Бизнес план и бизнес модел

1. Капацитет на бизнеса – максималната възможна продуктивност
2. Разноски – необходимите разходи по инвестиции и ресурси

* Капацитетът и разноските са обратно-пропорционално свързани, защото когато изразходим повече ресурс по даден проблем (напр. време) ни намалява продуктивността.
* Капацитетът включва и допълнителните задачи, като оправяне на бъгове, рефакториране, поддържа и пр.
* Най-ценният ресурс е времето
* Количество срещу качество

1. Цена на пропуснатите възможности – каква е цената (пропусната печалба) на пренебрегнатите възможности
2. Анализ на печелившите инвестиции – равносметка коя инвестиция колко приходи ще донесе; коя възможност колко печеливша е и съответните им приоритети

* Време + усилия + поддръжка <-> печалба
* поддръжка – за бъдеще и усилията за реализирането ѝ
* печалба – момента и предстояща

1. Софтуерен продукт

* Лиценз и поддръжка
* Заплащане на висока цена и ползването му е неограничено с частична поддръжка
* ползи:
* яснота за общата цена на продукта
* яснота за количеството на приходите
* недостатъци:
* психологическа бариера от страна на клиента за високата цена
* Ниска цена на продукт или безплатен с висока цена за поддръжка или допълнителна функционалност
* ползи:
* ниска първоначална цена и по-лесно убеждаване на клиента
* неограничен приход от всеки клиент
* недостатъци:
* неяснота и несигурност за количеството на приходите
* Цикъл на производство
* идея
* конструиране (реализиране)
* маркетинг
* промотиране (продаване)
* развиване
* продуктова линия – много продукти, които се обединяват от идея или цел
* предимства:
* доверие от страна на клиента за всички продукти
* възможност за стъпване на повече бизнес ниши
* повече клиенти
* предлагане на повече услуги

1. Софтуер като услуга (SaaS)

* Реализира се в „облак“ или локално
* Предлага моментна ползваемост
* Висока достъпност (чрез браузър)
* Хардуера независимост
* Липса на необходимост от техническа поддръжка за клиента
* Вероятно, по-ниска цена за реализация от фирмата изпълнител (най-вече заради по-малката техническа поддръжка)

1. Платформа като услуга (PaaS)

* Реализиране се в облак
* Предлага платформа с основна функционалност, на база на която се доплаща за допълнителна функционалност и услуги

1. Бизнес план

* Структуриране на капитала
* оборудване
* разходи
* продажби
* такси
* лицензи
* заплати, евентуално
* как ще реализираме приходи
* как ще излезем на печалба
* Поставяне на цели
* причините за всяка цел
* реализирането на всяка цел
* Цялостно пояснение за инвеститора
* Краткосрочен план със стратегии
* Организиране на процеса
* Възможност за подобряване на процеса преди да е започнала реализацията му
* Структура на бизнес плана
* обобщение на изпълнението – пояснение на целите
* бизнес обяснение
* как изглежда пазара, към който се целим
* как изглежда пазара на работна ръка
* други зависимости и/или ограничения (правни и пр.)
* Маркетинг план – един от двата главни елемента (другия е финансите), който отговаря на: „На кого продаваме?“ и „Защо той ще иска да го купи?“
* Идентифициране на пазара, към който се целим
* Чувствата, които ще предложим и предизвикаме
* Нуждите, които ще изпълним
* Идентифициране на конкуренцията
* Кой го прави
* Как го прави
* За колко пари го прави
* Можем ли да го правим по-добре
* Какъв им е таргет пазара (или продават на всички)
* Пояснение за комплектуването и опаковането на продукта
* Дизайн
* Опаковка
* Ценообразуване
* Допълнителни услуги
* Допълнителни консумативи
* Operations plan – как ще си организираме дейността
* От какви длъжности имаме нужда
* Разпределяне на ролите
* от какви департаменти имаме нужда
* Анализ на риска – идентифициране на потенциалните рискове
* Финансов план – крайната му цел е: имаме ли печалба; засяга капитали, приходи, разходи и пр.
* поток на парите
* източници
* количества
* задължения
* печалба (печалба = приходи – разходи)
* описание на капитала (balance sheet)
* разходите по всички ресурси
* ползи = задължения + стойност
* Критерии за взимане на решения
* анализ за момента на печалба
* кога се очаква, че ще излезем на печалба
* стойността на парите към момента и стойността им в бъдещето
* стойността на времето в пари
* покриване на задълженията
* Бизнес модел
* как ще обединим всичко и ще накараме всичко да заработи, за да излезем на печалба
* основни концепции за всяка част от бизнес плана
* видове бизнес модели
* основен приход са рекламодателите
* директни продажби
* без посредници (с директен контакт)
* франчайз
* безплатна начална цена и последвали такси или пр.