****

**Раздел «Финансовое планирование. Разработка бизнес-плана»**

**Схема «Этапы разработки бизнес-плана – пошаговая инструкция»**

***Концепция бизнеса***

***Финансовый план***

План продаж продукта

(продукции, работ, услуг)

в натуральных единицах

(шт., ед., кг, тонны и др.)

**Производственный**

**план**

Расчет затрат на производство (себестоимость)

* сырье и материалы
* комплектующие
* оплата труда
* страховые взносы
* аренда
* другие расходы на производство продукции, работ, услуг

План производства

в натуральных единицах

(шт., ед., кг, тонны и др.)

(объемы продукции, работ услуг)

**Маркетинговый план**

(что буду делать,

чтобы продать?)

**Расчет окупаемости проекта**

(срок окупаемости, лет)

**План движения денежных средств**

- Поступления

- Выплаты

- Остатки

**Прогноз финансового результата**

- Доходы

- Расходы

- Налог на доход

- Прибыль

**План инвестиционных вложений**

- капитальные вложения

- оборотка (средства на закупку сырья, оплату труда, покрытие текущих расходов до выхода на окупаемость)

Выбор

сферы деятельности

План производства

в стоимостном выражении

(в рублях)

(итого затраты на продукции, работ услуг)

Выбор целевой аудитории

(Кому буду продавать?)

Изучение потребности в продукте и платежеспособного спроса

Установление цены на продукт

(за сколько буду продавать?)

Оценка потребности в ресурсах

(что для этого нужно?)

**План финансирования проекта** финансирования

(где возьму деньги, условия?)

**План**

**продаж**

Бюджет расходов на маркетинг

 (затраты на продвижение и рекламу)

План продаж продукта

(продукции, работ, услуг)

в стоимостном выражении

(в рублях)

Анализ конкурентов

- кто конкурент?

- что предлагает?

- цена конкурента (по чем предлагает?)

- как продвигается?

- конкурентные преимущества; сильные и слабые стороны конкурента

**Расчет эффективности проекта**

(рентабельность продаж и инвестиций, %)

SWOT анализ

сильные и слабые стороны проекта

Оценка рисков,

выявление барьеров

(что может помешать и как это предотвратить?

График реализации проекта

Выбор продукта

(Что буду производить / продавать)

Ценность (Почему купят?)