

ბიზნეს გეგმა

ნაბიჯი 1: წარმოადგინეთ საკუთარი თავი და თქვენი ფერმის ბიზნესი.

ბიზნეს გეგმის ამ ეტაპზე თქვენ უნდა გააცნოთ საკუთარი თავი და ფერმის ბიზნესი. თქვენ მოგიწევთ შემდეგი ინფორმაციის მიწოდება:

- თქვენი სახელი და გვარი
- თქვენი ფერმის სახელი
- ფერმის მდებარეობა

ნაბიჯი 2. დაინტერესებულ პირებს თქვენ უნდა გააცნოთ თქვენი ფერმის ბიზნესი, რისთვისაც უნდა მიაწოდოთ შემდეგი ინფორმაცია:

- რამდენი წელია, რაც მეურნეობას მართავთ?
- როგორია თქვენი ამჟამინდელი ფერმის საქმიანობა?
- რა ფართობის მიწა გაქვთ?
- რა ფართობის მიწას ქირაობთ, ასეთის არსებობის შემთხვევაში?
- ამუშავებთ თუ არა სხვა მიწას, რომელიც არ არის თქვენს ფერმასთან ახლოს ან ახლოს?
- რამდენს აწარმოებთ სეზონზე/წელიწადში?
- რამდენი ადამიანი გყავთ დასაქმებული?

ნაბიჯი 3: რა რესურსები გაქვთ ამჟამად?

ამ საფეხურზე თქვენ უნდა იფიქროთ ყველა იმ რესურსზე, რაც გაქვთ და რომელიც ხელმისაწვდომია და დაგეხმარებათ თქვენი ფერმის ბიზნესში:

- რა ღირს თქვენი მიწა?
- როგორია ინფრასტრუქტურა?
- რა იარაღებს, მანქანებს და აღჭურვილობას ფლობთ?

ნაბიჯი 4. სად და ვისზე ყიდით პროდუქციას?

ამ ეტაპზე თქვენ უნდა იფიქროთ სად და ვის მიჰყიდით თქვენი ფერმის პროდუქციას, როდის გაყიდით და რა ფასებს დააწესებთ.

თქვენ უნდა იფიქროთ შემდეგზე:

- ვინ ყიდულობს თქვენს პროდუქტს?
- სად ყიდით თქვენს პროდუქციას?
- როდის ყიდით თქვენს პროდუქტს?
- რა ფასად ყიდით თქვენს პროდუქტს?
- რა ღირს თქვენი პროდუქციის წარმოება და გაყიდვა?
- რამდენ ფულს შოულობთ სეზონზე და/ან წელიწადში?

ნაბიჯი 5. როგორ მართავთ რისკებს?

აქ თქვენ უნდა იფიქროთ, როგორ იზრუნებთ თქვენს წინაშე მდგარი რისკების აცილებაზე. მიწათმოქმედება სავსეა რისკებით. აქ მოცემულია რისკის დაზღვევის სტრატეგიის რამდენიმე მაგალითი, რომელიც შეგიძლიათ გამოიყენოთ:

- თქვენ მოგყავთ ერთზე მეტი მოსავალი, ასე რომ, თუ ერთი მოსავალი წარუმატებელია, თქვენ შემოსავლის გარეშე არ დარჩებით;
- ყიდით პროდუქტს მოსავლის აღებამდე, რათა მიიღოთ ფიქსირებული ფასი.

რა არის თქვენი ფერმის ბიზნესის ძლიერი, სუსტი მხარეები, შესაძლებლობები და საფრთხეები (SWOT)?

ზემოაღნიშნული ნაბიჯების გაანალიზების შემდეგ თქვენ უკვე მიხვდებით თუ რა არის თქვენი ფერმის ბიზნესის ძლიერი და სუსტი მხარეები. მაგალითად, ძლიერი შეიძლება იყოს ის, რომ გყავთ ტრაქტორი, სისუსტე შეიძლება იყოს ის, რომ არ გაქვთ სარწყავი. თქვენ ასევე უნდა იფიქროთ იმაზე, თუ რა შესაძლებლობები არსებობს და რა საფრთხეები ემუქრება თქვენს ფერმის ბიზნესს. მაგალითად, შესაძლებლობა შეიძლება იყოს საქონლის

ხორცზე მზარდი მოთხოვნა, საფრთხე შეიძლება იყოს ის, რომ ბევრი ფერმერი მსხვილფეხა საქონელს აწარმოებს საქონლის ხორცისთვის და შესაბამისად, იქნება დიდი კონკურენცია.

SWOT ანალიზის მაგალითი.

<p>ძლიერი მხარეები</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ნოყიერი ნიადაგი ➤ წყალზე ხელმისაწვდომობა ➤ კარგი გამოცდილება 	<p>სუსტი მხარეები</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ სარწყავი სისტემის არარსებობა ➤ საჭირო ინსტრუმენტების არარსებობა ➤ ცხოველების საკვების ნაკლებობა
<p>შესაძლებლობები</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ დიდი მოთხოვნა საქონლის ხორცზე ➤ საქონლის ხორცის გამყიდველი მაღაზიების სიმრავლე 	<p>საფრთხეები</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ დიდი კონკურენცია ➤ ცხოველების საკვების მაღალი ფასი

რა მიზნები გაქვთ ფერმის ბიზნესთან დაკავშირებით?

ახლა, როცა იცით თქვენი ფერმის ბიზნესის ძლიერი, სუსტი მხარეები, შესაძლებლობები და საფრთხეები, საჭიროა კარგად დაფიქრდეთ და დაწეროთ რას აპირებთ ახლა და რის გაკეთება გსურთ ფერმის ბიზნესთან დაკავშირებით მომავალში. ამას ეწოდება მიზანი ან ამოცანები. მიზანი მაგალითად არის:

„ახლა ვაწარმოებ ხორბალს, ბრინჯს, სიმინდისა და ხორცს, მაგრამ მომდევნო ხუთი წლის განმავლობაში მსურს საქონლის მოშენება, რათა ჩემი ბიზნესი უფრო მომგებიანი და ჩემი ოჯახის ცხოვრება უფრო კომფორტული გავხადო“.

მნიშვნელოვანია, რომ როდესაც წერთ თქვენს მიზნებს თქვენი ფერმის ბიზნესისთვის, დარწმუნდეთ, რომ თქვენი მიზნები არის SMART:

სპეციფიკური: თქვენ გაქვთ მკაფიო წარმოდგენა იმის შესახებ, თუ რა გსურთ თქვენი ფერმადან, მაგალითად, აწარმოოთ საქონლის ხორცი;

გაზომვადი: შეგიძლიათ დათვალოთ თქვენი მიზანი, მაგალითად, რამდენი სული პირუტყვი გსურთ გყავდეთ;

მიღწევადი: თქვენი მიზანი რეალისტურია, მაგალითად, შეგიძლიათ შეიძინოთ ხბოები და გაზარდოთ ისინი;

შესაბამისი: თქვენი მიზანი შეიძლება იყოს ინტეგრირებული, მაგალითად, პირუტყვის ინტეგრირება შესაძლებელია ფერმაში;

დროული: თქვენ განსაზღვრული გაქვთ დროის განრიგი, მაგალითად, შემდეგი ხუთი წელი.

დაგეგმეთ მომავლისთვის.

ახლა, როდესაც თქვენ გაქვთ თქვენი მიზნები, თქვენ უნდა დაგეგმოთ თქვენი ფერმის ბიზნესის მომავალი. აქ თქვენ ყურადღებით უნდა იფიქროთ შემდეგზე:

- დაგეგმეთ თქვენი ფერმის წარმოება მომავლისთვის;
- დაგეგმეთ სად, როდის და ვის მიჰყიდით პროდუქტს მომავალში;
- დაგეგმეთ ფული, რომელსაც გამოიმუშავებთ და დახარჯავთ მომავალში;
- დაგეგმეთ, როგორ მართავთ რისკს მომავალში.

რჩევები ბიზნეს გეგმის დასაწერად.

1. მოარგეთ თქვენი ბიზნეს გეგმა თქვენს აუდიტორიას.

ნებისმიერი ბიზნეს გეგმის ამოსავალი წერტილი არის აუდიტორია. ვინ აპირებს წაკითხვას? რა არის გეგმის მიზანი - არის თუ არა დაფინანსების უზრუნველყოფა? შესაძლოა, ბიზნეს პარტნიორის მოზიდვა გჭირდებათ. მიუხედავად იმისა, რომ

ძირითადი ფაქტები და ციფრები უცვლელი დარჩება, თქვენი გეგმის სხვადასხვა ვერსიები მოარგეთ კონკრეტული აუდიტორიის საჭიროებებს. მაგალითად, პოტენციური ინვესტორი ეძებს ნათელ ახსნას, თუ როგორ მიიღებს კარგ ანაზღაურებას ინვესტიციიდან. ამ შემთხვევაში, თქვენ უნდა სცადოთ და დაუმტკიცოთ მას, რომ თქვენ შეძლებთ სესხის დაფარვას მანამ, სანამ ისინი უზრუნველყოფენ დაფინანსებას.

2. საფუძვლიანად გამოიკვლიეთ თქვენი ბაზარი

პერსპექტიული ინვესტორები დიდ აქცენტს აკეთებენ ბაზრის ცოდნაზე, რის გამოც თქვენი კვლევა საფუძვლიანი უნდა იყოს. ინფორმაცია თქვენი ბაზრის შესახებ დეტალური უნდა იყოს თქვენს ბიზნეს გეგმაში და თქვენ უნდა აჩვენოთ თქვენი შესაძლებლობებისა და საფრთხეების შესახებ დიდი ინფორმირებულობა, რაც მოითხოვს თქვენი ძლიერი და სუსტი მხარეების გათვალისწინებას.

3. გამოავლინეთ თქვენი კონკურენტები

თქვენი ბაზრის გასაგებად, თქვენ უნდა აღწეროთ ყველა კონკურენტი - ვინ არიან ისინი, მათი ძლიერი და სუსტი მხარეები და მათი სავარაუდო გავლენა თქვენს ბიზნესზე. ყველა ბიზნესი უპირისპირდება კონკურენციას - თქვენმა გეგმამ უნდა აჩვენოს, რომ გაქვთ მკაფიო სტრატეგია ყველა თქვენს კონკურენტთან ურთიერთობისთვის.

4. ყურადღება მიაქციეთ დეტალებს

თქვენი ბიზნეს გეგმა უნდა შეიცავდეს საკმარის დეტალებს, რათა მკითხველს ჰქონდეს ინფორმაცია, რომელიც მას სჭირდება თქვენი ბიზნესის გასაგებად. თქვენმა გეგმამ ხალხი უნდა დაარწმუნოს თქვენს უნარსა და პროფესიონალიზმში, რაც ნიშნავს, რომ არ უნდა იყოს მართლწერის შეცდომები, ფაქტობრივი შეცდომები, არარეალური ვარაუდები ან რიცხვები ფანტასტიკის სფეროდან.

5. ფოკუსირება მოახდინეთ იმ შესაძლებლობაზე, რომელსაც თქვენი მეურნეობა სთავაზობს ინვესტორებს. თუ თქვენ ეძებთ ინვესტიციას, ნათლად აღწერეთ შესაძლებლობა. რატომ უნდა ჩადოს ვინმემ ინვესტიცია თქვენს მეურნეობაში და არა სხვასთან? რა არის თქვენი უნიკალური შემოთავაზება - რით ხართ გამორჩეული? რატომ იყიდის ხალხი თქვენგან? თქვენმა გეგმამ უნდა უპასუხოს ყველა ამ ძირითად კითხვას.

6. არ გამოტოვოთ მნიშვნელოვანი ფაქტები

ძირითადად, თქვენს გეგმაში უნდა იყოს აღწერილი თქვენი პროდუქტები/მომსახურებები, მომხმარებლები, კონკურენტები, მენეჯმენტის გუნდი, ოპერაციები, ფინანსები, განვითარების მიზნები და სტრატეგია. თუ გამოტოვებთ ძირითად ფაქტებს, ეს კარგად არ აისახება თქვენზე, როდესაც თქვენს გეგმას სხვებს წარუდგენთ.

7. მიიღეთ თქვენი ფინანსური ინფორმაცია სწორად

თქვენი ბიზნეს გეგმის ფინანსური ინფორმაცია განსაკუთრებული შემოწმების წინაშე დადგება. ფულადი ნაკადი სრულად უნდა იყოს დოკუმენტირებული და თქვენი გაყიდვების პროგნოზები კარგად უნდა იყოს დასაბუთებული. მიუხედავად იმისა, რომ ხარჯების პროგნოზირება უფრო ადვილია, ვიდრე გაყიდვების, ორივე უნდა იყოს გათვალისწინებული. ადვილი იქნება თვალყურის დევნება ორივესთვის, თუ ცალკე ბიზნეს საბანკო ანგარიში გაქვთ. თუ ციფრები ნამდვილად არ არის თქვენი საქმე, მოიძიეთ დახმარება თქვენი ბიზნეს გეგმის შედგენისას, შესაძლოა მიმართოთ ბუღალტერს ან სხვა სანდო მრჩეველს.

8. გახადეთ თქვენი გეგმის რეზიუმე უფრო დამაჯერებელი

სავარაუდოდ, რეზიუმე თქვენი ბიზნეს გეგმის ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაწილია. უფრო გამოცდილი მკითხველები მას პირველ რიგში წაიკითხავენ, რათა სწრაფად გაარკვიონ ძირითადი ფაქტები და ციფრები. თუ თქვენი ბიზნესგეგმის რეზიუმე არ იქნება მიმზიდველი და მკითხველს კითხვის გაგრძელებისკენ არ უბიძგებს, ბრძოლა წაგებულია. რეზიუმეში მოცემულია საკვანძო სიტყვები და ფაქტები. მიუხედავად იმისა, რომ ის ჩანს დოკუმენტის დასაწყისში, მისი დაწერა მოიტოვეთ ბოლოსთვის. აუცილებლად გახადეთ ის მიმზიდველი და შთამბეჭდავი - მაგრამ ამასთანავე, ის რეალისტურიც უნდა იყოს.

9. მოისმინეთ სხვისი აზრიც

მას შემდეგ რაც დაასრულებთ თქვენი გეგმის პროექტს, გადახედეთ მას დამოუკიდებლად. აირჩიეთ ვინმე, ვისაც შეუძლია შემოგთავაზოთ დამოუკიდებელი, კონსტრუქციული კრიტიკა - შესაძლოა ბუღალტერი ან ბიზნეს მრჩეველი. თქვენს ადგილობრივ სავაჭრო პალატას ან საწარმოს სააგენტოს შეუძლია დაგეხმაროთ. მათმა მიმოხილვამ შეიძლება გამოიწვიოს კითხვები, რომელთა განხილვა დაგჭირდებათ შესწორებულ პროექტში.

10. სწორად განახორციელეთ თქვენი ბიზნესგეგმა

ბიზნესგეგმა უნდა იყოს ინსტრუმენტი, რომელსაც იყენებთ შესრულების შესაფასებლად და რომელიც წარმართავს თქვენს სტრატეგიას და თქვენი ბიზნესის განვითარებას. ის უნდა შეიცავდეს კონკრეტულ მიზნებს, ვადებსა და პასუხისმგებლობებს. ის რეგულარულად უნდა განიხილებოდეს და განახლდეს. გამარჯვებული ბიზნესგეგმა დაგეხმარებათ იმის უზრუნველსაყოფად, რომ თქვენი ბიზნესი დარჩეს ორიენტირებული იმაზე, თუ რა უნდა გააკეთოს თავისი ძირითადი მიზნების მისაღწევად

რა არ უნდა გააკეთოთ ბიზნესგეგმის დაწერისას.

1. არადამაჯერებელი მტკიცება. თუ რამეს მტკიცება კარგად გამოიყურება, მაგრამ არ აქვს მყარი საფუძველი ფაქტობრივად და კვლევით დასაბუთებული, არავითარ შემთხვევაში არ ჩაწეროთ ბიზნესგეგმაში.
2. დაუსაბუთებელი პრეტენზიები. თუ თქვენ აკეთებთ განცხადებას შესაბამისი მხარდაჭერის გარეშე, შეგიძლიათ ასევე გამოტოვოთ იგი. თქვენ უნდა დააკვირდეთ რას ამბობთ შემდეგ წინადადებაში სტატისტიკით, ფაქტით ან თუნდაც ციტატით სანდო წყაროდან, რომელიც მხარს უჭერს თქვენს ნათქვამს.
3. ჭორები კონკურენციის შესახებ. თუ დანამდვილებით იცით, რომ კონკურენტი მიდის ბიზნესიდან, შეგიძლიათ მიუთითოთ მასზე, მაგრამ მოერიდეთ მისი სისუსტეების ჩამოთვლას ჭორების საფუძველზე, მიჰყევით ფაქტებს.
4. ზედსართავი და ძლიერი ზედსართავი სახელები. სიტყვებს, როგორიცაა "წარმოუდგენელი", "გასაოცარი", "გამორჩეული", "დაუჯერებელი", "შესანიშნავი", "ყველაზე", "საუკეთესო" და "ზღაპრული" არაფერი ესაქმებათ ბიზნესგეგმაში. მოერიდეთ სიტყვა "უნიკალურის" გამოყენებას, თუ თქვენ ვერ შეძლებთ ფაქტებით აჩვენოთ, რომ პროდუქტი ან სერვისი ნამდვილად უნიკალურია.
5. გრძელი დოკუმენტები. თუ მკითხველს მეტის გაგება სურს, ისინი თავად იკითხავენ.
6. თქვენი ფინანსური პროგნოზების გადაჭარბებული შეფასება. რა თქმა უნდა, გსურთ კარგად გამოიყურებოდეთ, მაგრამ აქ წინააღმდეგობა გაუწიეთ ოპტიმიზმს. ივარაუდეთ იმის ნახევარი, რაც გონივრულად მიგაჩნიათ. სჯობს შედარებით ნაკლებად შეაფასოთ საკუთარი შანსები, ვიდრე დაუსახოთ ისეთი მოლოდინები, რომლებიც არ სრულდება.
7. ზედმეტად ოპტიმისტური ვადები. იკითხეთ გარშემო ან გააკეთეთ კვლევა ინტერნეტში. თუ კონკურენტების უმეტესობას 6-დან 12 თვემდე სჭირდება ამუშავება და მუშაობა, ეს არის ის, რაც თქვენსას დასჭირდება. თუ ფიქრობთ, რომ თქვენი პროტოტიპის შემუშავებას სამი თვე დასჭირდება, ვადა გააორმაგეთ. ხშირად იქნება დაგვიანებები,

რომელთა შესახებაც ჯერ არ იცით – ისეთები, რომლებსაც ვერ აკონტროლებთ. გახსოვდეთ, რომ იყოთ კონსერვატორი თქვენს პროგნოზებში.

8. ხრიკები. სერიოზულ ინვესტორებს სურთ ფაქტები და არა ხრიკები. მათ შეიძლება მიიღონ ყველის ნაჭერი, რომელიც ახლავს თქვენი ახალი ყველის საწარმოს შესახებ ბიზნეს გეგმას, მაგრამ ეს არ იქნება საკმარისი მათ დასარწმუნებლად, რომ თქვენთან განახორციელონ ინვესტიცია.

9. დილეტანტური ფინანსური პროგნოზები. დახარჯეთ გარკვეული თანხა და მიიღეთ ფინანსისტების კონსულტაცია. ისინი დაგეხმარებიან დაფიქრდეთ თქვენი საწარმოს ფინანსურ მხარესთან დაკავშირებით ტექსტის მომზადებაში.

ბიზნესგეგმის ნიმუში იხილეთ დანართებში.