

Kā sagatavot biznesa plānu

Juris Grišins, Kristīne Lomanovska

Novembris 2009



mentoru klubs RĪGAS EKONOMIKAS AUGSTSKOLA

Kāpēc biznesa plāns ir nepieciešams

- Pārliecināties pašam par biznesa idejas un mērķu pamatotību
- Izveidot sev skaidru rīcības plānu biznesa darbībai
- Pārliecināt citus par biznesa potenciālu
 - bankas
 - investorus
 - piegādātājus
 - klientus
 - darbiniekus

Vai jāparedz, ka biznesa plāns izpildīsies?

- Nē



Ar ko sākt biznesa plānu?

- “Elevator pitch” (30-60 sekundes)

Pārdodbiznesu.lv ir specializēts bezmaksas sludinājumu portāls, kurā biznesa pārdevēji un finansējuma meklētāji var ievietot aprakstu par savu uzņēmumu, lai piesaistītu investoru. Portālā ir reģistrējušies vairāk nekā 70 biznesa enģeļi un investīciju fondi, un pēc kopējā ieguldījumu piedāvājumu skaita 3 mēnešu laikā tas ir kļuvis par lielāko šāda tipa portālu Latvijā. Ienākumi tiek gūti piedāvājot lapas apmeklētājiem standartizētus darījumu konsultāciju pakalpojumus.

Pamēģini pats

- Sagatavojiet līdz 60 sekunžu aprakstu par kādu no sekojošajiem uzņēmumiem:
 - Inbox.lv
 - Madara Cosmetics
 - Lango
 - Nordea

Kā aizpildīt biznesa plāna formu?

- Ievērojiet tekstu ierobežojumus
- Izdzēsiet (pēc izlasīšanas) aprakstošos tekstus
- Nemainiet formatingu (piemēram, fontu izmēru)

Idejas apraksts

- “Elevator pitch”
- Kāda problēma tiek risināta
- Kā produkts/pakalpojums ir savādāks par alternatīvām
- Kā tiks pelnīta nauda
- Cik tālu ir ideja attīstīta (“kas ir” uz doto brīdi)

Komanda

- Pārliccina par to ka izvēlētā komanda varēs biznesa ideju realizēt
- Vai komandas iepriekšējā pieredze saistās ar idejas darbības jomu
- Vai jūs dotu naudu ...

Tirgus analīze

- Kas ir tirgus, cik liels, kā aug, kāds tas ir
- Kas ir konkurenti/aizvietotāji
- Kas ir klienti
- Kas ir piegādātāji

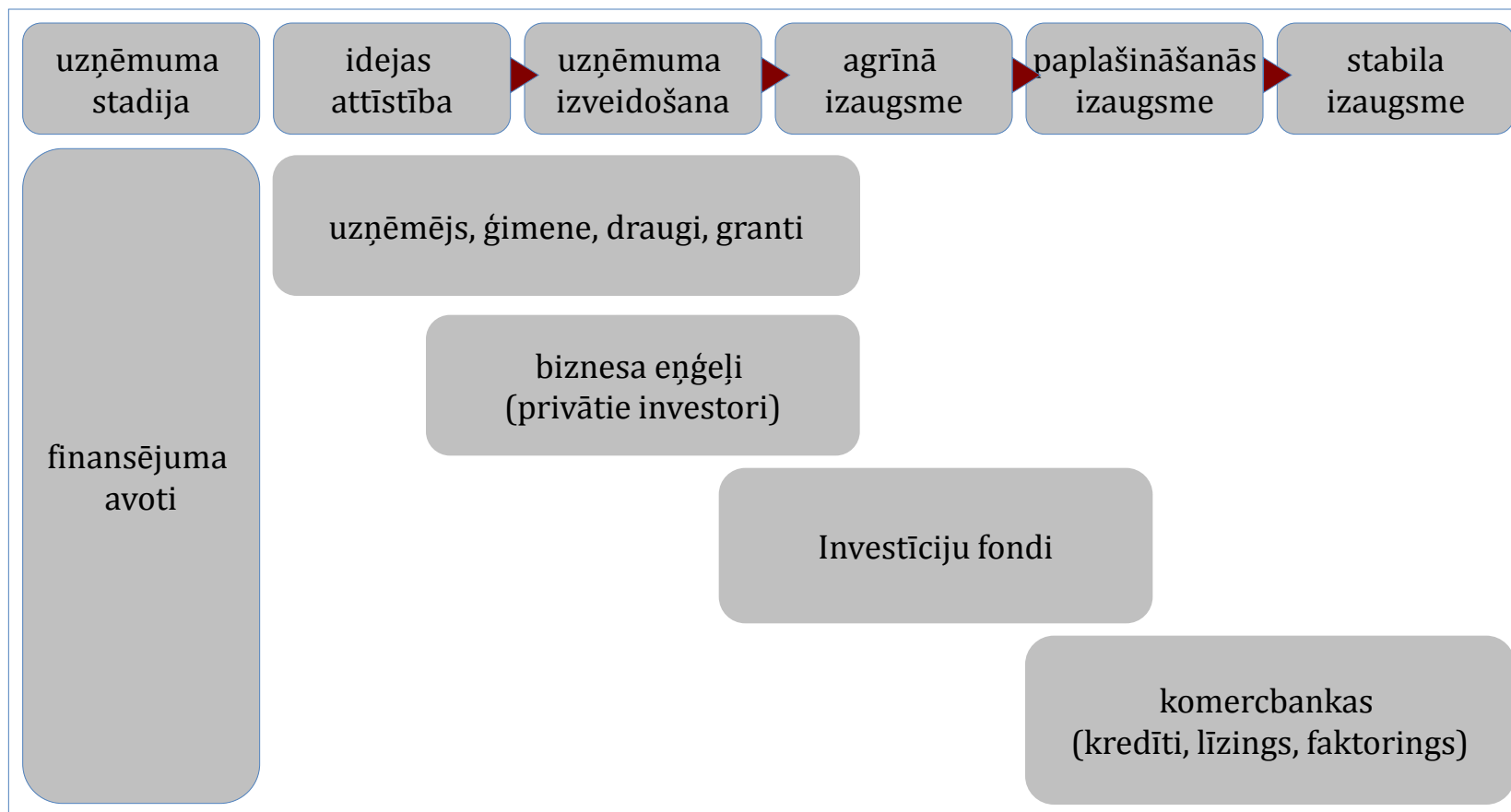
Uzņēmuma darbības apraksts

- Kā tiks nodrošināta ražošana/sniegti pakalpojumi
- Kā tiks atrasti klienti, nodrošināta pārdošana
- Vai jau ir klienti/sarunas?
- Kā ideja tiks realizēta (galvenie soļi)
- Kādi ir plāni nākotnē

Finanšu prognozes

- Cik naudas nepieciešams, lai īstenotu projektu
 - Cik lielu ieguldījumu vajag nodrošināt pašiem?
 - Kur var atrast trūkstošo finansējumu?
- Kā paredzētā nauda tiks iztērēta
- Kāda ir uzņēmuma plānotā finanšu perspektīva (apgrozījums un rentabilitāte nākotnē)
 - Kas ir tipiska biznesa rentabilitāte un no kā tā ir atkarīga?

Finansējuma avoti



Izdzīvošanas gids

- Nekad nepērc neko jaunu!
- Nekad nepērc to, ko var izīrēt!
- Nekad neīrē to, ko var aizņemt!
- Nekad neaizņemies to, ko var izlūgties un dabūt pa brīvu!
- Nekad nelūdzies par lietām, kuras var paņemt!

/Ian MacMillan, Wharton Business School/



Kam pievērst uzmanību?

- Noformējumam un gramatikas kļūdām
- Absurdām frāzēm (“nav konkurentu”, “nav risku” utml.)
- “Nolietotām” frāzēm (“augsta pievienotā vērtība”, “inovatīvs produkts” utml.)
- Skaidrībai un vienkāršībai
- Pārlietu lielam optimismam vai pesimismam
- Idejas nozīmes pārvērtēšanai

Kā vērtē vērtētāji?

- Reālismu (vai tas var tikt realizēts?)
- Atbilstību konkursa vadlīnijām (t.sk. noformējumam)
- Perspektīvu (vai tas var būt liels?)
- Unikalitāti (vai tas ir kaut kas jauns?)

Prezentē un izvērtē pats

- Prezentē savu ideju 5 min izstāstot par – ideju, komandu, tirgu, pārdošanu, finanšu prognozēm;
- Komentē ideju 1 min dodot viedokli par idejas reālismu, unikalitāti, perspektīvu.

Kontakti

Juris Grišins

E: J.Grisins@mentoruklubs.lv

B: blog.capitalia.lv

Kristīne Lomanovska

E: kristine.lomanovska@nordea.com

