

## БІЗНЕС –ПЛАН РОЗВИТКУ НОВОГО БІЗНЕСУ

### ІНФОРМАЦІЯ ПРО ПОЗИЧАЛЬНИКА:

- організаційно-правова форма (ТОВ/ПП/ФОП)
- назва клієнта/ПІБ для ФОП
- ЄДРПОУ/ІПН
- дата реєстрації
- дата народження (тільки для ФОП)
- вид діяльності

### РЕЗЮМЕ БІЗНЕС-ПЛАНУ

У даному розділі в кількох пунктах у стислій формі викладається весь бізнес-план, розкривається сутність і мета проекту. Структура резюме бізнес-плану, що рекомендується:

- короткий опис проекту, його мети і завдання
- ресурсне забезпечення
- механізм реалізації
- обсяг необхідного зовнішнього фінансування

### ОПИС ПРОЕКТУ:

- загальна вартість проекту (в т.ч. витрати на приміщення, обладнання, устаткування, ремонт, організацію доставки, збуту, можливі рекламації, загальні адміністративні витрати та інше) на період до виходу бізнесу на самоокупність
- структура джерел фінансування (власні кошти, кошти інвесторів або партнерів бізнесу, кредити)
- джерела походження власних коштів, підтвердження їх наявності. Додаткові джерела доходів позичальника або партнерів бізнесу, що можуть бути використані в період запуску бізнесу (наприклад: наявні депозити, доходи від оренди, заробітна плата як найманого працівника, тощо)
- наявність і джерела походження особистих засобів, необхідних для функціонування бізнесу (приміщення, обладнання, устаткування тощо)
- наявність домовленостей із клієнтами про закупівлю товару/послуги, з постачальниками сировини/матеріалів, необхідного обладнання, із підрядниками на виконання робіт/послуг тощо
- інформація щодо того, як здійснювався аналіз, планування і підготовка запуску бізнесу, чи залучались до процесу консультанти, консалтингові бюро тощо. Якщо так, надати інформацію про це
- для проектів у рамках франчайзингу – інформація про франчайзера (наявність ТМ, відкритих точок, досвід у галузі, умови співпраці, наявність підтримки зі сторони франчайзера)

### 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 проекту
- наявність авторських прав/патентів на продукт/послугу
- інші умови, необхідні для реалізації проекту (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, в т.ч. протягом року, днів тижня, залежність від погодних умов
- основні тенденції розвитку цього напрямку, прогнози щодо майбутнього розвитку галузі
- 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. Прогнози мають бути виконані в трьох варіантах (песимістичний, найімовірніший (реалістичний) та оптимістичний), враховуючи сезонність
- план розвитку і розширення бізнесу: відкриття нових торгових точок, розширення асортименту, географічна експансія

#### ФІНАНСОВИЙ ПЛАН:

- план заходів, видатків та джерел фінансування (помісячно на 1 рік, поквартально на 2-й та наступні роки). 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. Витрати на погашення кредиту та процентів, сплата податків. Чистий прибуток
- складання прогнозного Cash Flow
- прогноз і обґрунтування окупності проекту

#### ОЦІНКА МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ

- SWOT-аналіз
- оцінка можливих ризиків та причин їх виникнення
- оцінка ступеня ризику (визначення потенційних негативних наслідків)
- кількісний та якісний аналіз ризиків
- механізми реагування на можливі негативні наслідки
- 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