

ИНФОРМАЦИОНЕН ДЕН ПО ПРОЕКТ AGROINNOECO

ПРОГРАМА БАЛКАНИ – СРЕДИЗЕМНО МОРЕ 2014-2020



Защо хората започват собствен бизнес?

1. Конкретни материални причини

- Осигуряване на издръжка/ Забогатяване
- Осигуряване на допълнителен доход
- Осигуряване на допълнителна заетост

2. Лични идеални причини

- По-голямо морално удовлетворение
- Независимост
- Гъвкаво свободно време
- Обща кауза, която да обедини семейството

Качества на предприемача

- Добра организация
- Самостоятелност
- Желание за власт
- Търпеливост
- Състезателен дух
- Инициативност
- Самоувереност
- Многогранност
- Лидерски умения
- Енергичност
- Добро физическо здраве
- Силна нужда за постижения
- Желания за поемане на риск
- Творчески дух
- Желание за активни контакти
- Умение за приемане на несигурността

Кое е по-значимо за развитието на вашия бизнес?

- Процесът на бизнес планиране
- Крайният документ

Цел на бизнес плана

- Целта на плана е да се представи как ще бъде реализирана Вашата бизнес идея (независимо дали е за печалба или с нестопанска цел). Мотивацията зад бизнес плана може да бъде "продажбата" на проекта на потенциални инвеститори или за получаване на финансиране, или може да служи като ръководство за изпълнение. Той може да се използва в начална фаза или за растеж и развитие.

Добрият бизнес план

- Дава насоките за развитие
- Не описва детайлно всеки аспект за развитие на бизнеса
- Фокусира се върху:
 - Откриването на приоритетите
 - План за действие
 - Показатели за измерване на резултата
 - Бюджет

Добрият бизнес план (2)

1. Каква е разликата между добър и отличен бизнес план?

2. Как да убедите инвеститора?

- ▮ ясно определяне на бизнеса
- ▮ пазарни възможности
- ▮ управленски способности
- ▮ атрактивно финансово предложение



Препоръчителен формат

РЕЗЮМЕ

1. ЕКИПЪТ

- Профил на мениджмънта
- Защо сме печеливш екип

2. ВЪНШНА СРЕДА

- Макроикономически сили и ключови тенденции
- Анализ на пазара и ключови тенденции
- **Индустриални сили и анализ на конкуренцията**
- **Конкурентно предимство в бизнес модела**

Препоръчителен формат

3. БИЗНЕС МОДЕЛЪТ

- Визия, мисия и ценности
- Бизнес моделът
- Предложение за стойност
- Целеви пазари
- Маркетингов план
- Ключови ресурси и дейности

4. ФИНАНСОВ АНАЛИЗ

- Breakeven анализ
- Продажбени сценарии и прогнози
- Капиталови разходи
- Оперативни разходи
- Изисквания за финансиране

Препоръчителен формат

5. ПЛАН ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ

- Планове по дейности
- Ключови моменти
- Карта за изпълнение

6. АНАЛИЗ НА РИСКА

- Ограничаващи фактори и препятствия
- Критични фактори за успех
- Специфични рискове и мерки за противодействие

Препоръчителен формат

ПРИЛОЖЕНИЯ

- CV на всички участващи професионалисти
- Доклади от съветници, ако са използвани
- Списък с оборудване
- Подробности за помещения, имоти, др.
- Референции/писма за подкрепа (подробности за търговска асоциация, членство в мрежа)
- Всички други съпътстващи материали (включително данни за банка, адвокат, счетоводител, агенции за мониторинг)
- Копия от сметки от предходни години, ако имате такива

Източник:

'Business Model Generation' by Osterwalder and Pigneur, 2010

Модел настояще - бъдеще

Създайте
ВИЗИЯ

1. Къде искаме да
бъдем?

Измерете разликата
между настоящата и
желаната ситуация!

3.2. Изразете тези
промени с думи и цифри,
за да планирате
промяната

3.1. Очертайте
ключовите промени,
като създадете
поетапни цели

2. Каква е
настоящата
ситуация?

Оценете я от
различни гледни
точки - анализ

3. Какви промени трябва
да се случат, за да се
стигне дотам?

Създайте ВИЗИЯ за своя бизнес

***Дайте си възможност да помечтаете,
като си отговорите на въпроса:***

Къде сме сега и къде искаме да отидем?

- Каква е амбицията на фирмата?
- Как ще изглежда фирмата в бъдеще?
- Как иска фирмата да бъде възприемана от клиентите и партньорите?

Създайте МИСИЯ за своя бизнес

Какво искате да постигнете сега?

- Защо искате да постигнете това?
- Кога трябва да постигнете тези резултати?
- Кой ще способства за постигането им?

Цели

Визията е най-голямата, значима и амбициозна цел, ясно описана като желано за постигане състояние към определен във времето момент...

Какво е цел?

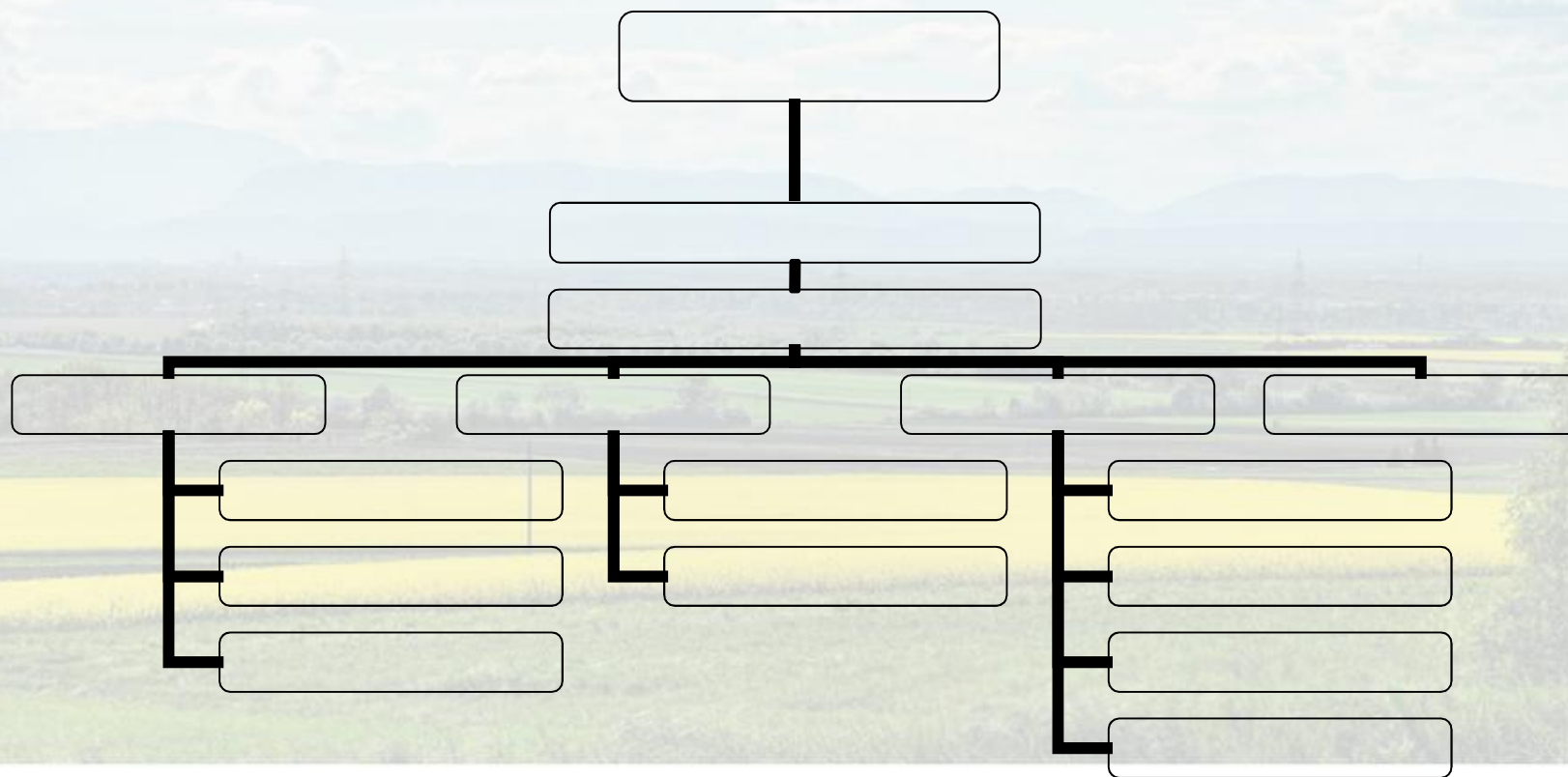
- Желан краен резултат
- Ситуация, в която искате да бъдете в определен момент във времето, след като сте извършили определени действия
- SMART цели

SMART цели

- Simple Прости/Ясни
- Measurable Измерими
- Achievable Постижими
- Realistic Реалистични
- Time bound Обвързани със срок

Пирамида на целите

Йерархия на формулировка на целите



Пирамида на целите – Речник

- Визията се отнася до желано бъдещо състояние
- Мисия и цел се отнасят до съждението „защо сме тук“
- Дългосрочни и общи цели се отнасят до общите съждения „какво се стремим да постигнем“
- Стратегия се отнася до това как да го постигнем
- Целеви постижения или конкретни цели се отнасят до подробните (и измерими) съждения „какво конкретно искаме да постигнем?“

ОСНОВНИ ПРАВИЛА ПРИ ПИСАНЕ НА БИЗНЕС ПЛАН

Какво да НЕ правим?

- Не правете предположения за това, което хората ще знаят или няма да знаят за вашия проект.
- Не пишете бизнес план твърде рано, трябва да имате много ясен бизнес модел, преди да започне писането му.
- Избягвайте дългите изречения.
- Не използвайте технически думи и ненужен жаргон. Ако трябва да използвате технически термин, го дефинирайте.
- Избягвайте акронимите (инициали), но ако трябва, дефинирайте инициалите и тяхното значение.

ОСНОВНИ ПРАВИЛА ПРИ ПИСАНЕ НА БИЗНЕС ПЛАН

Какво да правим?

- Включете таблица със съдържание и номера на страници.
- Опитайте се да запазите обема на плана на по-малко от 20 страници (това не включва приложенията).
- Използвайте булети и номерирани списъци вместо дълги параграфи или пък за да изясните конкретни точки.
- Ако е възможно, да включете диаграми, графики и снимки.
- Вземете някой, който знае малко за Вашето предприятие и Вашия пазар, за да прочетете плана Ви и да направите необходимите промени.
- Гледайте на него като на незавършено произведение. Учете се от реакциите и отзивите на тези, с които се ангажирате и го адаптирайте в съответствие.



Благодарим за вниманието!

Пожелаваме Ви успех!