**Бизнес-план**

Firmenname

[Company logo]

Наименование компании

Улица, дом

Индекс, город

Tel.: +7(0)

e-mail

сайт

[1. Резюме 4](#_Toc460420954)

[1.1. Идея бизнеса 4](#_Toc460420955)

[1.2. Сегменты рынка/Объем рынка 4](#_Toc460420956)

[1.3. Организация продаж 4](#_Toc460420957)

[1.4. Потенциал роста рынка 4](#_Toc460420958)

[1.5. Менеджеры 4](#_Toc460420959)

[1.6. Потребность в финансировании/Условия 4](#_Toc460420960)

[2. Описание компании и корпоративная стратегия 5](#_Toc460420961)

[2.1. Компания 5](#_Toc460420962)

[2.1.1. История создания 5](#_Toc460420963)

[2.1.2. Использование ранее полученного финансирование 5](#_Toc460420964)

[2.1.3. Текущая ситуация 5](#_Toc460420965)

[2.1.4. [Вид финансирования] 5](#_Toc460420966)

[2.2. Стратегия компании 6](#_Toc460420967)

[2.2.1. Ви́дение 6](#_Toc460420968)

[2.2.2. SWOT анализ 6](#_Toc460420969)

[2.2.3. Стратегические цели 6](#_Toc460420970)

[3. Продукты/Услуги 7](#_Toc460420971)

[3.1. Список продуктов 7](#_Toc460420972)

[3.2. Позиционирование 7](#_Toc460420973)

[3.3. Ценовой сегмент 7](#_Toc460420974)

[3.4. Стандарт качества 7](#_Toc460420975)

[3.5. Дополнительные услуги 7](#_Toc460420976)

[3.6. Жизненный цикл продукта 7](#_Toc460420977)

[4. Рынок/Клиенты 8](#_Toc460420978)

[4.1. Обзор рынка 8](#_Toc460420979)

[4.2. Факторы успеха для будущего развития 8](#_Toc460420980)

[4.3. Клиенты 8](#_Toc460420981)

[4.4. Существующие рыночные позиции 8](#_Toc460420982)

[4.5. 5 сил Портера 8](#_Toc460420983)

[5. Конкуренция 9](#_Toc460420984)

[5.1. [Компания-конкурент 1] 9](#_Toc460420985)

[5.1.1. Профиль 9](#_Toc460420986)

[5.1.2. Целевые рынки 9](#_Toc460420987)

[5.1.3. Рыночные позиции 9](#_Toc460420988)

[5.1.4. Дистрибуция 9](#_Toc460420989)

[5.1.5. Конкурентные преимущества/недостатки 9](#_Toc460420990)

[5.1.6. Идентифицированная стратегия 9](#_Toc460420991)

[5.2. [Наименование компании-конкурента 2] 9](#_Toc460420992)

[5.3. [Конкурирующий продукт 1] 9](#_Toc460420993)

[5.3.1. Продуктовая линейка 9](#_Toc460420994)

[5.3.2. Характеристики продукта 9](#_Toc460420995)

[5.3.3. Дополнительные услуги 9](#_Toc460420996)

[5.3.4. Цены, условия оплаты 9](#_Toc460420997)

[5.4. [Конкурирующий продукт 2] 9](#_Toc460420998)

[6. Маркетинг 10](#_Toc460420999)

[6.1. Маркетинговая стратегия 10](#_Toc460421000)

[6.2. Стратегические принципы 10](#_Toc460421001)

[7. Производство/Снабжение/Закупки 11](#_Toc460421002)

[7.1. Средства производства 11](#_Toc460421003)

[7.2. Технология производства 11](#_Toc460421004)

[7.3. Производительность и «узкие места» 11](#_Toc460421005)

[7.4. Ключевые поставщики 11](#_Toc460421006)

[7.5. Рынок закупаемой продукции 11](#_Toc460421007)

[8. Исследования и разработки 12](#_Toc460421008)

[8.1. Природа экспертных знаний 12](#_Toc460421009)

[8.2. Политика инноваций 12](#_Toc460421010)

[8.3. Существующие проекты развития 12](#_Toc460421011)

[8.4. Планируемые проекты развития 12](#_Toc460421012)

[8.5. Защита продукта и торговой марки 12](#_Toc460421013)

[9. Расположение/Администрация 13](#_Toc460421014)

[9.1. Юрисдикция компании 13](#_Toc460421015)

[9.2. Налоги 13](#_Toc460421016)

[9.3. Потенциал экспансии и развития 13](#_Toc460421017)

[9.4. Администрация 13](#_Toc460421018)

[10. Технологии IT и связи 14](#_Toc460421019)

[10.1. IT-стратегия 14](#_Toc460421020)

[10.2. Компьютеры и ПО 14](#_Toc460421021)

[10.3. Средства связи 14](#_Toc460421022)

[10.4. Инвестиции в IT и коммуникации 14](#_Toc460421023)

[10.5. Безопасность 14](#_Toc460421024)

[11. Менеджмент/Инструментарий управления/Организация 15](#_Toc460421025)

[11.1. Менеджмент 15](#_Toc460421026)

[11.1.1. Управленческая команда 15](#_Toc460421027)

[11.1.2. Принципы управления 15](#_Toc460421028)

[11.1.3. Набор персонала 15](#_Toc460421029)

[11.1.4. Политика зарплат 15](#_Toc460421030)

[11.1.5. Обучение и развитие персонала 15](#_Toc460421031)

[11.2. Инструменты управления 15](#_Toc460421032)

[11.2.1. Инструменты стратегического управления 15](#_Toc460421033)

[11.2.2. Инструменты оперативного управления 15](#_Toc460421034)

[11.2.3. Информационные системы, используемые для управления 15](#_Toc460421035)

[11.2.4. Риск-менеджмент 15](#_Toc460421036)

[11.2.5. Контроль персонала 15](#_Toc460421037)

[11.3. Организация 15](#_Toc460421038)

[11.3.1. Процессная организация 15](#_Toc460421039)

[11.3.2. Функциональная организация 15](#_Toc460421040)

[12. Анализ риска 16](#_Toc460421041)

[12.1. Стратегические риски 16](#_Toc460421042)

[12.2. Рыночные риски 16](#_Toc460421043)

[12.3. Финансовые риски 16](#_Toc460421044)

[12.4. Операционные риски 16](#_Toc460421045)

[13. ФИнансы 17](#_Toc460421046)

[13.1. Долгосрочное планирование 17](#_Toc460421047)

[13.1.1. Прогнозный баланс 17](#_Toc460421048)

[13.1.2. Прогнозный план прибылей-убытков 17](#_Toc460421049)

[13.1.3. Прогноз cash flow 17](#_Toc460421050)

[13.2. Краткосрочное планирование 17](#_Toc460421051)

[13.2.1. Бюджеты доходов - расходов 17](#_Toc460421052)

[13.2.2. Детальные операционные планы и KPI 17](#_Toc460421053)

# Резюме

## Идея бизнеса

## Сегменты рынка/Объем рынка

Сегмент 1

Сегмент 2

Сегмент 3

## Организация продаж

## Потенциал роста рынка

## Менеджеры

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Должность | Департамент | Бэкграунд/Тренинги | … |
| ФИО |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Потребность в финансировании/Условия

# Описание компании и корпоративная стратегия

## Компания

### История создания

Дата учреждения:

Учредитель:

Уставный капитал:

Ключевые успехи/неудачи, изменения стратегии, реорганизации

### Использование ранее полученного финансирование

Успешные идеи, опыт, уникальные свойства, расширение возможностей, выученные уроки

### Текущая ситуация

Структура управления

Структура акционеров

#### Факты и цифры

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | [Год 1] | [Год 2] | [Год 3] |
| Выручка  |  |  |  |
| Прибыль |  |  |  |
| Cash flow |  |  |  |
| Численность персонала |  |  |  |
| Структурные подразделения |  |  |  |
| Точки продаж |  |  |  |
| … |  |  |  |

#### Силы и слабости

|  |  |
| --- | --- |
| Силы | Слабости |
| *
*
*
*
 | *
*
*
*
 |

### [Вид финансирования]

Потребности

Стратегические цели

Изменения в структуре капитала

## Стратегия компании

### Ви́дение

### SWOT анализ

Технически грамотный SWOT-анализ можно выполнить с помощью онлайн-сервиса

<http://www.masterplans.ru/swot-analysis.html>

### Стратегические цели

# Продукты/Услуги

## Список продуктов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наши продукты/услуги | Какую пользу они приносят клиентам?  | Отвечают ли они главным потребностям клиентов?  |
| Продукт 1 |  |  |
| Продукт 2 |  |  |
| Услуга 1 |  |  |
| … |  |  |

 Various inserts

## Позиционирование

## Ценовой сегмент

## Стандарт качества

## Дополнительные услуги

## Жизненный цикл продукта

# Рынок/Клиенты

## Обзор рынка

## Факторы успеха для будущего развития

## Клиенты

## Существующие рыночные позиции

## 5 сил Портера

*

Новые участники рынка:

*

Поставщики:

*

Продукты-заменители:

*

Покупатели:

# Конкуренция

## [Компания-конкурент 1]

### Профиль

Название, расположение, бизнес, численность персонала

### Целевые рынки

### Рыночные позиции

Продажи, доля рынка, прибыльность

### Дистрибуция

Расположение подразделений, склады, торговые организации

### Конкурентные преимущества/недостатки

### Идентифицированная стратегия

## [Наименование компании-конкурента 2]

…

## [Конкурирующий продукт 1]

### Продуктовая линейка

Ширина, глубина, соответствие спросу

### Характеристики продукта

Надежность, дизайн, долговечность, функциональность

### Дополнительные услуги

Консультации по применению, сервис, гарантии

### Цены, условия оплаты

## [Конкурирующий продукт 2]

…

# Маркетинг

## Маркетинговая стратегия

Какую пользу получает клиент?

Какую выгоду получает компания?

## Стратегические принципы

Лидерство по цене, дифференциация, фокусировка

# Производство/Снабжение/Закупки

 Цепочка создания цености

## Средства производства

## Технология производства

## Производительность и «узкие места»

## Ключевые поставщики

## Рынок закупаемой продукции

# Исследования и разработки

## Природа экспертных знаний

## Политика инноваций

## Существующие проекты развития

## Планируемые проекты развития

## Защита продукта и торговой марки

# Расположение/Администрация

## Юрисдикция компании

## Налоги

## Потенциал экспансии и развития

## Администрация

# Технологии IT и связи

## IT-стратегия

##  Компьютеры и ПО

##  Средства связи

##  Инвестиции в IT и коммуникации

##  Безопасность

#  Менеджмент/Инструментарий управления/Организация

## Менеджмент

### Управленческая команда

### Принципы управления

### Набор персонала

### Политика зарплат

### Обучение и развитие персонала

## Инструменты управления

### Инструменты стратегического управления

### Инструменты оперативного управления

### Информационные системы, используемые для управления

### Риск-менеджмент

### Контроль персонала

## Организация

### Процессная организация

### Функциональная организация

# Анализ риска

#### Фазы анализа риска

* Определение рисков
* Оценка рисков
* Снижение рисков
* Мониторинг рисков

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вероятность |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Последствия |

Матрицу рисков можно построить с помощью сервиса «Онлайн-анализ рисков»:

[http://www.masterplans.ru/risk-online.html](http://www.masterplans.ru/risk-online.html%20%20)

## Стратегические риски

## Рыночные риски

## Финансовые риски

## Операционные риски

# ФИнансы

## Долгосрочное планирование

### Прогнозный баланс

### Прогнозный план прибылей-убытков

### Прогноз cash flow

## Краткосрочное планирование

### Бюджеты доходов - расходов

### Детальные операционные планы и KPI