ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ им. проф. М. А. БОНЧ-БРУЕВИЧА»

В. В. Куликов

Информационное обеспечение разработки бизнес-планов

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ (КУРСОВОЙ РАБОТЫ) ПО КУРСУ
“Организация бизнеса ”

СПбГУТ)))
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2020

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

ВВЕДЕНИЕ……..…...……. 2

1. Структура бизнес – плана……..…...……. 3

2. Рекомендации по написанию бизнес-плана …… 4

ВВЕДЕНИЕ

В методическом указании показано информационное обеспечение разработки бизнес-планов. Это рассматривается на примере разработки основных разделов бизнес-плана. Каждому студенту необходимо разработать свой бизнес-план, содержащий все разделы, содержащиеся в данном методическом указании. Для этого в первую очередь необходимо решить проблему в выборе конкретного бизнеса. Например, таким бизнесом может быть организация фитнес клуба, школы танцев, парикмахерской и т.д. После выбора конкретного бизнеса необходимо составить бизнес-план, в соответствии с рекомендациями настоящего методического указания

1. Структура бизнес – плана

Бизнес-план должен иметь следующие разделы:

1.1 Титул (название, адрес, контакты, оглавление);

1.2 Введение (краткое описание и резюме)

1.3 Маркетинговая часть.

1.4 В чем заключается уникальное торговое предложение. Обзор рынка и конкурентов.

1.5 Исполнители проекта и возможные партнеры. Образ своего клиента.

1.6 Анализ конкурентов.

1.7 Каким образом вы планируете организовать сбыт.

1.8 Производственная часть

1.9 Источники финансирования Расчет использования средств на запуск, развитие или модернизацию, а также источники поступлений;

1.10 Оценка рисков. Угрозы и риски для развития проекта и сценарии их преодоления.

1.11 Расчет затрат на организацию бизнеса

2. Рекомендации по написанию бизнес-плана.

1.1 Титульный лист бизнес-плана :

- **название предприятия;**
- **адрес предприятия;**
- **контакты;**
- **оглавление бизнес-плана.**

1.2. Во введении проекта необходимо осветить :

- каким видом деятельности вы планируете заниматься;
- какова ваша целевая аудитория (будущие клиенты);
- сколько нужно денег для запуска и дальнейшей реализации проекта;
- откуда будут браться средства (кредит в банке, собственные средства) ;
- какая планируется выручка за первый год работы (в зависимости от специфики проекта);
- основные предположительные финансовые показатели (его рентабельность, доход, прибыль);
форма (организационно-правовая), количество привлеченных сотрудников, партнеры.

1.3 Маркетинговая часть.

- **анализ рынка и его перспектив применительно к проекту,**
- **потенциальные угрозы и риски,**
- **инструментарий, который будет задействован для того, чтобы с ними справиться);**

1.4 На каком товаре или услугах вы планируете сосредоточиться. Здесь следует остановиться на следующих моментах:
В чем может заключаться уникальное торговое предложение.
- в сервисном обслуживании;
- в качестве сервиса и его разнообразии;
- в системе лояльности;
- в формате продаж.
Обзор рынка и конкурентов.
Каков ваш рынок сбыта. В этой части маркетингового раздела следует описать:

- **какой сегмент рыка вы хотите охватить в плане географического положения;**
- **на какой тип покупателя вы ориентируетесь.**

1.5 Исполнители проекта и возможные партнеры. Кто будет исполнять Ваш проект и кого Вы будете привлекать в качестве партнера (какую компанию и каких людей).

Образ своего клиента

- **пол, возраст и семейное положение;**
- **место проживания;**
- **социальное положение и уровень доходов;**
- **род занятий и увлечения.**

1.6 Анализ конкурентов. Необходимо:

- **перечислить компании, которые работают в вашем сегменте;**
- **какие отличительные характеристики их услуг/товаров;**
- **пути, какие они используют для продвижения своей продукции;**
- **их ценовая политика;**
- **анализ развития их бизнеса.**

1.7 Каким образом вы планируете организовать сбыт Вашей продукции.

- **что будете делать для информирования клиентов о вашем выходе на рынок;**
- **какой формат рекламы вы изберете (или обойдетесь без этого инструмента);**
- **как будете формировать свою ценовую политику**

1.8 Производственная часть

- **какие будет использованы производственные мощности (офис, торговое помещение, оборудование),**
- **какие будет использованы складские площадки, транспортные средства, сырье, товары, материалы и другое, что имеет значение для проекта);**
- **кто будет привлечен (и будет ли) в качестве сотрудников, партнеров, поставщиков и подобное).**
- **в качестве своеобразного итога можно приложить краткую смету, показывающую расходную часть. Лучше делать ее в динамике, с разбивкой на периоды (месяц/квартал).**
- **смету нужно оформить в виде таблицы, где могут присутствовать следующие графы:**

- **закупка основных средств;**
- **приобретение сырья и материалов;**
- **затраты на аренду, содержание помещений и коммунальные платежи;**
- **расходы на покупку вспомогательных расходных материалов;**
- **фонд оплаты труда;**
- **какие будут применяться технологии, форматы и способы реализации проекта;**

– **прочие текущие расходы, куда можно отнести оплату за услуги связи, представительские, командировочные и другое.**

1.9 Источники финансирования Вашего проекта.

– **Это могут быть личные средства (инвестиции), заемные или кредитные, государственные субсидии или другие формыНачальный этап реализации проекта. В этом пункте необходимо произвести прогноз срока, нужного для организации бизнеса, то есть до того момента, пока он не начнет работать.**
– **Этап до получения первых прибылей. Здесь требуется провести обоснование привлечения средств и того, когда же они начнут возвращаться. Пункт необходим не только для получения кредитов или займов, но и для понимания того, стоит ли вкладывать собственные средства в проект.**
– **Выбранную систему налогообложения. Здесь стоит учесть, что величина и перечень отчислений будут зависеть от того, какой организационно-правовой статус вы предпочтете для реализации своего проекта.**

1.10 Оценка рисков. Угрозы и риски для развития проекта и сценарии их преодоления. Среди них могут быть:

– **стихийные бедствия, пожары, наводнения, аварии, способные нанести вред оборудованию, помещениям и т. п.;**
– **противоправные действия, в том числе кражи, хищения;**
– **действия государственных институтов, федеральных и местных властей;**
– **факторы экономического характера, спад производства и потребления, инфляция;**

- невыполнение обязательств со стороны партнеров и поставщиков

1.11 Расчет использования средств на запуск, развитие или модернизацию, а также источники поступлений;

Какие деньги для своего бизнеса Вы используете

- собственные деньги

- заемные деньги из банка, под какой годовой процент Вы их берете в банке

Расчет всех затрат за год – З руб.

- аренда помещения;

- заработная плата и т.д.

- возврат кредита в банк и процентов по нему.

Расчет доходов за год – Д руб.

Расчет чистой прибыли за год – П=Д-З руб.
После расчета необходимо сделать вывод о целесообразности продолжении Вашего бизнеса.