



# Общински детски комплекс – Пловдив школа „Мениджмънт“

## УКАЗАНИЯ

*за разработване на бизнес план*

*преподавател: гл. ас. д-р Мария Стоева, тел.: 0895 441 854, [stoeva\\_phd@abv.bg](mailto:stoeva_phd@abv.bg)*

Бизнес планът трябва да е насочен към **конкретен, иновативен продукт или услуга**. Той трябва да е авторски, а **не** директно **свален** или **некадърно „сглобен“** от отделни пасажии от литературни източници или интернет сайтове!

### КАТЕГОРИЧНО НЕ СЕ ТОЛЕРИРА ДИРЕКТНОТО ПРЕПИСВАНЕ НА ТЕКСТОВЕ!

Разработката може да е самостоятелна или груповая (до трима души), като при презентирането ѝ следва да имат роли всички членове.

Бизнес планът е препоръчително да е с **обем от 8 до 12 стандартни страници** и написана на компютър и с приблизително следната структура:

#### ➤ Титулна страница

Титулната страница съдържа заглавието на разработката, името на автора(авторите) и името на преподавателя.

#### ➤ Съдържание

#### ➤ Резюме

Резюмето представя синтезирано цялата информация, на бизнес плана: целите на плана, вида на дейността и нейното месторазположение, преимуществата на новия продукт (услуга), необходимите финансови средства и в какъв срок се очаква да се върнат вложените средства.

Резюмето може да бъде изготвено и под формата на **инфографика**.

За целите на този проект резюмето трябва да е само **една единствена страница**.

#### ➤ Информация за фирмата

Опишете фирмата, която ще създавате: наименование, правен статут, представителство, отрасъл.

### ➤ Описание на новия бизнес

Представете Вашия нов бизнес – опишете новия продукт/услуга, който ще предлагате на пазара. Какви са преимуществата, недостатъците и уникалните му/й характеристики. На какъв етап от развитието е новият продукт/услуга? Ако разполагате с мостра, скица, картинка и др. може да ги приложите към бизнес плана.

Какви специфични закони, разрешителни, или лицензи регулират и са необходими за да реализирате Вашия бизнес?

### ➤ Описание на пазара и потребителите (целевата група)

Посочете кой е вашият пазар, неговият обем и какъв пазарен дял ще има Вашият продукт/услуга. Как ще извършвате продажбата на новия продукт? Кой са ключовите елементи, които могат да се променят в пазара?

С какви специални изисквания трябва да се съобразите (специализирани контролни органи, гаранционно и следгаранционно обслужване и др.).

- Опишете подробно на кого смятате да продавате.
- Направете характеристика на клиентите Ви по социални и демографски признаци (*доходи, пол, възраст, професия, начин на купуване, време на купуване*).
- Защо клиентите Ви ще купуват този продукт/услуга?
- Защо ще предпочитат вашия продукт/услуга пред другите?
- Каква е покупателната способност на вашите клиенти?
- Какви улеснения при закупуването на продукта предпочитат клиентите?
- Какви са потребителските навици на клиентите?
- С какво ще задържите клиентите?

### ➤ Анализ на конкурентите

Какво използват в момента вашите клиенти? Посочете кои са основните Ви конкуренти. Направете оценка на вашата конкурентоспособност (*по отношение на производствените мощности, с които разполагате, организацията на производството, технологиите, които ще използвате, качеството на продукта, местоположението на предприятието, транспортни разходи, структура на капитала, система за управление, система за продажби, система за снабдяване и др.*). Посочете силните и слабите страни на конкурента.

### ➤ Управление и организация на дейността

Как ще е организирана работата в тази фирма?

Представете организационно-управленската й структура и опишете подробно същността на работата на съответните звена/отдели и техните ръководители.

Направете характеристика на управленския екип. Какъв опит и умения очуквате да притежават Вашите мениджъри и изпълнители?

### ➤ Организация на производствения процес

Опишете технологията на производствения процес. Какви машини и оборудване ще са Ви необходими? Каква е структурата на производствения персонал? Каква част от продукта произвеждате сами и каква част бихте давали на подизпълнител. Източници на суровини и материали? Как ще се осъществява контрола на отделните производствени етапи?

### ➤ Финансов план

Представете Вашата прогноза за приходите и разходите от дейността. Направете оценка на достоверността и надеждността на сключените сделки. Представете план за възстановяване на капитала.

- **Какви средства са Ви необходими, за да започнете бизнеса? (първоначален капитал)**

*(Предполагам начален капитал: за обновление, ремонт, оборудване, инсталиране на оборудването, първоначални разходи за материали и консумативи, правни, консултантски и други такси, лицензи и разрешителни, Реклама, работни заплати, и други непредвидени разходи).*

- **Какви средства са Ви необходими, за да продължи да работи фирмата Ви? (разходи за един месец)**

За какво ще се използват средствата?

*(Например: Вашето собствено възнаграждение, заплати на служителите, суровини, материали, наем, реклама, битови разходи, данъци, доставки, транспорт... и др.)*

- **Приблизителна прогноза на паричния поток**

	M1	M2	M3, M4, ..., M12
1. Пари в банка (първо число от месеца)			
2. Пари в каса			
3. Общо пари (първо число от месеца) = 1+2			
4. Очаквани парични приходи от продажби			
5. Общи постъпления = 3+4			
6. Разплащания за месеца			
7. Паричен баланс (края на месеца) = 5-6			

### ➤ Заключение

Колко зависим е бизнес планът Ви към фактори и предпоставки, независещи от Вас (например инфлация, колебания във валутния курс, цялостно икономическо състояние и т.н.). Изложете възможните рискове във всички аспекти на Вашия бизнес. Как планирате да ги избегнете?

Дайте Вашата оценка по следните въпроси: Защо смятате, че проекта Ви е приложим на практика? Каква е ползата в регионален и национален мащаб от реализирането на Вашия проект?

## ➤ Приложения

Тук можете да включите различни схеми, технически характеристики, снимки или мостри на изделията и др.

## ➤ Представяне и защита на бизнес плана

Минимум **3 (три) дни преди датата за презентация** (.....) бизнес планът трябва да бъде изпратен на имейл **stoeva\_phd@abv.bg**.

Моля, като SUBJECT да посочете **„Бизнес план“**, а като име на прикачените файлове отбележете двете си имена.

В деня на презентацията се явявате с разпечатана и подвързана разработка и необходимите за нейното представяне допълнителни материали и файлове.

Не забравяйте да носите флашка с електронния вариант на разработката и нейната презентация.

При презентацията СТРИКТНО се следи за спазване на ПЕТТЕ МИНУТИ време. Ако разработката е групова (до 3 човека) в презентацията трябва да участват всички автори.

*При формирането на оценката на индивидуалната разработка се отчитат:*

- *самостоятелност и оригиналност;*
- *обоснованост и критичност;*
- *коректност на боравене с научния апарат;*
- *оформление;*
- *езикова култура;*
- *атрактивност на 5-минутната презентация.*

## ➤ Допълнителна литература:

- ❑ Стоева, М., Бизнес планът – основен инструмент на съвременния мениджмънт (учебно помагало), Издателство ЕВУИМ, Пловдив 2019.

*Уважаеми колеги,*

*на ваше разположение съм за допълнителни въпроси и разяснения. ☺*

*Успех!*

*гл. ас. д-р Мария Стоева*