

VERSLO ANGELŲ FONDAS II

Verslo planas (pavyzdinė struktūra)

Santrauka (iki 2 psl.)

Pagrindinė informacija apie įmonę:

Bendrovė. *Įmonės pavadinimas, registracijos kodas, adresas, vadovas.*

Investicijos suma ir tikslas. *Kokio dydžio investicijų siekiate pritraukti ir kokiam tikslui (pvz.: įrangai išsigyti, apyvartiniam kapitalui, paskolų perfinansavimui ir pan.)*

Produktai ir (arba) paslaugos/ Verslo idėjos unikalumas. *Trumpas produktų ir (arba) teikiamų paslaugų aprašymas, pabrėžkite kuo jie unikalūs, išsiskiriantys iš kitų. Nurodykite, kokiems vartotojams (klientams) skirti jūsų įmonės gaminiai bei paslaugos.*

Kuo jūsų verslo idėja unikali? Kokias galimybes ji suteikia? Kodėl?

Vadovai ir akcininkai. *Trumpa informacija apie įmonės vadovus, jų kvalifikacija, verslo patirtis, įmonės akcininkai ir jų valdoma akcijų dalis.*

Finansai. *Pateikite pagrindinius finansinių ataskaitų skaičius (šiuo metu, 2-iejų praėjusių metų, ir prognozuojamus kitiems metams pelno(nuostolių) ataskaitą, balansą ir pinigų srautus)*

Bendrovė

Trumpai aprašykite įmonės istoriją, kada ir kaip įkurta ir svarbiausi įvykiai (kitų įmonių įsigijimas, naujų investuotojų atėjimas, plėtra ir pan.)

Gaminiai ir (arba) teikiamos paslaugos

Pateikite informaciją apie parduotus gaminius ir (arba) suteiktas paslaugas pagal pagrindines rūšis, pardavimų rinkas, pirkėjų grupes (stambius-smulkius, didmeninius/mažmeninius, bendroves/privačius asmenis ir pan) per pastaruosius 3 finansinius metus.

Gaminių ir (arba) teikiamų paslaugų analizė: jų pranašumai, išskirtinės savybės, originalumas, ypatingos kokybinės charakteristikos ir pan.

Numatomų gaminti naujų produktų/paslaugų pagrindinės savybės, išskirtinumas, pranašumas, numatomi pardavimų kiekiai.

Kaip ir kodėl jūsų įmonės produktų ir (arba) paslaugų pranašumai yra svarbūs vartotojams, kaip tenkinami jų poreikiai, kokią naudą gauna vartotojas? Kuo jūsų pasiūlymas vartotojui geresnis už konkurentų, kodėl? Pagrįskite savo teiginius.

Trumpai aprašykite produktų gamybos ir (arba) paslaugų teikimo procesą.

Ar jūsų įmonės naudojami technologijai, procesams taikoma intelektinės nuosavybės apsauga (patentai, licencijos, prekės ženklai, „know how“ ir pan.)? Ar lengva konkurentams nukopijuoti jūsų įmonės verslo modelį?

Rinka

Rinkos talpumas

Pardavimų rinkos dydis ir jos būklė (*vartotojų skaičius, bendros vartotojų išlaidos, bendras nupirktų vienetų skaičius*).

Kokią rinkos dalį užima jūsų įmonė?

Konkurencijos lygis: ar rinka pakankamai didelė, kad konkuruojančios bendrovės turėtų galimybes aptarnauti skirtingus segmentus netrukdydami vieni kitiems?

Rinkos augimo tempai (praityje, trumpalaikiai, ilgalaikiai), tendencijos.

Kokie veiksniai įtakoja rinką (demografiniai, ekonominiai, socialiniai – kultūriniai, technologiniai, politiniai, gamtiniai), kaip įtakoja (teigiamai ar neigiamai)? Kurie veiksniai svarbiausi?

Vartotojai

Tiksliai apibūdinkite tipinius jūsų įmonės gaminių ir (arba) teikiamų paslaugų vartotojus.

VERSLO ANGELŲ FONDAS II

Kas jie tokie, jų amžius, lytis, išsilavinimas, pajamos ir pan., jei tai įmonės – jų dydis, veiklos sritys, kitos charakteristikos, kuo jie užsiima, kokia jų tipinė elgsena, kur jie yra?

Koks numatomas jūsų įmonės tikslinių rinkos segmentų augimas?

Kokie kiti rinkos segmentai galėtų pasinaudoti jūsų įmonės pasiūlymo privalumais ir nauda?

Strateginės plėtros kryptys, kiti potencialūs rinkos segmentai.

Verslo šakos patrauklumas ir konkurencingumas

Tiksliai apibūdinkite verslo šaką, kurioje veikia jūsų įmonė pagal šiuos kriterijus:

Iėjimo į rinką grėsmė – ar sudėtinga naujam konkurentui pradėti dirbti šioje šakoje, kokie barjerai, kiek reikia kapitalo ir pan.? Jei įėjimo į rinką grėsmė pakankamai stipri, ar pagrįsta tikėtis sėkmingai įeiti ir laiku pasitraukti iš rinkos? Kodėl?

Tiekėjų derybinė galia – kaip lengvai tiekėjai gali nustatyti savo sąlygas, kokia jų įtaka, koncentracija ir pan.? Pateikite informaciją apie naudojamą medžiagą, žaliavas, galimus jų pakaitalus, tiekėjų pasirinkimo kriterijai, susitarimų su jais sąlygas (apmokėjimo ir pan.), priklausomybę nuo pagrindinių tiekėjų ir iš to kylančias rizikas.

Pirkėjų derybinė galia – ar lengvai pirkėjai gali nustatyti sąlygas, kokia jų įtaka, koncentracija, disponuojamos informacijos lygis ir pan.?

Pakaitalų grėsmė – ar sudėtinga produktą / paslaugą pakeisti kita ir taip užimti jų rinkos dalį – kokie pirkėjų norai ir galimybės naudoti pakaitalus, kaip greitai pirkėjai gali pradėti rinktis pakaitalus, kokios jų kainos, kas juos gali paskatinti tai daryti?

Esamų konkurentų grėsmė – ar konkurencija šioje šakoje intensyvi, kokie pagrindiniai jūsų įmonės konkurentai, jų stipriosios, silpnosios pusės, produktų ir (arba) teikiamų paslaugų panašumai, trūkumai? Kaip planuojate konkuruoti ateityje? Kainų karo grėsmė, ar jau baigėsi/ką tik prasidėjo/tesiasi? Konkurentų finansinė būklė ir turimų įsipareigojimų lygis. Kuris iš šių kriterijų labiausiai veikia bendrą verslo šakos struktūrą ir kaip? Kokių pokyčių tikėtis šioje šakoje, kaip jūsų įmonė galėtų jais pasinaudoti.

Rinkodaros strategija

Rinkodaros priemonės

Kokias rinkodaros priemones šiuo metu naudoja įmonė, kaip skatinami pardavimai (reklama, akcijos, papildomos paslaugos, dovanos ir pan.)? Jų pasirinkimo pagrindimas.

Kokias rinkodaros priemones naudosite naujiems gaminiams, paslaugoms parduoti?

Kainodara

Nurodykite produktų ir (arba) paslaugų kainas, palyginkite jas su konkurentų (jei yra).

Kaip nustatoma kaina (metodika), kokie yra svarbiausi ją lemiantys veiksniai? Ar kaina patraukli vartotojui?

Pateikite informaciją apie produkto gamybos ir (arba) paslaugos suteikimo savikainą, pagrindines savikainos sudedamąsias dalis (pastovias ir kintamas), platinimo sąnaudas.

Paskirstymo kanalai

Aprašykite įmonės produktų platinimo procesą, pateikimo vietas, būdus. Kokiais kriterijais vadovaujantis pasirenkami kanalai? Tarpininkai, ryšių su jais pobūdis.

Kokius rinkodaros/ pardavimų kanalus reikia sukurti ir kodėl?

Rinkodaros veiklos sąnaudos

Kokios vartotojų pritraukimo ir išlaikymo sąnaudos (pardavimo, transportavimo, sandėliavimo, užsakymų apdorojimo, reklamos, asmeninio pardavimo, aptarnavimo ir kitos išlaidos)

Kokios numatomos rinkodaros veiklos sąnaudos (tai turėtų būti atspindėta finansinėje prognozėje)?

Darbuotojai

Nurodykite darbuotojų skaičių ir darbo užmokesčio fondą (įskaitant mokesčius) per pastaruosius 3 metus (metų pabaigai arba vidutinį), darbuotojų pasiskirstymą pagal pagrindines veiklos sritis, bei numatomą darbuotojų skaičių kitimą ateityje.

VERSLO ANGELŲ FONDAS II

Vadovai, pagrindiniai komandos nariai, akcininkai

Vadovų komandos nariai

Pateikite informaciją apie pagrindinius komandos narius, nurodykite jų išsilavinimą, gebėjimus, patirtį, atliekamas funkcijas. Ar komandai užtenka įgūdžių ir patirties įmonės tikslų pasiekimui?

Jei komandą būtina sustiprinti, nurodykite, kokių specialistų reikia, kaip ir kada planuojama juos atrinkti.

Akcininkai

Pateikite informaciją apie pagrindinius įmonės akcininkus (virš 5 proc.), jiems priklausančią akcijų dalį.

Turtas, įrenginiai ir įranga

Pateikite informaciją apie bet kurį esamą ar planuojamą įsigyti ilgalaikį materialųjį turtą (įskaitant įsigytą nuomos būdu) ir šiam turtui nustatytus nuosavybės teisės suvaržymus.

Nurodykite turto dydį, buvimo vietą, naudojimo būdą, gamybinius pajėgumus, jų panaudojimo mastą, kokiu pagrindu valdomas šis turtas (nuosavybės teise ar nuomojamas).

Investicinis planas

Kiek lėšų tikitės pritraukti ir kuriam laikui?

Kam konkrečiai bus naudojamos lėšos?

Koks planuojamas investicijų atsipirkimo laikas?

Finansinis planas

Istorinė finansinė informacija (praėjusių 3 finansinių metų): balansai, pelno (nuostolių) ataskaitos, pinigų srautų ataskaitos, aiškinamieji raštai, audito išvados (jei yra).

Finansiniai įsipareigojimai

Kokius finansinius įsipareigojimus turite kredito įstaigoms, privatiems asmenims bei bendrovėms, kokios šių įsipareigojimų įvykdymo sąlygos.

Finansinės prognozės

Prognozuojami trijų metų balansai, pelno (nuostolių) ataskaitos, pinigų srautų ataskaitos.

Pavyzdinė finansinių ataskaitų forma pridedama (xls formate).