

В состав стандартного бизнес-плана входят следующие разделы:

Резюме. Представляет собой краткое описание основной идеи бизнес-плана, выводы и важные моменты бизнес-плана. Цель разработки резюме - дать общее представление о проекте и заинтересовать банк/инвестора или иного адресата в дальнейшем изучении бизнес-плана.

Описание продукции (товара, услуги, проекта). Этот раздел бизнес-плана содержит описание производимой продукции (товара, услуги, проекта и т.п.), включая основные характеристики продукции, а также дает ответ на вопрос, что

делает эту продукцию уникальной и отличает ее от продукции конкурентов.

Анализ рынка. Здесь приводятся результаты анализа рынка сбыта продукции, включая оценку планируемого объема продаж, потенциальной емкости рынка и уровня конкуренции.

План маркетинга. Раздел должен включать информацию о целях и планируемой стратегии маркетинга, описание системы ценообразования и схемы распространения товаров, включая методы стимулирования продаж, порядок проведения рекламной и PR кампании.

План производства. Этот раздел бизнес-плана разрабатывается в том случае, когда

бизнес предполагает организацию производства продукции или товаров, строительство или реконструкцию и т.п. Здесь необходимо ответить на вопрос, каким образом будет организован производственный процесс, от момента закупки сырья и материалов до момента выпуска готовой продукции, включая формирование всех расходов на производство.

Организационный план. Включает организационную схему предприятия, описание взаимодействия всех служб компании между собой, вопросы контроля и координации работы сотрудников.

Финансовый план. В этом разделе бизнес-плана содержится основная финансовая информация по проекту. В состав финансовой части бизнес-плана, как правило, входят бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, график финансирования проекта и расчет основных показателей эффективности проекта.

□

Риски проекта. Здесь дается описание ключевых рисков создаваемого бизнеса и определяются пути их минимизации.