

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС И ПРАКТИКА

Подготовка эффективного бизнес-плана

Глава 3. Развитие предпринимательских планов





Ошибки в процессе планирования венчурного бизнеса

Мы должны быть внимательны к ловушкам, которые возникают в процессе создания бизнес-плана. Мы рассмотрим пять ошибок, которые мешают предпринимателям добиться успеха, обозначим их основные показатели и поможем найти пути их решений.

Первая ошибка: нет реальной цели. Хотя эта ошибка может показаться неясной, следующие показатели демонстрируют, насколько она распространена и хорошо замаскирована.

Показатели: отсутствие временных рамок для достижения чего-либо, отсутствие приоритетов и отсутствие конкретных действий.

Способов предотвратить эту ошибку – запустить определенный период времени.

Вторая ошибка: неправильное определение барьеров. Одна из самых распространенных ошибок возникает, когда предприниматель настолько погружен в свою идею, что забывает об объективности. Другими словами, человек не признает возможные проблемы, которые могут возникнуть.

Показатели: отсутствие признания будущих проблем, отсутствие допуска возможных недостатков или недостатков плана, а также никаких непредвиденных или альтернативных планов.

Способ избежания этой ошибки – составить список возможных барьеров, которые могут возникнуть, и альтернативные решения для их преодоления.

Третья ошибка: отсутствие ответственности и согласия. Слишком много предпринимателей, испытывают недостаток в реальном обязательстве перед своими предприятиями. Хотя предприятия возможно, начинались с хобби или усилия с частичной занятостью, предприниматели должны стараться относиться к своему предприятию серьезно.

Показатели: копирование с социальных сетей, отсутствие поиска идеи, отсутствие желания вкладывать собственный капитал, поиск «легких денег» и ожидание чуда.

Способ избежания этой ошибки состоит в том, чтобы действовать быстро и обязательно следить за всеми профессиональными мероприятиями. Кроме того, предприятие должно быть готовым столкнуться с финансовыми трудностями.

Четвертая ошибка: отсутствие опыта (профессионального или технического). Важен опыт инвестора в предпринимательстве. Большинство новых предпринимателей выбирают сферу, для которой недостаточно образования, или не имеют доступа, и, конечно же, бизнес терпит поражение. Эти особенности включают в себя: отсутствие опыта в бизнесе, отсутствие понимания отрасли, для чего и как работает компания и отсутствует принятие решения в сложившейся ситуации.

Чтобы этого избежать, предприниматели должны предоставить информацию об их опыте и знании специфики предприятия. Если их опыт или знания недостаточны, они должны привлечь специалиста из этой области.

Пятая ошибка: отсутствие ниши на рынке. Многие предприниматели ищут идеи и не заботятся о том, кто будет клиентом. Клиенты не будут покупать товар только потому, что он нравится предпринимателю. Есть много изобретений, которые были потеряны для рынка. Все они сначала не изучили рынок и не выяснили, кто будет клиентом.

Основные показатели: покупатель не знает, что покупает, или нужен ли продукт или услуга.

Лучший способ избежать этой ошибки состоит в том, чтобы определить целевой сегмент рынка и продемонстрировать, почему и как конкретный продукт или услуга будут удовлетворять потребности или желания этой целевой группы.

Эти пять ошибок вызывают неудачу в бизнес-плане предпринимателя. Другими словами, прежде чем разрабатывать бизнес-план, важно определить конкретные проблемы в отрасли. Если вы будете избегать ошибок, найдутся те, кто тщательно рассмотрит ваш план.

Проблема, с которой мы имеем дело, – определение роли бизнес-модели в венчурном планировании.



Проект бизнес-модели: процесс формирования венчурного капитала

Проект бизнес-модели представляет собой структурированный инструмент мозгового штурма для предпринимателей. Полный бизнес-план обеспечивает более точное и подробное исследование того, как предприятие станет успешным. Давайте рассмотрим проект бизнес-модели как отправную точку.

Бизнес-модель – это описание того, как предприятие будет создавать и доставлять ценность. Поскольку это стратегический инструмент, который был внедрен много лет назад, уровень сложности повысился на протяжении многих лет. Тем не менее, бизнес-модель была представлена как способ упрощения процесса. Этот инструмент позволяет визуализировать, проектировать бизнес-модель, этот шаблон помогает предпринимателю систематически понимать, разрабатывать и внедрять бизнес-модель. Предприниматель может получить более глубокое понимание своих клиентов, каналов сбыта, партнеров, потока доходов, затрат и основных ценностей. Вот девять основных компонентов:

1. Ценностное предложение. Продукты и услуги, которые создают ценность для конкретного сегмента клиента. Ценность может быть обеспечена с помощью различных элементов, таких как новизна, производительность, дизайн, бренд, статус, цена, снижение риска, доступность и удобство использования.

2. Сегментация клиентов. Предприятие предоставляет услуги для различных людей или группам юридических лиц. Клиенты могут быть сегментированы на основе характеристик группы.

3. Каналы. Метод взаимодействия и сегментации бизнес-сегментов предприятия осуществляется по каналам. Новое предприятие может предложить своим клиентам услуги путем открытия магазина, либо путем партнерских отношений с крупными компаниями-поставщиками, либо и тем, и другим путем. Эффективные каналы обеспечивают предложение стоимости быстро, эффективно и с минимальными затратами.

4. Клиентские отношения. Это отношения, которые установил венчур с определенным сегментом клиентов. Чтобы гарантировать успех любого бизнеса, для предпринимателей важно определить, как они взаимодействуют с клиентом. Отношения с клиентами включают персональное обслуживание, самообслуживание, автоматизированную службу или платформу сообщества.

5. Потоки доходов. Несколько способов создания потока доходов включают продажу товара, плату за услуги, абонентскую плату или доход от рекламы.

6. Основные виды деятельности. Для функционирования бизнес-модели предприятию необходимо идентифицировать наиболее важные элементы. Например, если более низкие цены предлагают уникальную ценность, то это будет ключевой актив.

7. Основные ресурсы. Наиболее важные активы необходимы для построения бизнес-модели и оценки клиента. Они должны поддерживать и укреплять бизнес.

8. Основные партнеры. Сеть поставщиков и партнеров, которая снижает риск оптимизации бизнес-модели. Можно также учитывать дополнительные союзы через совместные предприятия или стратегическое партнерство другими фирмами.

9. Структура затрат. Для реализации бизнес-модели требуется много работы. Структура затрат имеет следующие характеристики:

- Постоянные затраты – независимо от различных дополнительных затрат и не зависимо от объемов производства. Например, заработная плата, аренда или повреждение оборудования.
- Переменные затраты зависят от размера продукта или услуги. Например, поток сырья.
- Масштабы экономики. По мере роста объема продуктов или услуг стоимость уменьшается.
- Экономия объема – слияние с другим бизнесом, связанное непосредственно с оригинальным продуктом, снижает стоимость.

Таким образом, лишь после формирования девяти компонентов бизнес-модели, предприниматель более глубоко понимает ценность предприятия. Следующим шагом будет подготовка бизнес-плана, если у вас есть одобрение по 9-ти компонентам. Это основной документ для венчура.



Что такое бизнес-план?

Бизнес-план – это документ о предлагаемой венчурной информации. Здесь вам нужно будет увидеть текущий статус нового бизнеса, его ожидаемые потребности и прогнозируемые результаты.

Бизнес-план должен включать все аспекты венчурных требований: проект, маркетинг, исследования и разработки, управление, риски, финансовые прогнозы. Бизнес-план – это дорожная карта для предпринимателя, чтобы открыть успешное предприятие.

В некоторых профессиональных областях бизнес-план называется венчурным планом, предложением по кредиту или аннотацией инвестиции. Однако для любого источника финансирования требуется хотя бы документ бизнес-плана. Бизнес-план помогает предпринимателю войти в инвестиционный процесс. Кроме того, это является рабочим документом. Основная цель бизнес-плана – иметь понятный документ для инвесторов, сочетающий стратегическое развитие.

Бизнес-план – документ, который описывает, как различные типы инвесторов и источники финансирования будут влиять на предприятие. Необходимо уточнить различные проекты доходов и расходов предприятия. Важно определить смету затрат на основе плана. Основная цель бизнес-плана – реализация венчура. Другими словами, важно не просто написать простой план, но и принести прибыль венчурному предприятию.

Комплексный бизнес-план является результатом набора советов для нового предприятия, ключевого инструмента для определения операционной деятельности предприятия. Основное преимущество такого плана заключается в защите от вышеупомянутых ошибок.

Каковы преимущества бизнес-плана?

Процесс разработки бизнес-плана может привести к анализу предпринимательства со всех сторон и разработке эффективной стратегии для решения потенциальных проблем, которые могут возникнуть.

Важно, чтобы бизнес-план был подготовлен предпринимателем. Если есть группа предпринимателей, ключевые сотрудники должны писать часть плана; в этом случае руководитель группы должен точно знать, вклад каждого сотрудника. Если консультанты приходят на помощь, предприниматель должен быть лидером.

Целесообразно обращаться за советом и привлекать специалистов, но предприниматели должны понимать каждый аспект своего бизнес-плана, поскольку они сами идут к инвесторам.

Предприниматель видит следующие преимущества:

- Время, усилия, исследования и дисциплина должны быть учтены в бизнес – плане для объективной оценки.
- Конкурентоспособность, экономический и финансовый анализ требуют строгого подхода к прогнозу успеха через разработку бизнес-плана.
- Все аспекты бизнеса должны соответствовать целям плана, поскольку предприниматель разрабатывает операционные стратегии и определяет результаты, ожидаемые внешними экспертами.
- Цели бизнес-плана определяются количественными показателями и определяются критерии для точного сопоставления результатов и прогнозов.

Комплексный бизнес-план является средством коммуникации как для привлечения инвесторов, так и гидом по успешной операционной деятельности.

Для привлечения финансовых источников бизнес-план показывает следующие преимущества:

- Бизнес-план показывает потенциал рынка, план сохранения и расширения доли рынка.
- Финансовая отчетность, бизнес-план отражает способность предприятия возвращать долг или адекватность собственного капитала.



- План идентифицирует риски и определяет успех предприятия в критических и в сложных ситуациях.
- Послетщательногоизучениявсехбизнес-плановпредоставляет документ,обеспечивающий информацией для финансовых вложений.
- Бизнес-план документ, который поможет вам эффективно оценить возможности планирования и управления предпринимателя.

Создание разностороннего бизнес-плана

Многие инвесторы считают, что хорошо продуманный и устоявшийся бизнес-план будет иметь надлежащую поддержку. Бизнес-план должен осторожно и тщательно описывать предприятие. Важно понимать аудиторию, которая читает бизнес-план. Венчурные капиталисты, банкиры, инвесторы, потенциальные клиенты, юристы, консультанты и провайдеры могут участвовать в рассмотрении бизнес-планов. При разработке бизнес-плана предпринимателю необходимо понять три основных момента:

Первым является, конечно же, предприниматель, потому что он является тем, кто развивает технологию или креатив. Это наиболее распространенная точка зрения в бизнес-планах, и это очень важно. Однако слишком много планов подчеркивают эту точку зрения и пренебрегают взглядами потенциальных клиентов и инвесторов.

Рыночная ликвидность важнее высоких технологий или творческих способностей предприятия. Такое предприятие является «рыночным предприятием». Этот подход является второй по важности проблемой, которую бизнесмен должен добавить в свой бизнес-план. Но многие предприниматели переоценивают эту информацию. Оценивая фактический рынок, то есть определяя, кто может покупать продукт или услугу, важно указать, какая часть рынка является ценным для прибыльности предприятия.

Третий подход относится к рассматриваемому рынку. Точка зрения инвестора основана на прогнозах. Финансовое планирование важно, если инвесторы оценивают преимущества своих инвестиций. Это не означает, что бизнес-план должен быть заполнен диаграммами. В основном многие венчурные фирмы используют «прогноз коэффициентов дисконтирования», обычно венчурные капиталисты считают, что новые успешные предприятия, достигнут примерно 50% от их прогнозируемых финансовых целей. Тем не менее финансовое планирование от трех до пяти лет важно для инвесторов, чтобы проанализировать успех предприятия.

У нас есть три подхода к демонстрации необходимости хорошо спланированного бизнес-плана. Если они будут тщательно написаны в бизнес-плane, тогда предприниматель, говоря на языке экспертов, подготовит пятиминутное выступление. Вот шесть шагов, которые венчурные капиталисты используют в процессе обучения (они могут занимать до одной минуты):

Шаг 1. Определите характер предприятия и его производство.

Шаг 2. Определите финансовую структуру плана (сумма кредита или требуемые инвестиции).

Шаг 3. Чтение окончательного баланса, т. е. определение ликвидности, чистой стоимости, капитала и долга).

Шаг 4. Определите качество персонала на предприятии (иногда это самый важный шаг).

Шаг 5. Создайте уникальную функцию в этом бизнесе (найдите специфику).

Шаг 6. Пройдитесь слегка по всему плану, то есть просмотрите все диаграммы, рисунки и другие части плана.

Эти шесть шагов показывают, как читать обычный бизнес-план. Предприниматель может подумать, что его бизнес-план, который он подготовил, был прочитан за пять минут. Однако, правда, это характерно для венчурных капиталистов. Другие финансовые учреждения или специалисты могут потратить много времени; но знание шести шагов увеличивает ценность бизнес-плана.