(сырой перевод английского стр 316-318)

Начало Бизнес-плана

Бизнес-план - вероятно, самый важный документ, который может иметь любая компания, и все же это также наименее известно или используется. У всех крупных компаний есть Бизнес-план, у которых 15 обновленный каждый год, но очень немного небольших компаний есть тот. Идея позади Бизнес-плана походит на наличие карты прежде, чем Вы отправитесь в относительно неизвестную территорию.

Когда фирмы сначала начинаются, ими обычно управляет один человек, и тот человек обычно понимает то, что он или она пытается сделать, В пределах очень короткого промежутка времени, однако, бизнес может вырасти к размеру, где один человек не может удержать все возможности и варианты его или околдовать собственную бусинку и не может полностью понять все возможные пути, которыми нужно управлять бизнесом. Без Бизнес-плана очень трудно преуспеть в бизнесе, в эти дни почти невозможно получить любую форму финансовой помощи от банка без полностью обработанного Бизнес-плана.

Обычно Бизнес-план начинается с резюме, который дает основные моменты и заключения плана так, чтобы читателю можно было бы дать "суть" Бизнес-плана очень быстро, не имея необходимость читать все.

Тогда описание компании обычно прибывает, Это говорит, как компания началась, чем это называют и что это - м. бизнеса, чтобы сделать. Много компаний считают полезным иметь письменное «формулировка миссии» так, чтобы все — внутри или снаружи бизнеса — знали то, что это пытается сделать. "Формулировка миссии" может казаться очень великой, но она предназначена, чтобы быть реалистическим заявлением и не просто "желанием". Например:

«К 2000 году Bloggs & Company будет пытаться, через превосходство в обслуживании клиентов и последовательно высококачественных научных исследованиях, чтобы стать крупнейшим изготовителем, товарооборотом, высококачественных пластмасс в Великобритании.»

Эта секция может также содержать описания таких вещей как политика вербовки компании относительно поставщиков услуг и компонентов, также мудро, здесь, упомянуть местоположение компании и объяснить, почему это было расположено в том особом месте и получило ли это какую-либо выгоду от этого, Местоположение очень важно для большинства фирм.

Тогда прибывает часть управления. Банки и другие кредиторы должны будут понять качество и опыт управления компанией, Эта секция будет содержать детали имен, возрастов, опыта и квалификаций управления. Также обычно сказать, почему менеджеры хотят работать в компании и как они видят ее

будущее. Много Бизнес-планов также содержат раздел продуктов и оценки. Эта секция описывает продукты и услуги, которые предлагает компания. Это обычно будет очень подробно, перечисляя каждый продукт или обслуживание и говоря, почему компания производит или предлагает это, какого рынка это разработано, чтобы достигнуть и насколько успешный это было, Это также скажет, как те продукты были оценены и как компания намеревается увеличить или уменьшить цены за следующие несколько лет.

текст 323-325 стр перевод сырой промтовский, но хоть какой-то

Бизнес-план составлен для определенного периода времени, e. г.:

Bloggs & Company

Бизнес-план

1996/97 к 1998/99

Это было бы трехлетним планом, касающимся финансовых годов, начинающихся 1996/97.

Финансовый год может начаться в любое время, и его начало обычно выбирается компанией, когда это настроено. Много компаний используют календарный год — то есть январь до декабря — в течение их финансовых годов, пока другие просто начинают с того, когда они были установлены — говорят, август до июля.

Финансовый год установлен Парламентом в Великобритании и, в настоящее время, бежит с 6-ого апреля в любом году до 5-ого апреля в следующем году. Причины в течение такого странного года являются историческими, но много небольших компаний используют финансовый год в качестве своего финансового года, чтобы сделать их деловые отношения со сборщиком налогов легче.

Безотносительно промежутка времени, который состоит в том, чтобы касаться Бизнес-план, он заявит, каковы цели компании состоят в том, чтобы быть. Они будут обычно делиться на многие различные подзаголовки, которые могут или, возможно, не имеют отношение непосредственно к подотделам компании.

Подзаголовки и цели могут, поэтому,

будьте:

■ Производство

Год первый

1. Покупка и Установка новой микролитографской машины.

2. Перестановка поточной линии.

3. И т.д.

Год второй

1. Замена упаковочной линии с более современным оборудованием.

2. Установка нового резервного генератора.

3. И т.д.

Маркетинг

Год первый

4. Разработка продукта на старом принтере HR250.

5. Исследование рынка для предложенных пластмасс высокой температуры.

6 Начинают давать объявление В мае для линии высокой температуры.

7. Выскажитесь в европейском приложении Пластмасс.

8. И т.д.

Год второй

1. Начните содействующую кампанию для пластмасс высокой температуры.

2. Выберите, сузить ли номенклатуру изделий.

3. Исследуйте возможность экспорта в Ближний Восток и Японию.

4. И т.д.

Продажи

Год первый

1. Достигните 100 000 продаж для продукта принтера.

2. Введите новую региональную структуру продаж.

3. И т.д.

Год второй

1. Настройте агентов, чтобы обращаться с продажами новых пластмасс высокой температуры.

2. Исследуйте новые области для услуг, которые мы могли бы предложить.

3. И т.д.

Персонал

Год Первый

1 Удостоверяются, что все демографические тенденции поняты для наших фабричных областей.

2. Наймите нового менеджера по линии высокой температуры.

3. Наймите двух новых региональных менеджеров по продажам и людей продаж для новой региональной структуры.

4. Устройте и осуществите обучение всему штату, обеспокоенному новой поточной линией

5. И т.д.

Год Второй

1. Найдите и примите на работу двух новых руководителей экспортного отдела.

2. Устройте и осуществите учебные курсы на соответствующих языках.

3 И т.д.

Финансы

Год Первый

1. Установите новый бухгалтерский пакет на главном компьютере.

2. Устройте новые источники финансов для необходимых производственных инвестиций.

3. И т.д.

Год Второй

1. Удостоверьтесь, что заграничная валюта доступна, если требующийся, для любой покупки компаний или ввода в действие агентов за границей, чтобы поддержать новый экспортный двигатель.

2. Добавьте средство для выставления счета к компьютерной системе учета.

3. И т.д.

и т.д., и т.д.

стр 336

Вот несколько извлечений представления Бизнес-плана аудитории:

■ Извлечение 1

Мой разговор концентрируется на местоположении Дэйла и планировании, которое мы до сих пор выполняли. Это разделено на три главных части — как Вы можете видеть — это краткое введение, тогда несколько слов на территории в Дэйле, затем краткий обзор затрат на охрану окружающей среды. После затрат на охрану окружающей среды мы будем смотреть на другие затраты. После этого мы сломаемся для обсуждения. Если все довольны этим.

■ Извлечение 2

Теперь., первая картина, которая покажет Вам на этом, на затратах на охрану окружающей среды, ясно показывает, что строительство составляет более чем 60 %, в то время как затраты на охрану окружающей среды составляют приблизительно 12 %, показанных этим сегментом здесь. Это намного меньше чем покупка земли,

■ Извлечение 3

Хождение дальше.... Я думал, что Вы будете интересоваться сравнением — смотрением на затраты расходов на охрану окружающей среды для Дэйла — с некоторыми другими возможными местами — и как Вы можете видеть диаграммой — это очень хорошо. Фактически, это стоило бы значительно ниже среднего числа. Только один - небольшой бит... маленький более дешевый бит.

■ Извлечение 4

Эта картина, следующий здесь, показывает начальные инвестиции, повышающиеся на первом году, начиная падать в течение года два, тогда — Вы видите — падающий приблизительно после полутора лет... тогда, снижение в инвестиционных затратах продолжится.

333

Финансы

■ Исторические финансовые данные

Эта секция будет содержать числа для финансовых показателей компании за

прошлые несколько лет. Именно там люди, использующие Бизнес-план, могут видеть, как компания развивалась в прошлом.

■ Финансовые проектирования

Сердце Бизнес-плана находится в Финансовой секции проектирования. Это предоставляет информацию о том, что думает компания, что это должно будет потратить и что это полагает, что может заработать на продажах за период Бизнес-плана. Секция может содержать различные вычисления, затраты, доход так же как:

■ анализ потока наличности в течение каждого года

■ отчет о прибылях и убытках в течение каждого года

■ спроектированный бухгалтерский баланс в течение каждого года

■ некоторый ключевой анализ отношения

■ Ссуда/инвестиции

Если компания будет видеть, что потребует кредитов по текущему счету, ссуд или инвестиций, то Она должна будет сказать так в этой секции и сказать, каковы эффекты денег, наиболее вероятно, будут. Что наиболее важно это должно будет сказать, что возвращается, это может предложить на инвестициях и сколько интереса это оценивает, что должно будет заплатить за кредиты по текущему счету и ссуды. Они будут, конечно, встроены в финансовые проектирования в предыдущей секции