

БИЗНЕС ПЛАН

17 Септември

Съдържание

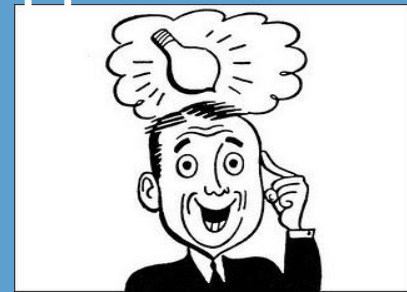
- Какво представлява бизнес плана и кога ни е необходим?
- Подходяща структура на бизнес плана
- Финансови прогнози
- Добри практики
- Въпроси и отговори

Какво представлява

- Формален документи, който описва даден бизнес или идея
- Има различни наименования – стратегически план, инвестиционен меморандум, финансова обосновка и т.н.
- На практика е едно и също – преглед на идеята през призмата на всички важни аспекти: продажби, бизнес модел, конкуренти и среда, финансови прогнози

Защо ни е необходим бизнес план

- Намиране на финансиране
 - “Fund raising” пред донори
 - Кандидатстване за кредит
 - Намиране на подходящ инвеститор
- За стартиране на бизнес
 - Помага да се определят ресурсите (средствата), от които има нужда бизнеса/ проекта
 - Намиране на партньори

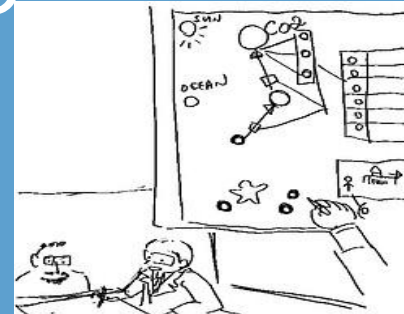


Защо ни е необходим бизнес план

- Да докаже реалната стойност на новата идея – “feasibility check”
- Да направи преглед на идеята от всички страни
- Да посочи необходимите стъпки за развитие

- За управление на бизнес или NGO

- Да направи бизнес процесите по-управляеми
- Да се набележат правилните цели
- Да не се изпуснат важни пазарни възможности и нови идеи



Как да се подготвя

- Колко време е необходимо за подготвяне на бизнес план?
- Каква е подходящата дължината на бизнес плана?
- Кой може да ми помогне в бизнес плана?

Какво представлява

Пътна карта,
по която
даден бизнес
ще следва
развитието си



Структура на бизнес план

- “Executive summary” - Резюме
- Описание на бизнес идеята/
продукта
- Анализ на пазара и конкуренти
- Бизнес модел
 - Производство
 - Маркетинг и продажби
- Екип
- Финансови прогнози

Описание на бизнес идеята

- Какъв е продуктът или услугата, който се предлага
- Просто и ясно описание, без излишни технически подробности
- Как продуктът или услугата помагат да се решат проблеми на обществото – **Каква е връзката с мисията на организацията**
- Защо идеята е иновативна – какво е иновативност
- Кой ще се възползва от новия продукт или услуга – “Value proposition”

Описание на бизнес идеята

- Често срещани грешки:
 - Прекалено се усложнява самата идея - предлагат се много продукти/ услуги
 - Прави се техническо описание на продукта
 - Продуктът ни е най-добър – не ясно защо!!!
 - Предлага се продукт заради самия продукт
 - Предлага се продукт заради самия основател на бизнеса
 - Слагане на червена панделка

Анализ на пазара

- Инвеститори или партньори искат да видят познаване на средата
- Трябва да се познават всички ключови контрагенти: клиенти, конкуренти, доставчици, заместители, общество
- Бизнес плана е $xx\%$ от реалния бизнес, колкото повече познаваш бизнес средата, толкова по-голям шанс има да планираш по-точно ресурсите си

Анализ на пазара

Доставчици

- Брой
- Размер
- Разходи за промяна
- Уникални ресурси
- Възможност за промяна

Пречки за навлизане

- Време и разходи за навлизане
- Познания
- Икономии от мащаба
- Ценови пречки
- Технология
- Административни пречки

Заместители

- Представяне на заместителите
- Разходи за промяна
- Желание на клиентите

СТРАТЕГИЧЕСКА ПОЗИЦИЯ

Клиенти

- Брой клиенти
- Обем на пазара
- Отличаване
- Еластичност на цената
- Известен бранд
- Разходи за промяна

Конкуренция

- Брой конкуренти
- Барриери за излизане
- Ниши, качество
- Разходи за промяна
- Концентрация
- Разнообразие

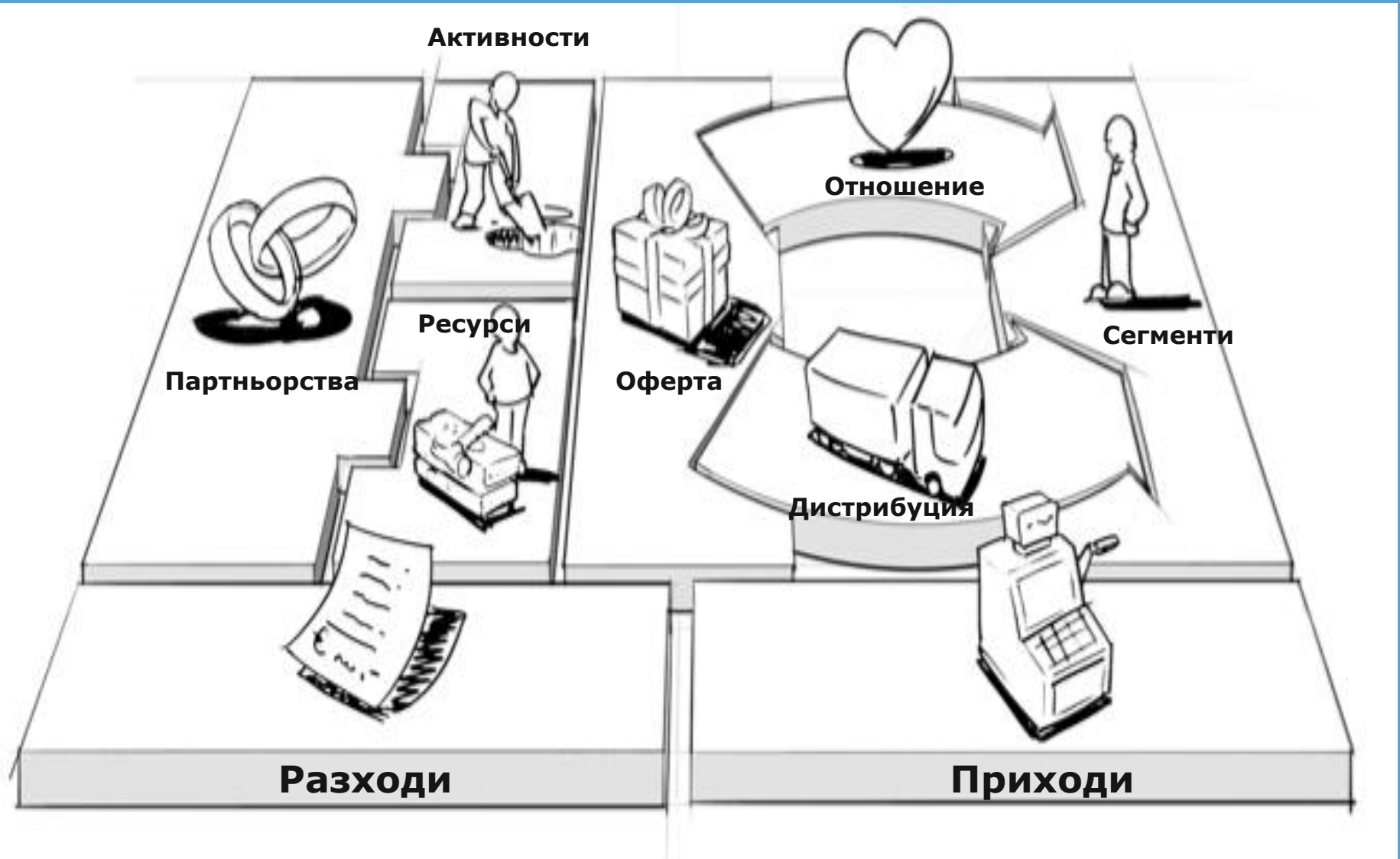
Анализ на пазара



Анализ на пазара

- Често срещани грешки:
 - Липсва конкуренция?
 - Липва информация за доставчици и заместители
 - Липса на анализ дали някой е предоставял дадената услуга и колко успешна е била тя
 - Не разчитайте само на google – говорете с хората

Бизнес модел



Бизнес модел

- Често срещани грешки:
 - Изобщо не се споменава бизнес модела – описва се продукта и пазара, но липсват процесите за достигане на този продукт до пазара
 - Прекалено сложен модел – предлагат се няколко услуги към няколко различни групи
 - “KISS” - принцип

Производство

- Какви са ключовите суровини
- Как ще се набавят ресурси – кои ресурси се осигуряват от партньорите
- Покажете, че познавате производствения процес
- Тук си проличава опита на екипа
- Някои от основните рискове са в тази част

Производство

- Често срещани грешки:
 - Не се описва процеса
 - Пропускат се ключови производствени цикли
 - Подценяват се ключови суровини и ресурси
 - Подценяват се фактори, които не зависят от Вас
 - Липсва анализ на рисковете

Маркетинг и продажби

- Кои са вашите клиенти – сегментирани
- Как стигате до тях – дистрибуция, реклама
- Посочете първите 10 клиента поименно – опишете какви контакти имате с тях
- Детайлна разбивка:
 - Обаждания > Среци > Клиенти > Брой продажби > Цена > Приходи
 - Импресии > Кликове > Процент покупки > Цена > Приходи

Продажби

- Често срещани грешки:
 - Говори се за “market share” без да е ясно как ще се постигне
 - Уеб сайта/ Facebook група не продават сами
 - Не познаване на клиентите и техните нужди
 - Колко продават конкурентите и защо Вие ще продавате повече

Екип

- Екипът прави бизнеса
- Често срещана заблуда е, че инвеститорите влагат парите си в идеи – те ги влагат в хора
- Екипът трябва да обхваща всяка от важните бизнес сфери
- Покажете опита си в съответната сфера или при развиването на идеи и каузи
- Личният ентузиазъм заразява

Екип

- Често срещани грешки:
 - “outsource” на ключови бизнес процеси
 - Липса на баланс между хората
 - Баланс между отделните сектори
 - Баланс между дейността на стопански и нестопански принцип
 - Еднороден екип
 - Какво влага екипа от себе си

Executive summary - Резюме

- Задължителен елемент
- Кратко, ясно и синтезирано
- Събира най-важните аспекти от бизнес плана на 1-2 страници
- Момент, в който можем да загубим инвеститора/читателя
- Можете да покажете индивидуалност
- Подгответе го след като сте подготвили основната си част от бизнес плана

Executive summary - Резюме

- Често срещани грешки:
 - Не е продажбена брошура
 - Не е техническо задание
 - Липсват съществени части, напр. екип, финансови прогнози
 - Прекалено сложен език
 - Да бъде поставено накрая – няма смисъл от него

Финанси

- Бизнес план без финансови прогнози е по-скоро есе на дадена тема
- Целта на даден бизнес е да увеличава стойността на дадено дружество, чрез приходи и печалби
- Всеки един инвеститор, партньор, кредитор иска да види какъв е резултата от даден бизнес

Финансови документи

- Основни счетоводни документи необходими за бизнес плана:
 - Отчет за доходите
 - Баланс
 - Паричен поток
- Бюджет
- Размер на инвестицията
- Ценообразуване
- Ключови финансови показатели

Активи		Пасиви и собствен капитал	
Дълготрайни активи		Собствен капитал	
Сгради, Земя, Машини, Съоръжения		Пасиви – задължения	
Нематериални (бренд, софтуер и т.н.)		Задължения към доставчици	
Краткотрайни активи		Банкови и финансови институции	
Материали		Други	
Вземания		Персонал	
Парични средства		Данъци	
Общо		Общо	

Отчет за доходите

	Пера	Стойности
1	Приходи от продажби	1
2	Други приходи	2
3	Директни разходи за материали и стоки	3
4	Разходи за персонал	4
5	Други административни разходи	6
6	Оперативна печалба	= 1+2 -(3+4+5)
7	Амортизация	
8	ЕБИТДА (паричен поток)	=6-7
9	Разходи за лихви	
10	ЕБИТ	=8-9
11	Разходи за данъци	
12	Печалба след данъци	=10-11

Най-важни параметри

- Приходи – трябва да бъдат добре и точно аргументирани
Например: през първия месец очаквам Ххх лева приходи от Ууу клиента
- Разходи – посочете всички основни разходи. Не ги подценявайте.
Аргументирайте ги.

Отчет за паричните потоци

- Отчета за паричните потоци е като този за доходите, НО



=



- За един бизнес по-важно е да генерира кеш, а не да е на печалба
- Голяма част от фирмите фалират, когато са на печалба

Финансови прогнози

- Често срещани грешки:
 - Не се дава достатъчно информация как е постигнат резултата
 - Инфлирарни (завишени) приходи
 - Втората година **СА НАЙ-МАЛКО "ПО ДВЕ"**
 - Пропускат се важни разходи
 - Финансовите прогнози показват загуба, която не се променя до края на периода
 - Не съизмерима инвестиция на приходите

А кои са добрите практики

- Предприети са първите крачки – бизнеса е тестван
- Опит на екипа - ??????
- Ентусиазъм, ентусиазъм, ентусиазъм
- Измерими цели

А кои са добрите практики

- Покажете нещо ново
- Използвайте бизнес инструменти – Business model canvas, Porters 5 forces, SWAT, анализ на рисковете
- Визуалзация **и дбро** оформление
 - шрифт, скици, правописни грешки

Сега сте Вие

- Въпроси и отговори???

Благодаря!

Станислав Сираков

stanislav.sirakov@bizmartcredit.bg