**БІЗНЕС-ПЛАН РОЗВИТКУ НОВОГО БІЗНЕСУ.**

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО ПОЗИЧАЛЬНИКА:**

* Організаційно-правова форма (вибір зі списку)  
  ТОВ / ПП / ПАТ / ФОП
* Назва клієнта / ПІБ для ФОП
* ЄДРПОУ / ІПН
* Дата реєстрації
* Дата народження (тільки для ФОП)
* Вид діяльності (вибір зі списку згідно КВЕД)

**РЕЗЮМЕ БІЗНЕС-ПЛАНУ**

У цьому розділі в декількох пунктах у стислій формі викладається весь Бізнес – план, розкриваючи сутність і ціль Вашого проекту. Основою для написання цього розділу служить інформація, що міститься у всіх розділах розробленого Бізнес – плану.  
Структура резюме Бізнес – плану, що рекомендується:

* короткий опис проекту, його мети і задачі;
* ресурсне забезпечення;
* механізм реалізації;
* обсяг необхідного зовнішнього фінансування;

**ОПИС ПРОЕКТУ:**

* Загальна вартість проекту (в т.ч. витрати на приміщення, обладнання, устаткування, програмне забезпечення, ремонт, закупку товару, сировини, організацію доставки, збуту, можливі рекламації, заробтні плати, загальноадміністративні 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, які можуть бути використанні в період запуску бізнесу (наприклад: наявні депозити, доходи від оренди, заробітна плата як найманого працівника, тощо).
* Наявність і джерела походження особистих основних засобів, необхідних для функціонування бізнесу (приміщення, обладнання, устаткування тощо).
* Наявність домовленностей із клієнтами про закупівлю товару/послуги, постачальниками сировини/матеріалів, необхідного обладнання, із підрядниками на виконання робіт/послуг тощо. (підтвердити відповідними документами: договорами, листами та протоколами про співрацю).
* Як здійснювався аналіз, планування і підготовка запуску бізнесу? Чи залучалися до процесу бізнес-консультанти, консалтингові бюро, бізнес-ангели тощо? Якщо так, надати інформацію про це.
* Для проектів в рамках франчайзингу: Інформація про франчайзера (наявність ТМ, відкритих точок, досвід в галузі, умови співпраці, наявність підтримки зі сторони франчайзера).

**ОПИС ПРОДУКТУ АБО ПОСЛУГИ:**

* Опишіть ваш продукт або послугу.
* Короткий опис продукту / послуги і основні характеристики;
* Асортимент продукції/послуг, ціноутворення.
* Опишіть основні переваги Вашого продукту / послуги в порівнянні із конкурентами. В чому полягає унікальність Вашого 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 даного напрямку прогнози щодо майбутнього розвитку галузі.

**ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ:**

* Хто Ваші клієнти? Опишіть типовий портрет потенційного клієнта.
* Особливості аудиторії (соціально-економічний статус, географічні, демографічні, культурні особливості, звички та потреби.)
* Критерії здійснення вибору потенційними клієнтами, процедура закупівель.
* Як проводилось дослідження?

**КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ:**

* Основні конкуренти.
* Сильні та слабкі сторони конкурентів.
* Шляхи подолання конкуренції. Переваги над конкурентами.
* Не прямі конкуренти: товари-замінники,

**ДОСВІД І КОМАНДА:**

* Чи маєте ви досвід в даній сфері? Так/Ні
* Вид досвіду: як наймана особа / власна справа без реєстрації
* Кількість місяців досвіду в сфері.
* Опишіть свій профільний (в даній сфері) та не профільний досвід (Де отримано, чим саме займалися, обов’язки, досягнення, термін роботи).
* Опишіть досвід ключових людей Вашої команди досвід (Де отримано, чим саме займалися, обов’язки, досягнення, термін роботи).
* Наявність спеціальний знань: профільна освіта / курси / тренінги / бізнес-школи.
* Наявність рекомендацій клієнтів, партнерів.

**БІЗНЕС-МОДЕЛЬ І ОРГАНІЗАЦІЯ.**

* Організаційно-правова форма організації бізнесу (обгрунтування).
* Бізнес-модель: наявність споріднених структур, їх роль, характер зв’язку.
* Відносини з бізнес-партнерами (перелік бізнес-партнерів, їх дольова участь, зони відповідальності, наявність суміжних чи паралельних бізнес-проектів у партнерів);
* Відносини з інвесторами (перелік інвесторів, їх частки вкладів, умови інвестування, вимоги інвесторів з окупності, дохідності, повернення інвестицій)
* Організаційна структура і зона відповідальності членів команди.
* Персонал: чисельність адміністративного / виконавчого персоналу, джерела залучення та найму, умови працевлаштування, організація навчання та адаптації персоналу, заробітна плата, система мотивації.
* Аутсорсингові процеси: які функції будуть передані на аутсорс, умови, відповідальність і гарантії аутсорс-провайдерів;

**ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

* Приміщення офісу / складу / торгових точок / цеху тощо:  
  - адреса місцезнаходження  
  - площа,  
  - технічний стан, необхідність капіталовкладень (сума та строки реалізації)  
  - відповідність технічним/санітарним та іншим нормам.  
  - статус (оренда/власність/право користування/патент на розміщення/дозвіл)  
  - умови оренди/патенту/дозволу: термін, вартість, строки оплати інше.
* Обладнання, інструмент, технічні засоби, програмне забезпечення тощо:  
  - наявність необхідного обладнання/устаткування/ПЗ  
  - достатність технічних засобів, потужностей, їх технічний стан, строк служби, необхідність капіталовкладень (сума та строки реалізації);  
  - статус (оренда/власність/тощо)  
  - умови оренди/використання: термін, вартість, строки оплати інше.
* Організація роботи: сезонність, час роботи (години і дні тижня), інші особливості.
* Сировина, матеріали, комплектуючі вироби, робота з постачальника:  
  - Хто постачальники (в розрізі товарів), їх правовий статус, репутація, досвід на ринку;  
  - Умови роботи з постачальниками: готовність до співпраці, умови розрахунків, періодичність поставок, досвід роботи з даним постачальником;  
  - Концентрація постачальника, можливість швидкого заміщення постачальника.
* Організація системи обліку доходів, витрат, залишків продукції/ сировини тощо.
* Наявність технології виробництва, технологічних карт, рецептур, навичок виконання робіт.
* Організація логістики доставки сировини, матеріалів, товарів а також 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, колаборація із партнерами, програми лояльності.
* Цінова політика.
* Прогноз обсягів продажу, в т.ч. в грошовому та натуральному вираженні (за часом, за окремими видами товарів (послуг) підприємства, за певними групами споживачів. Прогнози мають бути виконані в трьох варіантах (песимістичний прогноз, найімовірніший(реалістичний) та оптимістичний), а також враховувати сезонність.
* План розвитку і розширення бізнесу: відкриття нових торгових точок, розширення асортименту, географічна експансія.

**ФІНАНСОВИЙ ПЛАН:**

* План доходів, видатків та джерел фінансування (помісячно на 1 рік, поквартально на 2-й та наступні роки):

Загальні обсяги продажів, в натуральному та грошовому вираженні  
Калькуляція собівартості, собівартість реалізованої продукції;  
Витратна частина: оренда, заробітна плата, ремонт, реклама, витрати на збут, комунальні платежі, страхові платежі, послуги зовнішніх консультантів, інші операційні витрати;

Витрати на погашення кредиту та процентів, сплата податків.

Чистий прибутку

* Складання прогнозного Cash Flow;
* Прогноз і обгнутування окупності проекту.

**ОЦІНКА МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ**

* SWOT-аналіз;
* Оцінка можливих ризиків та причин їх виникнення;
* оцінка ступеню 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 підприємства.