

## **Бизнес план**

*Създаването на бизнес план ще Ви помогне да проучите и помислите за Вашия бизнес по систематичен начин. Планирането отнема известно време в началото, но предотвратява скъпоструващи, може би фатални грешки на по-късен етап.*

**Изготвено от:**

**<Организация>**

**<Автори>**

**<Дата на създаване>**

## Съдържание

Executive Summary (Резюме) .....	3
Company Description (Описание на компанията) .....	3
Product or Service subject of your business (Продукт или услуга, обект на Вашия бизнес).....	4
Marketing and Sales Strategy (Маркетинг и стратегия за продажби) .....	4
Financial plan and forecast (Финансов план и прогноза) .....	4
Operational Plan and Management (Оперативен план и мениджмънт) .....	4
Risk analysis (Анализ на риска) .....	5
SWOT Анализ.....	5

## Executive Summary (Резюме)

< Тази секция напишете накрая.

Препоръчително е обемът ѝ да бъде не повече от две страници.

Опитайте се да включите това, което бихте споделили в петминутно представяне на бизнес идеята си.

Обяснете основното на бизнес предложението си: Какъв ще бъде Вашият софтуер или услуга? Кои ще бъдат клиентите Ви? Как мислите, че ще се развива бизнесът Ви в бъдеще?

Опишете нещата ентусиазирано, професионално, целенасочено и стегнато.>

## Company Description (Описание на компанията)

<В какъв вид бизнес ще участвате? Какво ще правите? Какво решение предлагате на съществуващ проблем?

**Мисия:** Много компании имат кратка мисия, обикновено в 30 думи или по-малко, в която споделят причината за съществуването си и своите ръководни принципи.

**Фирмени цели и задачи:** Целите са дестинации – накъде искате Вашия бизнес да се развива и докъде да стигне. Задачите са конкретните дейности или групи дейности, които водят до постигането на целите.

Напр: Цел – успешна компания, лидер в предлагането на определени продукти или услуги за клиентите, със стремеж за осигуряване на тяхната лоялност и дългосрочност. Задачи могат да бъдат – постигане на определени годишни продажби или на високи стойности на специфични измерители на потребителското удовлетворение.

**Бизнес философия:** Какво е важно за Вас в бизнеса.

**Опишете вашата индустрия (случая – софтуерната):** Дали е бързо развиваща се индустрия? Какви промени предвиждате в индустрията в краткосрочен план и дългосрочен план? Как вашата компания ще се възползва от тях?

**Опишете най-силните страни на фирмата си и основните ѝ компетенции.** Кои фактори ще Ви гарантират бизнес успех? Кои ще са Ви конкурентните предимства? Какъв предишен опит, умения и силни страни лично ще Ви помогнат в този случай?

**Правна форма на собственост:** едноличен търговец, ООД, партньорски отношения и т.н. Защо сте избрали конкретната форма?>

## **Product or Service subject of your business (Продукт или услуга, обект на Вашия бизнес)**

*<Опишете в дълбочина Вашия продукт или услуга (търговско име, спецификации, диаграми, изображения и др).*

*Кои фактори Ви носят предимство или недостатък? Може да са ниво на качество, уникалност, експлоатация, оперативност, поддръжка, цена, патенти и т.н.*

*Какви ще са цените, таксите или абонаментите за Вашия продукт или услуга?>*

## **Marketing and Sales Strategy (Маркетинг и стратегия за продажби)**

*<Кои са клиентите Ви – сегментиране (пол, възраст, локация, психологически профил и т.н.)*

*Кои са основните Ви конкуренти? Опишете дали конкурентите са преки бизнес играчи на пазара или се конкурират с някои техни продукти, за някои клиенти или локации.*

*Каква е маркетинговата Ви стратегия?*

*Опишете продукта или услугата, която предлагате от гледна точка на клиентите Ви.*

*Характеристики и предимства – най-значимите характеристики на продукта или услугата и предимствата им за клиента.*

*Опишете ценовите особености.*

*Опишете промоционалните възможности.*

*Опишете дистрибуцията – как ще разпространява Вашия продукт/услуга?*

*Опишете позиционирането и диференцирането на Вашия Бизнес.>*

## **Financial plan and forecast (Финансов план и прогноза)**

*<Как изглежда бюджетът Ви?*

*Как ще осигурите средствата за този бюджет?*

*Прогнози за break-even analysis (изравняване на разходите и приходите) и ROI (Възвращаемост на инвестициите).*

*Прогноза за парични потоци.>*

## **Operational Plan and Management (Оперативен план и мениджмънт)**

*<Опишете локацията на Вашия бизнес.*

*Опишете необходимите ресурси за разработването на Вашия продукт/услуга.*

*Опишете организацията на Вашия бизнес.  
Опишете необходимия човешки ресурс.  
Опишете възможните правни проблеми.  
Задайте план-график.>*

### **Risk analysis (Анализ на риска)**

*<Опишете потенциалните опасности за Вашия бизнес – вътрешни и външни фактори.  
Опишете стратегическите, правните и финансовите мерки за намаляване на риска за  
Вашия бизнес.>*

### **SWOT Анализ**

*<Изведете силните и слабите страни, възможностите и заплахите, свързани с  
реализацията на Вашия бизнес.>*