тенденций развития технологии в будущем. Здесь необходимо выявить главные направления (например, технологические изменения, моду и т.п.), влияющие на промышленность или бизнес, которым вы намерены заниматься. Информацию относительно этих направлений можно получить путем ознакомления с соответствующей литературой и обсуждений с покупателями и поставщиками. Это поможет узнать, какие изменения, по их мнению, произойдут в интересующей вас отрасли экономики. Определив главные тенденции, которые будут иметь влияние в вашей сфере бизнеса, вы должны решить, каким образом ваш бизнес будет адаптироваться к этим тенденциям. Таблица 2 показывает, как компания "Х" определила направления в своей отрасли и как ее план вписывается в эти направления.

Тенденции изменения научно-технической среды

Основные тенденции	Запланированные действия
1. Переход от одной продукции к другой.	1. Расширить рынок, где изготовленная продукция ещё популярна.
2.	2.
3.	3.

– Изучение динамики развития экономического развития данной отрасли.

Определяются перспективы отрасли для роста и развития (прибыльность отрасли, темпы ее расширения). Эту информацию можно получить путем анализа динамики потребления данного товара в регионе. Форма 2 поможет выявить основные тенденции развития всего рынка потребления данной продукции.

Динамика потребления товара

	1-й год, тыс. ед.	2-й год, тыс. ед.	3-й год, тыс. ед.	N год, тыс. ед.	Годовой прирост в % (2 год к первому)	Годовой прирост в % (3 год ко второму)	Годовой прирост в % (N год к третьему)
1. Вид продукции	21,12	11,23	28,43	34,0	53,17	253,16	119,6
2.							
...							

Вывод: Потребление в данном регионе ежегодно увеличивается в среднем в 1,5 раза в год. Падение потребления во втором году зависели от следующих причин (перечислить причины падения потребления, например – снижение уровня доходов, недостаток товара на рынке и т.д.)

– Изучение демографических и социально-культурных аспектов данного региона.

Анализ основных отличий в потреблении товаров в данном регионе будет зависеть от количества основных покупателей, которые будут приобретать Вашу продукцию. Если Вы изучите группу людей, которые покупают определенный продукт, Вы обнаружите, что они обладают некоторыми общими характеристиками. Например, если Вы продаете детские чулочно-носочные изделия, Вы должны были уяснить, что Ваши индивидуальные покупатели в основном будут соответствовать следующим характеристикам:

- они женщины,
- они находятся в детородном возрасте,
- они имеют или ожидают младенца,
- они имеют общую сумму доходов, которая делает для них доступной цену за Ваш продукт.

Портрет целевого покупателя товаров / услуг, наиболее часто приобретающего продукт/услугу, выглядит следующим образом (пол, возраст, социальное положение, уровень дохода, хобби, привычки, где отдыхают, учатся, какие газеты и журналы читают и т.д.): _____

ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА, НА КОТОРОМ РАБОТАЕТ ПРЕДПРИЯТИЕ

Характеристика рынка _____

Примерная емкость рынка _____

Ожидаемая доля рынка, которую ваша фирма планирует захватить _____

Характеристика существующих конкурентов

А) определите ваших конкурентов (аргументируйте свой выбор);

Б) выберите критерии сравнения, ранжируйте их по степени важности (критерии должны быть измеримы или оцениваемы по конкретным признакам);

В) определите ваши превосходные отличия и упущения;

Г) определите конкурентные преимущества, которые необходимо формировать и развивать.

Ответьте на следующие вопросы:

ЧТО ВХОДИТ В ФОКУС КОНКУРЕНЦИИ ВАШИХ КЛИЕНТОВ?

ЧЕМ ВЫ ОТЛИЧАЕТЕСЬ/ПЛАНИРУЕТЕ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ?

СОВПАДАЮТ ЛИ ВАШИ ПРЕВОСХОДНЫЕ ОТЛИЧИЯ С ФОКУСОМ КОНКУРЕНЦИИ?

КАКИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НЕОБХОДИМО РАЗВИВАТЬ?

Анализ конкурентов

Название фирмы конкурента	Основные товары/услуги конкурента	Местоположение конкурента	Основные конкурентные преимущества
1.			
2.			
3.			

Характеристика потенциальных конкурентов и потенциальных угроз для вашего бизнеса _____

1. ПРОВЕДИТЕ SWOT – АНАЛИЗ ВАШЕГО БИЗНЕСА

	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.
ВОЗМОЖНОСТИ ВАШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.	Какие сильные стороны вашего бизнеса помогут реализовать эти возможности?	Как преодолеть слабые стороны вашего бизнеса через использование возможностей?
УГРОЗЫ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ 1. 2. 3. 4. 5. 6.	Какие сильные стороны вашего бизнеса можно использовать для нейтрализации этих угроз?	Как минимизировать слабости, чтобы избежать угроз?

Рекомендации по реализации стратегии исследуемого предприятия, разработанные на основе матрицы SWOT -анализа.

План маркетинга

Как работать с шаблоном?

Вам надо заполнить раздел «Маркетинг» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5- 6 страниц А4, не считая таблиц.

Коротко опишите вашу ценовую политику (полстранички).

Напишите, какие цены на ваши продукты вы планируете установить. Распишите, из каких составляющих складывается ваша цена (себестоимость + наценка), а также влияние фактора конкуренции на цену.

Ответьте на вопросы:

- каким образом рассчитывается цена продукта

Конкурентное ценообразование применяется и в случаях борьбы за подряды в ходе закрытых торгов. В подобных ситуациях при назначении своей цены фирма отталкивается от ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не от зависимости между ценой и показателями собственных издержек или спроса.

Цена и объем продукции (услуги)

Продукт	Цена конкурентов	Планируемая цена			Цена
		Метод определения	Диапазон цен		
			min.	max	

- какие факторы принимаются во внимание при установлении цены

- чувствителен ли продукт к колебаниям цен

- какова стратегическая линия ценового поведения на рынке

Заполните таблицу ежемесячно на год ПЛАНА ПРОДАЖ:

План-продажи

Наименование показателей	Ед. изм.	Периоды (по месяцам)												Итого за год
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Изделие (услуга) А:														
• объем продаж	ед.													
• цена за ед.	тыс. руб.													
• выручка от продаж	тыс. руб.													
2. Изделие (услуга) В:														
• объем продаж	ед.													
• цена за ед.	тыс. руб.													
• выручка от продаж	тыс. руб.													
Всего: выручка от продаж	тыс. руб.													

Опишите, какой объем продаж (ед. продукции в мес./квартал) планируете продавать. Аргументируйте, на чем основывается прогноз.

Исходя из планируемого объема продаж, рассчитайте выручку от продаж (цена за ед. продукции \times объем продаж).

Определите «ВОРОНКУ» продаж. Рассчитайте, например, сколько вам необходимо сделать звонков, провести встреч, разослать коммерческих предложений – и к скольким заключенным договорам они приведут?

Опишите план продвижения ваших продуктов (1 – 1,5 стр.)
Охарактеризуйте ту целевую аудиторию, на которую вы собираетесь воздействовать (размер и особенности целевого рынка). Информация об этом уже может содержаться в разделе бизнес-плана «Анализ рынка». Тогда повторяться не стоит, а просто сделать ссылку на этот раздел.

Рассчитайте бюджет, который необходимо выделить на продвижение.

Опишите, какие инструменты продвижения будут наиболее эффективными для продвижения вашего товара, и составьте план-график работ (баннеры, реклама в специализированных СМИ, сайт в Интернет, листовки и т.д.).

Программа по организации продвижения (рекламных мероприятий)

Статьи расходов, _____	ян	фв	мрт	ап	май	юн	ил	ав	сн	ок	нб	дк	Σ
Итого													

Производственный план.

Вам надо заполнить раздел «Производственный план» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания и заполнив предлагаемые таблицы. Не подходите к заполнению шаблона формально. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4.

Опишите технологический процесс на языке доступном непрофессионалу.
Укажите в описании:

- Последовательность выполнения операций;
- Необходимое оборудование и приспособления;
- Вид исходного сырья и материалов;
- Режим обработки изделия;
- Тип производства (единичное, серийное или массовое);
- Метод организации производства;
- Структуру производственного цикла;
- Схему технологического процесса.
- График производственного процесса от сырья до конечной продукции;
- Возможности совершенствования технологии производства.

Для написания производственной программы, заполните таблицу.

Таблица 1. Производственная программа.

№	Наименование продукции	Ед. изм.	Объем производства по периодам					
			2009 год				2010 год	
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I п/г	II п/г
1	Продукция А							
2	Продукция Б							
	Итого							

Опишите важнейшие производственные мощности и их назначение.

Укажите, где вы планируете взять производственные, складские и офисные площади.

Представьте потребность в оборудовании вы можете в виде следующей таблицы.

Таблица 2. Потребность в оборудовании и технических средствах.

№	Наименование оборудования	Тип / модель	Завод-изготовитель	Сроки поставки	Стоимость тыс.руб.
1					
2					
3					
	Итого:				

Если у вас уже имеется какое-либо оборудование, укажите это. Опишите условия, на которых вы планируете приобретать оборудование.

Укажите, что является основным сырьем. Кем оно поставляется?
Участствует ли в производственном процессе на каких-либо промежуточных стадиях третья сторона?

Укажите потребность в материалах и ресурсах, заполнив следующую таблицу.
Таблица 3. Потребность в материалах и ресурсах.

Наименование вида материальных ресурсов	Потребность на проект в 2009 году					Поставщики
	I квартал		2 квартал		И т.д.	
	Стоим. выражение	Натур. выражение	Стоим. выражение	Натур. выражение		
Материалы – всего В том числе: Вида А Вида Б И т.д.						
Покупные комплектующие – всего: Вида А Вида Б И т.д.						
Тара, упаковка						
Всего						

Укажите альтернативных поставщиков сырья и материалов.

Опишите требования к квалификации и наличие необходимого персонала:

- административный персонал;
- инженерно-технический персонал;
- производственный персонал;
- условия оплаты и стимулирования;
- условия труда;
- структура и состав подразделений;
- обучение персонала;
- предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия.

Опишите потребность в средствах на оплату труда, заполнив следующую таблицу.

Таблица 4. Численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

Показатели	Единица измерения	год					2 год					3 год Всего
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
			I	II	III	IV		I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Численность работающих по проекту, всего												
в том числе:												
1. рабочие, непосредственно занятые производством продукции												
2. рабочие, служащие и ИТР, не занятые непосредственно производством продукции												
3. сотрудники аппарата управления на уровне цехов и организации												
4. сотрудники, занятые сбытом продукции нужды												

Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды												
5. Расходы на оплату труда рабочих, непосредственно занятых производством продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
6. Расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
7. Расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления на уровне цехов и организации, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
8. Расходы на оплату труда сотрудников службы сбыта продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные												
9. Расходы на оплату труда, всего в том числе: заработная плата												

отчисления на социальные нужды												
-----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Объясните, как вы планируете контролировать качество вашей продукции.

Представьте затраты в виде таблицы.

Таблица 5. Смета затрат на годовой план производства.

<i>Показатели</i>	<i>Всего</i>	<i>Продукт 1</i>	<i>Продукт 2</i>	<i>Продукт 3</i>
<i>ИТОГО:</i>				

Организационный план

Вам надо заполнить раздел «Организационный план» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 3-4 страниц А4. Старайтесь избегать фантазий, придерживайтесь реалистичности. Перед заполнением тщательно взвесьте свои возможности и помните: чем взвешеннее ваш организационный план, тем легче будет его реализовывать на практике.

Опишите организационно-правовую форму планируемой организации (2/3 страницы). Аргументируйте преимущества выбранной формы собственности для вашего бизнеса.

Схематично изобразите организационную структуру планируемой компании. Стрелочками обозначьте систему взаимодействия, ответственности и подчиненности. Кратко опишите основные функции каждой штатной единицы организационной структуры.

Заполните таблицу для основных сотрудников вашей компании. Если у вас уже есть менеджеры, также охарактеризуйте в соответствии с таблицей.

Таблица. Профиль должности.

Критерий	Содержание
Основное образование	
Дополнительное образование, специализация	
Необходимый опыт работы	
Задачи	
Знания	
Навыки, умения, деловые качества	
Личностные качества	

Мотивация (что можем предложить)	
---	--

Составьте регламентирующие документы, по которым планируете взаимодействовать с партнерами и сотрудниками. Преимущественно это служебные функции, выраженные в Ключевых показателях эффективности.

Можете использовать Шаблон Матрицы для заполнения:

Стратегическая цель	КПЭ	Ед. изм.	План	Описание формулы	Отв. за расчет по KPI

Обязательно в шаблоне указать должность и период (месяц, квартал, год).

*Опишите, какие стимулы вы планируете использовать для мотивации партнеров/сотрудников? Разделите материальное и нематериальное стимулирование. В материальном стимулировании определите, какая часть будет **постоянной (оклад)**, не зависящей от результатов деятельности, и размер **переменной части** (премии за достигнутые показатели эффективности).*

Опишите варианты нематериального стимулирования. (Пользуйтесь Табл. «Стимулирование работников с разным типом мотивации»).

В соответствии с принципом SMART опишите цели, необходимые для запуска бизнеса. Это необходимо для того, чтобы из разряда расчетов и планирования перейти к реальной бизнес-деятельности.

Риски.

Вам надо заполнить раздел «Риски» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания и заполнив предлагаемые таблицы. В итоговую версию Вашего бизнес-плана включите задания №3 и №4. Не подходите к заполнению шаблона формально. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 2-3 страницы А4.

1. Выпишите все возможные риски проекта:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

2. Определите последствия наступления каждого риска;

№	Риск	Последствия
1		
2		
3		
4		
5		

3. Определите вероятность наступления каждого риска, заполнив «карту рисков» - впишите каждый риск в соответствующий квадрат на пересечении осей «вероятность-размер ущерба»;

Карта рисков

Вероятность				
<i>Высокая</i>	1.	1.	1.	
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
<i>Средняя</i>	1.	1.	1.	
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
<i>Малая</i>	1.	1.	1.	
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
	<i>малый</i>	<i>средний</i>	<i>большой</i>	Размер ущерба

4. Заполните «Матрицу реагирования и упреждения рисков», занесите в нее риски, имеющие среднюю и высокую вероятность наступления и имеющие самые неблагоприятные последствия.

Матрица реагирования и упреждения рисков

<i>№</i>	<i>Риски</i>	<i>Индикаторы наступления</i>	<i>упреждение</i>	<i>реагирование</i>	<i>ответственный</i>
<i>1</i>					
<i>2</i>					

Как заполнить «матрицу реагирования и упреждения рисков»

А. в графе «№» - пишете порядковый номер риска;

Б. в графе «Риски» записываете риски, имеющие наибольший размер ущерба и высокую или среднюю вероятность наступления;

В. В графе «Индикаторы наступления» выписываете те события или показатели, по которым вы узнаете, что рисковое событие случилось и необходимо начинать мероприятия по реагированию.

Г. В графе «Упреждение» необходимо записать действия, которые помогут предотвратить наступление рискового события.

Д. В графе «Реагирование» вам перечислить мероприятия, которые вы будете реализовывать в случае наступления риска.

Е. За каждым риском должен быть закреплен ответственный человек. Его задача реализация упреждающих мер, своевременное обнаружение наступления риска, реализация мероприятий по реагированию. За наиболее вероятные риски с большим размером ущерба отвечает первое лицо компании, менее значимые риски можете делегировать.

Финансовый план

Вам надо заполнить раздел «Финансовый план» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4. Помните, этот раздел является ключевым, по нему планируются затраты на реализацию проекта и определяется его эффективность.

Опишите из каких статей затрат складывается себестоимость вашего продукта. Уточните, какие из этих затрат носят постоянный и переменный характер.

Опишите, сколько всего потребуется инвестиций в ваш проект, какие из планируемых затрат будут единовременными. Уточните, какой суммой вы располагаете и какая часть дополнительных инвестиций необходима.

Опишите планируемый доход (прибыль) ежемесячно. Можно сослаться на раздел «Маркетинг» пункт «План продаж». Дополнительно можно вставить таблицу прогнозирования продаж.

Рассчитайте рентабельность ваших продуктов/услуг. Дополнительно рассчитайте такие показатели, как рентабельность инвестиций.

Опишите, какова точка безубыточности вашего проекта (как в денежном выражении, так и в единицах продукции).

Рассчитайте срок окупаемости вашего проекта. Заполните таблицу (англ. cash flow):

Период времени (месяцы)	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Доходы												
Затраты												
Чистая прибыль												
Кэфф. дисконт.												
Прибыль дисконт.												