

АНЕКС А

Бизнис план

Што е Бизнис план?

Бизнис план е едноставно напишан документ, кој го опишува идната стаза на бизнисот. Еден добар Бизнис план го објаснува концептот на бизнисот, ги сумира неговите цели, ги идентификува ресурсите (во однос на пари и луѓе) кои ќе му бидат потребни на бизнисот, опишува како ќе се добијат тие ресурси и му кажува на читателот зошто бизнисот ќе успее.

Што содржи Бизнис планот?

Постојат многу облици и големини на Бизнис планови. Поглавјата кои се најчести кај повеќето Бизнис планови се:

- Краток преглед, кој ги сумира клучните поенти на бизнис планот на една или две страни;
- Преглед, кој го воведува читателот во бизнисот;
- Опис на производите и услугите;
- Преглед на индустријата во која бизнисот ќе се натпреварува;
- Маркетинг стратегија, која ги сумира производот, промоцијата, одредувањето на цените и стратегиите за дистрибуција на бизнисот;
- Опис на управата и вработените;
- План за имплементација; и
- Финансиски план кој вклучува про-форма книговодствен биланс, биланс на успехот и извештај за готовинскиот тек. Книговодствениот биланс прави споредба на она што Вашиот бизнис поседува, наспроти она што должи. Извештајот на готовинскиот тек прави споредба на тоа колку пари ќе влегуваат наспроти тоа колку ќе трошите. Билансот на успех прави споредба на Вашите приходи наспроти расходите, за да се види дали ќе имате заработувачка.

Зошто е важен Бизнис планот?

Некои од придобивките од Бизнис планот вклучуваат:

- Процесот на подготвување бизнис план ќе Ве натера да размислувате за Вашиот бизнис, да истражите некои опции, да ги препознаете можностите и ризиците и да ги тестирате некои од Вашите очекувања;
- Бизнис планот ќе Ви помогне да ги одредите потребите за готовина за Вашиот бизнис;
- Бизнис планот може да се искористи за добивање финансиски средства од банки и инвеститори;
- Бизнис планот може да Ви послужи да им кажете на Вашите вработени, инвеститори и други за Вашите планови и стратегии; и
- Бизнис планот претставува еден репер наспроти кој можете да ги споредувате напредокот и изведбата на Вашиот бизнис.

За сите бизниси е добра идеја да подготват и редовно да го ажурираат својот Бизнис план. Меѓутоа, малите бизниси најчесто подготвуваат Бизнис план кога почнуваат или кога настанува некоја голема промена во нивниот бизнис (и често пати кога им е потребна дополнителна инвестиција или заем).

Кои се некои упатства за подготовка на добар Бизнис план?

Некои упатства за подготовка на добар Бизнис план се:

1. **Дефинирајте ги Вашите задачи за подготвување на Бизнис планот.** Кој ќе го чита планот и што сакате тие да направат? Задачите ќе Ви помогнат да одлучите колку акцент ќе ставите на различните поглавја во Бизнис планот.
2. **Распределете доволно време и ресурси за темелно истражување на Вашиот Бизнис план.** Еден Бизнис план е онлку добар колку и истражувањето вложено за негова подготовка. На пример, ќе мора да направите истражување со цел да дознаете повеќе за Вашата индустрија, потенцијалните купувачи, потенцијалната конкуренција и потенцијалните продажба и трошоци.
3. **Покажете им нацрт на Вашиот Бизнис план на другите.** Би било многу корисно да добиете повратни информации за нацртот на Вашиот Бизнис план од различни луѓе, вклучувајќи ги и луѓето кои работат во бизнисот и други.
4. **Напишете Ваш Бизнис план.** Една од најчестите грешки на претприемачите е да копираат премногу информации од некој пример на Бизнис план и само да ги сменат имињата и неколку бројки. Постојат два големи проблеми со овој пристап. Прво, акцентот кој го ставате на различните поглавја во Вашиот Бизнис план мора да го рефлектира она што е важно за Вашиот бизнис. Второ, еден добар Бизнис план мора да тече убаво како некоја приказна, а поглавјата мора да се поврзани едно со друго за да покажат зошто бизнисот би бил успешен. Бизнис плановите кои позајмуваат премногу информации од други бизнис планови имаат тенденција да бидат неповрзани, со некои делови кои се контрадикторни на други, а некои клучни прашања да бидат превидени.
5. **Скицирајте ги клучните точки кои сакате да ги кажете во секое поглавје пред да почнете со пишување.** Прегледајте ја Вашата скица за да се уверите дека поглавјата се конзистентни, дека нема повторување и дека сите клучни прашања се покриени.
6. **Осигурајте се дека Вашите финансиски проекции се уверливи.** За многу читатели финансискиот дел е најважното поглавје од Бизнис планот, бидејќи ги идентификува Вашите финансиски потреби и го покажува потенцијалот за профит на Вашиот бизнис. Еден добар финансиски план на читателот ќе му даде, исто така, и верба дека навистина го разбирате Вашиот бизнис. Затоа, тестирајте ја разумноста на Вашите очекувања. Ако сте премногу оптимистични или ако не ги земете предвид вкупните трошоци за водењето на Вашиот бизнис, Вашиот Бизнис план нема да биде уверлив.
7. **Краткиот преглед напишете го на крај.** Краткиот преглед може да биде најважното поглавје од Вашиот Бизнис план, бидејќи луѓето прво ќе го прочитаат, а тоа може да биде и единственото поглавје кое ќе го прочитаат. Клучот за добар Краток преглед е тој да биде краток (најмногу 2 страни), треба да го потенцира она што е важно во Вашиот Бизнис план и треба да го возбуди читателот во врска со Вашиот бизнис.

Следните интернет страници содржат одлични примери за подготовка на професионални бизнис планови. Ова е неопходно кога барате финансии за започнување на бизнис.

http://www.bdc.ca/en/business_tools/business_plan/default.htm

<http://www.cbpsc.org/ibp/en/index.cfm>

На овие две интернет страници има:

- Пример на Бизнис план
 - Бизнис план текст документ [Doors to the World]
 - Анекс за финансии
- Бланко интерактивен планер за Бизнис план:
 - Опис на секое поглавје
 - Анекс за финансии кој вклучува корисна терминологија на финансиски термини, како и водич за пополнување на финансискиот дел.