



## СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС ПЛАНА

**Мухайё Исламова Тохировна**

Преподаватель по спец предметам, Профессиональная школа города  
Чирчика

**Аннотация:** В данной статье дается разъяснение по составлению Бизнес-плана.

**Ключевые слова:** Бизнес план, цели, анализ рынка, доля рынка.

**Annotation:** This article provides an explanation on the preparation of a Business plan.

**Keywords:** Business plan, goals, market analysis, market share.

### *1. Резюме*

Резюме считают самой важной частью бизнес-плана. В ней кратко говорится о компании и ее целях, объясняется, почему представленная бизнес-идея будет успешна. Если вы заинтересованы в привлечении финансирования, резюме будет играть роль крючка, с помощью которого можно захватить внимание потенциального инвестора.

В резюме отмечаются преимущества всего бизнес-плана, этот раздел пишется в последнюю очередь, когда основной текст документа уже готов.

#### Содержание резюме

В зависимости от стадии развития бизнеса содержание этого раздела варьируется.

Для существующего бизнеса:

Миссия, основные цели. Необходимо объяснить, чем занимается бизнес. Объем информации: несколько предложений, абзац.

Информация о компании. Коротко расскажите о том, когда была основана компания, укажите имена основателей и их роли в бизнесе, численность персонала, локацию бизнеса.

Основные точки роста. Включите показатели роста компании, финансовые показатели, долю на рынке. В этом пункте будут уместны графики, диаграммы.

Продукты/услуги. Кратко опишите продукты или услуги, которые предлагает компания.



Сведения о финансовом положении. Если вы хотите получить финансирование, включите в этот пункт любую информацию об инвесторах, банке.

Планы на будущее. Объясните, каким вы хотите видеть свой бизнес.

Вся информация в резюме подается лаконично. Резюме — первая часть бизнес-плана, которую увидит большинство людей, поэтому каждое слово в нем должно быть уместно.

Для стартапа, нового бизнеса:

В разделе резюме нужно сосредоточиться на опыте и решении, которые заставили вас открыть бизнес.

Необходимо продемонстрировать свое знание рынка. Включите информацию о потребностях рынка, на который вы нацелены, и о том, какие решения вы предлагаете, чтобы их удовлетворить. Опишите планы на будущее.

## **2. Информация о компании**

Этот раздел включает укрупненный анализ различных элементов бизнеса. Он помогает потенциальным инвесторам быстро понять цели компании и ее уникальное предложение на рынке.

Содержание раздела

Опишите вид деятельности, перечислите потребности рынка, которые компания хочет удовлетворить.

Объясните, какие продукты и услуги компании удовлетворяют эти потребности.

Назовите потребителей, организации или бизнесы, которые компания будет обслуживать.

Опишите конкурентные преимущества, которые сделают бизнес успешным (местоположение, высококвалифицированный персонал, эффективная работа с клиентом и др.).

## **3. Анализ рынка**

В этом разделе бизнес-плана демонстрируется знание индустрии и рынка, а также результаты проведенных исследований.

Содержание раздела

Анализ отрасли и перспективы. Описывается отрасль, в которой работает компания, в том числе информация об ее объемах, темпах роста, тенденциях и особенностях (стадии жизненного цикла, прогнозируемый рост и др.). Также перечисляются главные потребительские группы в пределах отрасли.



Информация о рынке присутствия. Необходимо сузить рынок присутствия до обозримого размера. Этот пункт включает следующую информацию о рынке:

Особенности. Какие острые потребности испытывают потенциальные клиенты? Где они живут? Какие сезонные или потребительские тренды влияют на бизнес?

Размер рынка. Какие объемы ежегодных продаж в вашей отрасли, нише? Каков прогнозируемый рост рынка?

Доля рынка. Какую долю рынка и какое количество клиентов компания рассчитывает завоевать в конкретном регионе? Обоснуйте свои подсчеты.

Ценообразование и цели по прибыли. Определите ценовую политику, уровень прибыли, виды скидок, которые планируете использовать.

Конкурентный анализ. Определите сегмент рынка, основную продуктовую линейку или услугу для конкурентной борьбы.

#### **Литература:**

1. В данной статье использованы Интернет ресурсы.