

Businessplan

БИЗНИС ПЛАН

1. Преглед(максимум 1-2 страници)

- Време на основање и цел на претпријатието
- Опис на учинокот и користа за клиентите
- Предности во конкуренцијата
- Резултати од пазарната анализа
- Целна група и клиенти
- Стратегија за пласман
- Компетенција на лицето-основач
- Потребна од целокупен капитал

2. Лице-основач (максимум. 1 страница)

- Куса биографија на основачите: компетенции за планираната активност, профил на претприемачот

3. Производ и корист за клиентите (макс. 1-2 страници)

- Точен приказ на предностите за клиентите, специјално за целните групи (види точка 4.2)
- Производ/Понуда
- Кое е решението на проблемот?
- Како досега се решавал проблемот?

4. Анализа на пазарот

4.1 Пазар

- Потенцијал на пазарот
- Продуценти
- Купувачи
- Најчести производи
- Вообичаени продажни патишта
- Кои промени можат да се очекуваат? (Производство, техника, продажба)
- Трендови на пазарот и на растежот

4.2 Целни групи

- Кои целни групи постојат?
- Дали целните групи се спремни да платат за производот односно услугата?

4.3 Анализа на конкуренцијата

Приказ на сопствените намери и на оние на конкуренцијата (предности/слабости)

- Производи/Услуги
- Продажни канали
- Продаден број на парчиња
- Квалитет на услугите кон клиентите
- Имиџ на производитите
- Време на испорака
- Предности/слабости
- Кои произведува слични производи или има намера тоа да го стори? (да се откријат сè уште не понудените услуги)

4.4 Седиште

- Подрачје на сместување/вселување
- Информации за местото/ седиштето
- Анализа на седиштето

- Куповната моќ на местото каде се вселуваме/ седиштето
- Правна состојба
- Административна ситуација

5. Маркетинг- концепт

- Филозофија на претпријатието
- Настап кон надвор
- Асортиман
- Учинок
- Цена
- Реклама
- Односи со јавноста

6. Концепт за пласман

- Патишта на продажба
- Предности, недостатоци

7. Планирање на финансите

7.1 Потребна од капитал

- Инвестиции (во производствените фактори)
- Основачки трошоци
- Почетни трошоци
- Првиот изглед на стоката
- Воведување во пазарот
- Издршка во почетната фаза

= Вкупна потребна од капитал

7.2 Планирање на прометот и резултатите

- Планирање на прометот
Што треба да се постигне?
- Планирање на резултатите
месечно прикажување во првите три месеци

7.3 Планирање на ликвидноста

- Месечно прикажување на платежните активности

7.4 Детално планирање

- Персонално планирање

7.5 Финансирање

- Како се финансира потребата од капитал?

8. Додаток

Материјали кои ја дополнуват содржината

- Патентни документи, експертизи и др.
- Договор на друштвото (или нацрт-договор)
- Листа на друштвото (име и удел во капиталот сопствениците на друштвото)
- Технички документи
- (Проспекти, листи на податоци)
- Копии на други договори или нацрти (на пр. продажни договори или договори за соработка).