

# “Бизнес — дело непростое...”

Бизнес-план и его составляющие. Что? Зачем? Как?  
Бизнес-модель. Что? Зачем? Как?

**Преподаватель:**

Букшев Иван Евгеньевич

Старший разработчик, Альфа Банк

# Введение

# Бизнес

## ~~И инфоцыгане~~

Встречаются как-то два бизнес-тренера и один другого спрашивает:

- Как увеличить продажи?
- Могу рассказать...
- Рассказать и я могу, а как увеличить?

# Бизнес и бизнес-идея

По Д. Кауфману

1. Создание ценности.
2. Маркетинг.
3. Сбыт.
4. Доставка ценности.
5. Управление финансами.

# Бизнес и бизнес-идея

## Закон рынка

Если вы не найдёте достаточное количество потребителей, которые захотят приобрести то, что вы предлагаете, то ваши шансы выстроить крепкий бизнес ничтожно малы.

# Бизнес и бизнес-идея

## Закон рынка

Если вы не найдёте достаточное количество потребителей, которые захотят приобрести то, что вы предлагаете, то ваши шансы выстроить крепкий бизнес ничтожно малы.

**Основное ограничение для бизнеса — размер и качество рынка, на которые он планирует выходить.**

# Бизнес-план

# Бизнес-план

А что такое бизнес-план?

Бизнес-план — это условно-правдоподобная мечта о будущих доходах.

Решил разбогатеть, начал придумывать бизнес-план, но оказалось, что все мои планы уже прописаны в уголовном кодексе...



# Бизнес-план

## Что это?

**Бизнес-план** (далее **БП**) — это набор/пакет документов, которые призваны описать идею проекта, бизнес-процессы и механизмы реализации с целью достижения поставленных целей.

# Бизнес-план

## Кому он нужен?

1. Инвесторам.
2. Партнёрам.
3. Банкам.
4. **Вам.**

# Бизнес-план

## Каким он может быть?

1. БП написан по какому-либо стандарту.
2. БП написан в свободном формате.

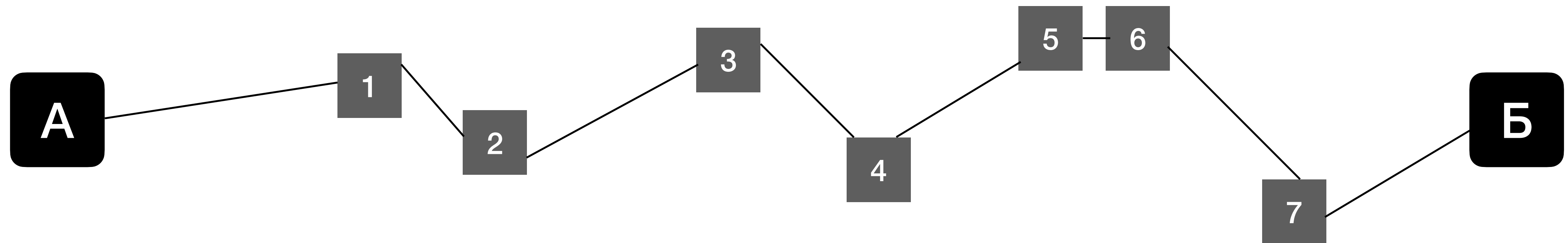
# Бизнес-план

## Зачем он нужен?

Бизнес-план даёт возможность принять взвешенное решение о целесообразности открытия бизнеса; и если это имеет смысл, то дать алгоритм действий для реализации.

# Бизнес-план

## Кратко про суть



1. **A**: осознание вашего уровня на текущем моменте.
2. **Б**: осознание *DoD* для вашего некого *milestone* в рамках развития бизнеса.
3. Осознание чёткой последовательности действий от состояния **A** до состояния **Б**.

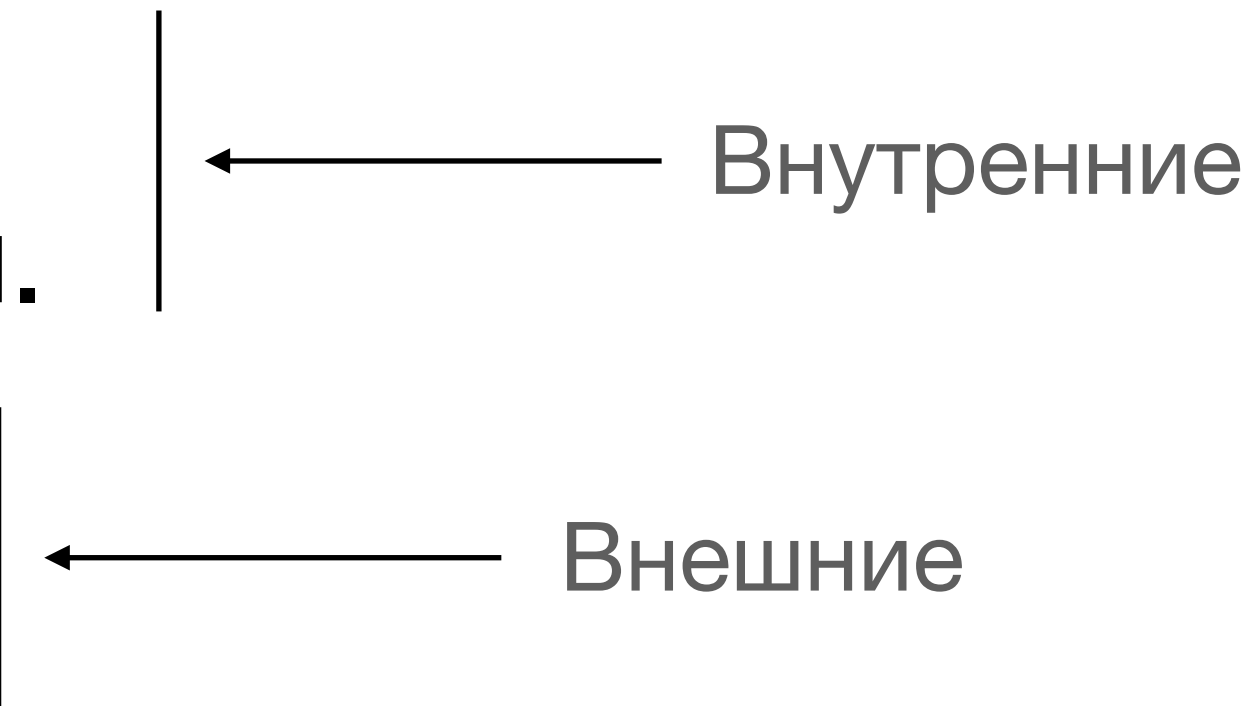
# Бизнес-план

**Что нужно/можно/следует сделать ДО написания БП?**

1. Собрать как можно больше “стартовых” данных.
2. Провести SWOT-анализ.
3. etc.

# Бизнес-план

## SWOT-анализ

- 1. **S**-trengths — сильные стороны.
  - 2. **W**-eaknesses — слабые стороны.
  - 3. **O**-pportunities — возможности.
  - 4. **T**-hreats — угрозы.
- 
- ← Внутренние
- ← Внешние

# Бизнес-план

## Более подробно о конкретных вариантах реализации БП

1. Вариантов в сети Интернет можно найти много.
2. Серебряную пулю не имеет смысла искать — её нет.
3. Не ленитесь, но и не будьте вечными студентами.



# Бизнес-план

## Пример 1: план для БП из сети Интернет

1. Вводная часть.
2. Описание товаров и услуг.
3. Анализ рынка и конкурентов + маркетинговая стратегия.
4. Производственный план.
5. Организационный план.
6. Финансовый план.
7. Ожидаемые результаты и перспективы.

# Бизнес-план

**Пример 2: стандарт, рекомендованный Федеральным Фондом поддержки малого предпринимательства**

1. Обзорный раздел.
2. Описание предприятия.
3. Описание продукции/услуг.
4. Анализ рынка + маркетинговый план.
5. Производственный план.
6. План сбыта.
7. Финансовый план.
8. Анализ чувствительности проекта.
9. Экологическая и нормативная информация.
10. Приложения.

# Бизнес-план

## Пример 2: Обзорный раздел

1. Что-то вроде аннотации для вашей дипломной работы.
2. Задача — заинтересовать и побудить к прочтению всего документа.
3. Реализуется в самом конце.

# Бизнес-план

## Пример 2: Описание предприятия

1. Информация о владельцах, о кадровом составе.
2. Преимущества и недостатки компании.
3. Алгоритмы, ноу-хау решения и т.п.

# Бизнес-план

## Пример 2: Описание продукции/услуг

1. Анализ конкурентов.
2. Плюсы и минусы конкурентов.
3. Плюсы и минусы вашей продукции/услуг.

# Бизнес-план

## Пример 2: Анализ рынка + маркетинг

1. Характеристика рынка.
2. Объём рынка.
3. Тенденции рынка.
4. Стратегии продвижения на рынке.

# Бизнес-план

## Пример 2: Производственный план

1. Описание процесса производства.
2. Описание выпуска новых релизов.

# Бизнес-план

## Пример 2: План сбыта

1. Отвечаем на вопрос “как будем продавать?”.



# Бизнес-план

## Пример 2: Финансовый план

1. Считаем наш бизнес, учитывая все переменные с предыдущих шагов.
2. Прописываем тут же и все риски с возможными действиями.

# Бизнес-план

## Пример 2: Экологическая и нормативная информация

1. Больше для производственных компаний.
2. Разрешения на производство и т.п.

# Бизнес-план

## Пример 2: Приложения

1. Документы, таблицы, согласования.
2. Детали, которые касаются вашего дела, но вынесены в отдельный раздел, чтобы не захламлять основной “документ”.

# Бизнес-план

## Диванные советы

1. Для начала собираете информацию, а после её компонуете в БП.
2. Для сбора есть разные перечни вопросов/шагов (далее на слайдах).

# Бизнес-план

## Сбор контента для БП: шаг 1 (формулирование бизнес-идеи)

Пытаемся понять: будут ли востребованы наши продукты и для кого.

1. Что: Описываем продукт/услуги.
2. Для кого: Описываем целевую аудиторию.
3. Как: Описываем способы дистрибуции (каналы продаж).
4. Где: Описываем местоположение.
5. Формулируем чёткую бизнес-идею.

# Бизнес-план

## Сбор контента для БП: шаг 2 (рынок и конкуренты)

Исследуем рынок и анализируем конкурентов.

1. Кто конкуренты? Чем они торгуют?
2. Какие у них объёмы продаж? Объёмы производства? Какие цены?
3. На каких условиях они продают?
4. Какие у них планы?

# Бизнес-план

## Сбор контента для БП: шаг 3 (корректировка бизнес-идеи)

Имея аналитику, корректируем изначальную бизнес-идею. Например:

1. Меняем основные сегменты ЦА.
2. Меняем подходы к продажам.
3. Меняем вообще курс сервиса.

# Бизнес-план

## Сбор контента для БП: шаг 4 (план продаж)

Создаём план продаж.

1. Определяем средний чек / среднюю торговую наценку.
2. Фиксируем план по количеству продаж.
3. Фиксируем план по количеству потенциальных клиентов.
4. Рассчитываем объём продаж + выручку.



# Бизнес-план

## Сбор контента для БП: шаг 5 (маркетинг)

Тут мы уже знаем продукт, рынок, ЦА; создаём план маркетинга.

1. Ставим маркетинговые цели.
2. Выбираем способы продвижения.
3. Считаем маркетинговый бюджет.

# Бизнес-план

## Сбор контента для БП: шаг 6 (формируем предприятие)

1. Выбираем форму ЮЛ и СНО.
2. Создаём производственный план.
3. Формируем календарный план открытия.
4. Планируем орг. структуру.
5. Считаем уже все расходы.
6. Описываем сильные и слабые стороны предприятия.

# Бизнес-план

## Сбор контента для БП: шаг 7 (БП)

Окончательно анализируем, принимаем решение, оформляем.

1. Оцениваем финансовые показатели.
2. Просчитываем и описываем риски.
3. Оформляем БП.

# Бизнес-план

## Пример 3: Ещё один подход

**Ещё один набор вопросов/пунктов, ответив на которые, можно реализовать БП.**

1. Кто моя целевая аудитория?
2. В чём проблематика ЦА?
3. Конкурентное окружение.
4. Концепция идеального продукта.
5. Привлечение и удержание клиентов.
6. Орг. структура компании.
7. Финансовый план.
8. Анализ рисков.

# Бизнес-план

## Заметки: основные потребности по Д. Кауфману

Д. Кауфман выделяет 5 основных потребностей, которые оказывают наиболее сильное влияние на решения и поступки людей:

1. Потребность приобретать.
2. Потребность заводить связи.
3. Потребность постигать.
4. Потребность защищать.
5. Потребность чувствовать.

# Бизнес-план

## Заметки: основные потребности по Д. Кауфману

Д. Кауфман выделяет 5 основных потребностей, которые оказывают наиболее сильное влияние на решения и поступки людей:

1. Потребность приобретать.
2. Потребность заводить связи.
3. Потребность постигать.
4. Потребность защищать.
5. Потребность чувствовать.

**Когда у группы людей возникает неудовлетворённость какой-то из потребностей, формируется рынок, призванный исправить ситуацию.**

# Бизнес-план

## Заметки: способы оценки рынка по Д. Кауфману

Создайте свою шкалу (e.g. 0-10) оценивания и оцените каждый из факторов:

- |   |   |
|---|---|
| 1. Срочность.                                     | 6. Уникальность предложения.                |
| 2. Размеры рынка.                                 | 7. Скорость выхода на рынок.                |
| 3. Ценовой потолок.                               | 8. Объём первоначальных вложений.           |
| 4. Расходы на привлечение потенциальных клиентов. | 9. Возможность дополнительного предложения. |
| 5. Себестоимость продукта и доставки.             | 10. Постоянство.                            |

# Бизнес-план

## Заметки: способы оценки рынка по Д. Кауфману

Создайте свою шкалу (e.g. 0-10) оценивания и оцените каждый из факторов:

Посчитайте количество баллов (допустим 10-балльная система).

Если вышло менее 50, то, скорее всего, лучше отказаться от идеи.

Если вышло от 50 до 75, то, скорее всего, придётся потеть ради результата.

Если более 75, то, скорее всего, идея хорошая и нужно действовать.



# Бизнес-план

## Заметки: ценности по Д. Кауфману

- |                          |                                |
|--------------------------|--------------------------------|
| 1. Продукт.              | 7. Посредничество.             |
| 2. Услуга.               | 8. Аккумуляирование аудитории. |
| 3. Общедоступный ресурс. | 9. Заём.                       |
| 4. Подписка.             | 10. Опцион.                    |
| 5. Перепродажа.          | 11. Страхование.               |
| 6. Аренда.               | 12. Капитал.                   |

Детали по каждой ценности можно найти в книге: “Сам себе MBA” Д. Кауфман.

# Бизнес-план

## Заметки: выгода для клиента по Д. Кауфману

1. Эффективность.
2. Скорость.
3. Надёжность.
4. Легкость в использовании.
5. Многофункциональность.
6. Статичность.
7. Привлекательность.
8. Эмоциональный аспект.
9. Стоимость.

# Бизнес-план

## Заметки: Операционная деятельность

Операционная деятельность — это то, чем ваш бизнес зарабатывает.

Если у вас магазин, то ваша операционная деятельность — это покупка и сбыт товаров, выплата зарплат и т.п.

Сюда относятся доходы, расходы, уплата налогов.

# Бизнес-план

## Заметки: Инвестиционная деятельность

Инвестиционная деятельность — вкладывание денег в бизнес или их изъятие.

Сюда относится и всё, что связано с взаимодействием между собственниками.

# Бизнес-план

## Заметки: Финансовая деятельность

Финансовая деятельность: получение и возврат кредита, выплата процентов и прочее, что касается банковской сферы.