

Как составить бизнес-план, чтобы запустить прибыльный бизнес



Зачем нужен бизнес-план

Когда предприниматель открывает дело, ему нужно сделать много шагов. Если есть бизнес-план, становится понятно, в какой последовательности двигаться и какие действия нужно предпринимать, чтобы запустить проект.

Бизнес-план — документ, в котором вы подробно расписываете, каким будет ваш проект. План поможет ответить на вопросы:

1. Какие товары и кому вы будете продавать?
2. Какими будут возможные расходы и доходы?
3. Кто ваши конкуренты и как выделяться среди них на рынке?
4. Какие могут быть риски и как их избежать?
5. Сколько понадобится денег на старте?

Цель бизнес-плана зависит от его вида. Всего их два: внутренний и внешний. У них разные предназначения и задачи:

Вид бизнес-плана	Для кого составляется	Зачем нужен	На каком разделе сделать акцент
Внутренний	Для самого предпринимателя	Чтобы рассчитать экономику бизнеса, прибыльность и сроки окупаемости	Конфиденциальные сведения: конкурентные преимущества, информация о партнерах и клиентах
Внешний	Для инвесторов, банков	Чтобы взять кредит или попросить деньги на развитие бизнеса	Финансовый план: прибыльность бизнеса, спрос на продукт, конкурентные преимущества

Еще бизнес-план может пригодиться, когда вы запускаете дело с партнером. Так можно убедиться, сходятся ли ваши с ним представления и цели бизнеса.

Как получить готовый бизнес-план

Вы можете:

- сами написать бизнес-план;
- скачать шаблон из интернета;
- заказать в консалтинговом агентстве.

У каждого варианта есть преимущества и недостатки:

	Кому подходит	Плюсы	Минусы
Написать самому	Тому, кто планирует управлять бизнесом сам и хочет глубоко погрузиться в проект	Когда предприниматель сам разобрался в теме бизнеса, ему будет легче защитить проект перед инвесторами или банком. В процессе разработки бизнесмен поймет слабые места бизнеса и сможет подготовиться к рискам	Новичкам обычно сложно самим рассчитывать финансовую модель
Скачать из интернета	Тем, кто планирует писать план сам, но хочет подглядеть структуру и данные в готовом примере	Составить план по шаблону проще, чем писать его с нуля. Можно узнать больше о специфике бизнеса	В шаблоне могут быть ошибки. Пример из интернета может не подходить под ваш бизнес
Заказать в агентстве	Тем, кто пишет план для инвесторов или банка, но не может разобраться в требованиях и расчетах	Агентство с опытом сможет составить грамотный план и учесть все нюансы. Специалист даст рекомендации по составленной финмодели	Специалист может упустить особенности бизнеса, о которых не знает предприниматель

Далее разберемся, как написать бизнес-план самому.

Как составить бизнес-план

Вот что нужно сделать, чтобы составить бизнес-план по классической структуре:

- Оформить титульный лист
- Заполнить резюме
- Провести анализ рынка
- Составить маркетинговый план
- Разработать план производства
- Разработать финансовый план
- Провести анализ рисков

Такую структуру особенно важно соблюдать при составлении внешнего бизнес-плана. Если вы делаете план для себя или небольшой команды, можете пропускать некоторые разделы и адаптировать его под свои задачи.

Шаг 1. Заполните титульный лист

Титульный лист производит первое впечатление о вашем проекте, поэтому заполнять его нужно внимательно.

Укажите на титульном листе:

- Полное название бизнеса.
- Страну и город, где будете вести деятельность.
- Контактные данные компании: телефон, почту, адрес.
- Дату создания бизнеса.

Необязательные пункты, которые можно добавить:

- фраза о конфиденциальности — доступен ли бизнес-план третьим лицам;
- время окупаемости, планируемый доход и сколько нужно инвестиций. Пункт нужен, если вы делаете внешний бизнес-план.

Титульный лист не нужно перегружать информацией — старайтесь писать кратко, без лишних подробностей.

Шаг 2. Заполните резюме

В этом разделе расписывают преимущества бизнеса. Он нужен для инвесторов, чтобы они могли оценить проект и принять решение, вкладываться в него или нет.

В резюме стоит упомянуть:

- Цель бизнеса.
- Ресурсы, которые нужно вложить в дело.
- Способы добиться цели.
- Информацию о релевантности проекта.
- Сумму инвестиций.
- Сроки окупаемости, когда вы сможете вернуть заем.
- Планируемую прибыль.

Резюме идет вторым разделом, но заполнять его сразу не стоит. Советуем сначала заполнить другие разделы, а затем вернуться к этому шагу.

Когда будете описывать следующие разделы бизнес-плана, вы глубже погрузитесь в понимание бизнеса. Это поможет выявить объективные плюсы проекта и написать о них в резюме.

Шаг 3. Проведите анализ рынка

Анализ рынка нужен, чтобы понимать, на какой продукт есть спрос, кто ваш потенциальный покупатель и какие фишки есть у конкурентов.

Опишите в этом разделе ваши конкурентные преимущества и составьте примерный портрет целевой аудитории. Например, у вас кофейня в бизнес-центре, портрет целевой аудитории может получиться таким:

Возраст и пол	30—45 лет, мужчины и женщины
Интересы	Бизнес, отдых на природе с семьей, чтение книг
Деятельность	Менеджер, предприниматель, офисный сотрудник
Образ жизни	Нет времени на готовку, почти весь день проводит на работе; пьет кофе по утрам, чтобы взбодриться
Доход	50 000—70 000 ₽

Коротко о том, как вычислить целевую аудиторию, не расскажешь. Подробнее о методах ее определения — [в статье](#).

Как провести полноценный анализ рынка и собрать информацию о конкурентах — рассказали [в статье](#).

Шаг 4. Составьте маркетинговый план

В маркетинговом плане вам нужно написать будущую стратегию продвижения бизнеса.

Как это сделать:

- Выберите каналы продвижения бизнеса, например социальные сети или офлайн-рекламу.
- Продумайте методы продвижения — будет это таргетированная реклама, акции, реклама по бартеру у блогеров или что-то другое.
- Посчитайте бюджет на продвижение. Подробнее — [в статье](#).
- Определите, какой примерный результат продвижения хотите получить.

Как продвигать бизнес офлайн и онлайн — [в статье](#).

Шаг 5. Разработайте план производства

Опишите весь цикл создания товара или услуги:

- этапы;
- сроки;
- качество продукта.

Включайте в процессы все, что участвует в производстве: помещение, оборудование, персонал.

Шаг 6. Разработайте финансовый план

Финансовый план нужен, чтобы понять:

- сколько денег придется вложить в дело;
- когда они окупятся;
- какую прибыль принесет бизнес.

Чтобы в этом разобраться, нужно составить финмодель будущего бизнеса.

Для этого рассчитайте:

- Расходы на запуск бизнеса. Например, сюда входят: аренда помещения, наем сотрудников, покупка оборудования. Расходы зависят от вашего бизнеса.
- Выручку и прибыль. Этот расчет поможет приблизительно сориентироваться, когда бизнес окупит вложения и сколько денег начнет приносить со старта и через год.

Как произвести оба расчета и где брать информацию о расходах — [в статье](#).

Из чего состоит финансовая модель и как ее составить по шагам — [в статье](#).

Если есть возможность, советуем обратиться к специалистам, которые рассчитают финмодель. Это поможет уменьшить риск ошибиться в цифрах. Если планируете производить расчеты сами, воспользуйтесь [бесплатным шаблоном финмодели от Нескучных финансов](#).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
1	Производство косметики	период —	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябр
2	Выручка	4 344 000,00	362 000,00	362 000,00	362 000,00	362 000,00	362 000,00	362 000,00	362 000,00	362 000,00	362 000,00	362 000,00	
3	Выручка опт	90,00%	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	
4	Выручка розница	10,00%	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	
5	Заходы на сайт	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	
6	Процент роста количества показов	0%											
7	CV1 (конверсия сайта)	4%											
8	Заявка		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	
9	CV2 (конверсия в оплаты)	50%											
10	Оплаченные заказы		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
11	Средний чек опт	20 000,00											
12	Средний чек розница	1 000,00											
13	Стоимость клика	20,00											
14	Расходы на рекламу		-20 000,00	-20 000,00	-20 000,00	-20 000,00	-20 000,00	-20 000,00	-20 000,00	-20 000,00	-20 000,00	-20 000,00	
15													
16													
17	Прямые расходы		-152 080,00	-152 080,00	-152 080,00	-152 080,00	-152 080,00	-152 080,00	-152 080,00	-152 080,00	-152 080,00	-152 080,00	
18	Зарплата производственных сотр.	9,00%	-32 580,00	-32 580,00	-32 580,00	-32 580,00	-32 580,00	-32 580,00	-32 580,00	-32 580,00	-32 580,00	-32 580,00	
19	Себестоимость сырья	25,00%	-90 500,00	-90 500,00	-90 500,00	-90 500,00	-90 500,00	-90 500,00	-90 500,00	-90 500,00	-90 500,00	-90 500,00	
20	Аренда склада + Коммуналка	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	-29 000,00	
21		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
22													
23	Валовая прибыль		209 920,00	209 920,00	209 920,00	209 920,00	209 920,00	209 920,00	209 920,00	209 920,00	209 920,00	209 920,00	

Так выглядит расчет финансовой модели на примере производства косметики в шаблоне Нескучных финансов

Шаг 7. Проведите анализ рисков

Анализ рисков поможет заранее предусмотреть возможные опасности, которые ожидают бизнес, и подготовиться к ним. Как это сделать:

- Найдите слабые места вашего бизнеса.
- Подумайте, что в бизнесе может пойти не так.
- Придумайте решения, которые помогут избежать рисков.

Например, предприниматель открывает пекарню. Если снова объявят локдаун, какое-то время заведение не сможет принимать клиентов в зале обслуживания. Чтобы избежать убытков, можно подумать, как организовать доставку до клиентов или продажу навынос. Этот план поможет уменьшить риски, если предприниматель попадет в кризисную ситуацию.

После того как распишете последний раздел бизнес-плана, вернитесь к шагу 2 и заполните резюме.

Онлайн-банк для розничного бизнеса

- Бесплатная регистрация ИП и открытие расчетного счета
- Торговый эквайринг со ставкой от 1,2%
- Аренда онлайн-кассы с эквайрингом 2 в 1 за 0 ₽
- До 500 000 ₽ на развитие: рекламу, автоматизацию процессов и другие услуги



[Подробнее](#)

