

БІЗНЕС – ПЛАН ПРОЄКТУ

1. Інформація про автора бізнес-ідеї (ППП, зайнятість, сфера та досвід діяльності тощо).

2. Опис бізнес-ідеї:

- загальна вартість проєкту (в т. ч. витрати на приміщення, обладнання, устаткування, ремонт, організацію доставки, збуту, можливі реклаमाції, загальні адміністративні витрати та інше) на період до виходу бізнесу на самоокупність;
- структура джерел фінансування (власні кошти, кошти інвесторів або партнерів бізнесу, кредити).

ОПИС ПРОДУКТУ АБО ПОСЛУГИ:

- короткий опис продукту (послуги) і основні характеристики;
- асортимент продукції (послуг), ціноутворення;
- основні переваги продукту (послуги) порівняно з конкурентами, унікальність продукту (послуги);
- необхідність отримання дозволів, ліцензій, патентів, сертифікатів для реалізації проєкту;
- наявність авторських прав, патентів на продукт (послугу);
- інші умови, необхідні для реалізації проєкту (забезпечення гарантії та сервісного обслуговування, особливих умов експлуатації або утилізації продукту).

АНАЛІЗ РИНКУ ТА ГАЛУЗІ:

- характеристика галузі та ринку товару (послуги);
- розмір (потенціал) ринку товару (послуги);
- сезонність бізнесу;
- основні тенденції розвитку цього напрямку;
- умови роботи з постачальниками (готовність до співпраці, умови розрахунків, періодичність поставок, досвід роботи з даним постачальником);
- організація системи обліку доходів, витрат, залишків продукції (сировини) тощо;
- наявність технології виробництва, технологічних карт, навичок виконання робіт;
- організація логістики, доставки сировини, матеріалів, товарів та готового продукту покупцю.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН:

- основні канали і ринки збуту продукції (послуги). Механізм постачання товарів (послуг) до споживача;
- механізм залучення клієнтів: реклама, прямі продажі, трафік (потік), програми лояльності;
- цінова політика;
- прогноз обсягів продажу, в т. ч. у грошовому та натуральному вираженні (за часом, за окремими видами товарів (послуг) підприємства, за певними групами споживачів).

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН:

- план заходів, видатків та джерел фінансування;
- загальні обсяги продажів у натуральному та грошовому вираженні;
- калькуляція собівартості, собівартість реалізованої продукції;
- витратна частина: оренда, заробітна плата, ремонт, реклама, витрати на збут, комунальні платежі, послуги зовнішніх консультантів, інші операційні витрати; - чистий прибуток;

- бюджет руху грошових коштів;
- прогноз і обґрунтування окупності проєкту.

ОЦІНКА МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ

- SWOT-аналіз;
- оцінка можливих ризиків та причин їх виникнення;
- заходи для нейтралізації, мінімізації або компенсації можливих негативних наслідків тієї або іншої діяльності;
- зовнішні фактори (законодавчого, екологічного, санітарного та іншого характеру), які впливають або можуть впливати за певних обставин на бізнес.

«__» _____ 20__ р.

(підпис)

(прізвище, ім'я, по-батькові)