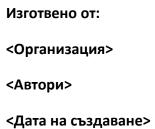
Бизнес план

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.



Съдържание

Executive Summary (Резюме)	3
Сотрапу Description (Описание на компанията)	
Product or Service subject of your business (Продукт или услуга, обект на Вашия бизнес)	
Marketing and Sales Strategy (Маркетинг и стратегия за продажби)	
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 Ahanus	_

Executive Summary (Резюме)

< Тази секция напишете накрая.

Препоръчително е обемът й 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 участване? 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 й 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).</p>

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.)</p>

Кои са основните Ви конкуренти? Опишете дали конкурентите са преки бизнес играчи на пазара или се конкурирате с някои техни продукти, за някои клиенти или локации. Каква в 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.</p>
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.>