



ОЛЬГА МОИСЕЕНКОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ
БИЗНЕС-МАГАЗИНА «ФИНМАГ»

КАК УСПЕШНО НАЧАТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС?

Вы думаете о собственном бизнесе, но не знаете, как и с чего начать? Начните с разработки бизнес-плана. По сути это стратегия ваших действий, список мер и шагов, которые необходимо сделать в процессе создания бизнеса.

Бизнес-планирование позволяет точно оценить объем необходимых инвестиций, определить наиболее доходные направления деятельности, круг будущих клиентов, а также заранее выявить «подводные камни», которые подстерегают молодой бизнес в первые годы. Поговорим об этом подробнее.

(Совместный проект компаний TeleTRADE и ФинМаг)

Сразу отмечу, что бизнес-план необходим не только при организации нового бизнеса. Качественное и своевременное планирование деятельности уже работающего бизнеса, определение важнейших целей и показателей его развития являются залогом не только получения прибыли, но и привлечения при необходимости нужного объема инвестиций.

Обычно бизнес-план состоит из нескольких разделов, детальная проработка которых позволяет оценить целесообразность открытия бизнеса. Это:

- проведение анализа рынка;
- выбор продуктов или услуг;
- разработка маркетинговой стратегии;
- составление производственной программы;
- определение организационной структуры бизнеса;
- выявление и анализ возможных угроз и рисков;
- разработка финансового плана.

Анализ рынка, на котором вы хотели бы работать, позволит вам выявить текущие экономические тенденции в выбранной отрасли и оценить возможности будущего роста своего бизнеса. Кроме того, нужно определить основных потребителей вашей продукции или услуг и выделить целевые сегменты рынка, рассмотреть факторы, которые будут влиять на вашу деятельность (например, сезонность, уровень доходов населения и т.д.).



Затем на основе проведенного анализа вы должны сформировать общую рыночную стратегию развития своего бизнеса.

Кроме того, советую вам детально **описать свою продукцию или услуги** и рассмотреть их достоинства и недостатки, выделить их конкурентные преимущества, а также способность удовлетворять потребности рынка.

Чтобы определить **стратегию продвижения** товаров или услуг на рынок (маркетинговую стратегию), нужно изучить возможные пути их реализации. Особенно тщательно стоит продумать рекламную кампанию и политику ценообразования, которые должны подчеркнуть достоинства ваших товаров или услуг и выделить их среди конкурентов.

После чего можно переходить к следующему этапу — **составлению производственной программы**. В данном разделе необходимо проработать такие вопросы, как размер и местоположение требуемого помещения, количество необходимого оборудования, сырья и ресурсов, порядок из закупки и т.д. Кроме того, стоит деталь-

но продумать технологию производства или оказания услуг, а также составить план проведения подготовительных работ, определить их сроки и исполнителей.

Следующий этап бизнес-планирования — составление так называемой организационной **характеристики бизнеса**. На что здесь необходимо обратить внимание? В первую очередь нужно определить организационно-правовую форму бизнеса (будете ли вы работать как индивидуальный предприниматель, зарегистрируете общество с ограниченной ответственностью и т.д.). Также разработайте организационную структуру бизнеса, т.е. продумайте, кто и чем будет заниматься, какое количество персонала вам потребуется, какие у сотрудников будут обязанности, зарплаты, какие требования к квалификации вы будете предъявлять при приеме на работу и т.д.

Но это еще не все. Чтобы ваш бизнес был устойчивым, необходимо проанализировать все типы рисков (пожары, землетрясения, изменение действующего законодательства, инфляция и изменение валютных курсов), которые могут оказать негативное влияние на ваш бизнес, а затем определить и спланировать меры, способные их снизить, например, осуществлять страхование. В данном случае работает правило: «Предупрежден — значит, вооружен».

После того, как оценили возможные угрозы и риски, связанные с вашей будущей деятельностью, нужно перевести все разработанные разделы бизнес-плана на язык цифр, т.е. составить финансовый план. Это самый сложный и наиболее важный этап, ведь от точности ваших расчетов будет зависеть успех бизнеса.

Обычно финансовый план составляется минимум на 3 года вперед, при этом в первый год ключевые показатели лучше рассчитывать по месяцам, во второй — по кварталам, а только затем планировать по годам.

В данном разделе бизнес-плана вам нужно определить общую сумму требуемого стартового капитала, спрогнозировать объем доходов и необходимых расходов, объем чистой прибыли, определить прогнозную рентабельность деятельности. Также полезно рассчитать срок окупаемости бизнеса и график выхода «в ноль», т.е. достижения безубыточности.



Чтобы представить полную картину своего бизнеса, задайте себе вопросы:

1. Чем будет заниматься мой бизнес? Производством? Оказанием услуг? Торговлей?
2. Почему я хочу свой бизнес? Какие у меня цели?
3. Кто мои клиенты?
4. Кто мои конкуренты?
5. Как они представляют свои товары и услуги на рынке?
6. В чем привлекательность моих товаров и услуг по сравнению с конкурентами?
7. Как я буду развивать товары и услуги?
8. Как я буду рекламировать свои товары и услуги? Сколько стоит реклама?
9. Как я буду определять цены?
10. Какие площади и оборудование мне необходимы для начала работы?
11. Я буду их приобретать в собственность или возьму в аренду?
12. Справлюсь ли я сам с управлением или мне будут нужны сотрудники?
13. Какие факторы влияют на мой бизнес?
14. Какой объем капитала мне требуется?
15. Какие источники средств у меня есть?
16. Есть ли у меня резервы для покрытия убытков?
17. Какой оборот и размер прибыли я планирую в первый год работы? Во второй? В третий?
18. Когда мой бизнес окупится?

И последний, пожалуй, самый главный вопрос, который нужно себе задать: «Правится ли мне заниматься этим бизнесом?» Ведь только делу, которое вам по душе, вы сможете отдавать все силы и время, а значит, обязательно добьетесь успеха. **ЧД**

Бесплатно проконсультироваться по вопросам самостоятельной разработки бизнес-плана или провести бизнес-планирование с нашей помощью вы можете:

— позвонив по телефону
+7(495)937-76-94 или **+7(905)509-28-98**
— написав по e-mail: info@finmag.biz

Кроме того, на наших семинарах Вы можете получить дополнительные знания, необходимые для создания, эффективного управления и развития бизнеса.

Расписание семинаров на март смотрите на 15-й полосе.