

Что должно содержаться в Вашей концепции?

1 Краткое изложение

(Не более двух страниц, шрифт 12 пунктов, отступы по краям, абзацы, промежуточные заголовки)

- Наименование будущего предприятия?
- Имя, фамилия учредителя/учредителей?
- Что будет предлагать Ваше предприятие?
- Что особенного в этом предложении?
- На каких клиентов рассчитано это предложение?
- Как клиенты узнают о Вашем предложении?
- Какой общий объем капитала необходим для реализации Ваших намерений?
- Когда Вы хотите начать реализацию Вашего плана?

2 Идея бизнеса

- В чем заключается цель Вашего плана?
- В чем необычность идеи Вашего бизнеса?
- Каковы Ваши краткосрочные и долгосрочные цели?

3 Продукт /Услуги

- Какой продукт/какие услуги Вы намерены производить/оказывать?
- В чем оригинальность Вашего предложения?
- Когда начнете производство/оказание услуг?
- Уровень разработки продукта/услуг?
- Какие условия еще необходимо выполнить до начала деятельности?
- Когда может начаться сбыт продукта?
- Какие юридические формальности (напр., допуски, разрешения) необходимо оформить?

Для технологически сложных проектов:

- Какие еще этапы разработки необходимы для Вашего продукта?
- Возможный срок производства нулевой серии Кто проводит испытания?
- Когда завершится возможный процесс получения патента?
- Какие требуются технические разрешения?
- Какими правами на защиту патента или промышленных образцов Вы владеете или подали заявку на их получение?
- Как могут развиваться технологические возможности в идеальном случае?

4 Обзор рынка

Клиенты

- Кто Ваши клиенты?
- Где Ваши клиенты?
- Состав отдельных сегментов Вашей клиентуры (напр.,

возраст, пол, доходы, профессия, поведение при совершении покупок, частные лица или фирмы)?

- Есть ли у Вас уже клиенты-рекомендатели? Если да, то какие? Каков связанный с ними кратко- и долгосрочный потенциал сбыта?
- Имеется ли у Вас зависимость от нескольких крупных клиентов?
- Каковы потребности/проблемы Ваших клиентов?

Конкуренция

- Существуют ли другие разработки в „Вашем“ направлении?
- Кто Ваши конкуренты?
- Сколько стоят продукты, аналогичные Вашим, у конкурентов?
- В чем главным образом состоят сильные и слабые стороны Ваших конкурентов?
- Каковы слабые стороны Вашего предприятия в сравнении с Вашим главным конкурентом?
- Как Вы можете устранить эти слабые стороны?

Месторасположение предприятия

- Где Вы предлагаете свои продукты/услуги?
- Почему Вы выбрали именно это место?
- Каковы недостатки этого места?
- Как можно компенсировать эти недостатки?
- Как в будущем будет развиваться месторасположение Вашего бизнеса?

5 Маркетинг

Предложение

- Какова польза от Вашего предложения для потенциальных клиентов?
- Что в нем лучше предложения конкурентов?

Цена

- Какова Ваша ценовая стратегия и почему?
- По какой цене Вы намерены предлагать Ваш продукт/услуги?
- На каких расчетах основана эта цена?

Сбыт

- Какие объемы сбыта Вы планируете и в какие сроки?
- Каковы Ваши целевые области?
- Каких партнеров по сбыту Вы намерены привлечь?
- Какие расходы связаны со сбытом?

Реклама

- Как Ваши клиенты узнают о Вашем продукте/Ваших услугах?
- Какие мероприятия по рекламе Вы планируете и когда?

6 Организация предприятия

Руководство предприятия/Основатель(-ли)

- Какую Вы имеете квалификацию, опыт работы по профессии и, возможно, лицензии?
- Кто из учредителей лучше всего знаком с данной отраслью?
- Каковы Ваши познания в сфере коммерции?
- Каковы Ваши наиболее сильные стороны?
- В чем ощущаются недостатки?
- Как они компенсируются?

Правовая форма

- Какую правовую форму Вы выбрали и почему?

Организация

- Какую форму организации предприятия Вы выбрали?
- Кто за что отвечает?
- Как Вы можете обеспечить надежный контроль?

Персонал

- Когда/в какие сроки скольких сотрудников Вы намерены принять на работу?
- Какие навыки требуются от персонала?
- Какие Вами предусмотрены меры по обучению персонала?

7 Шансы и риск

- Каковы три самых крупных шанса, которые могут положительно повлиять на развитие Вашего предприятия.
- Каковы три самые важные проблемы, способные отрицательно повлиять на развитие Вашего предприятия.

8 Финансирование

- Какова потребность в капитале для: закупок и расходов для начала деятельности и для создания резерва ликвидности на начальный период (6 месяцев после основания; в случае инновационных наукоемких предприятий ок. 2 лет)?
- Существуют ли расчеты стоимости для обоснования Ваших инвестиционных планов?

План финансирования

- Ваша собственная доля в капитале?
- Какие гарантии Вы можете использовать?
- Каковы потребности в заемном капитале?
- Какие программы содействия могут быть использованы для Ваших целей?
- Какие инвесторы или дольщики могли бы быть привлечены для участия в финансировании?
- Можете ли Вы взять некоторые объекты в лизинг? На каких условиях?

План ликвидности

- Каков прибр. размер Ваших ежемесячных (на след. три года) платежей по требованиям и пр.?
- Как Вы оцениваете ежемесячные затраты (на материал, персонал, аренду и т. д.)?
- Как Вы оцениваете инвестиционные затраты с распределением на первые 12 месяцев?
- Как Вы оцениваете ежемесячные расходы на обслуживание кредита (возврат и проценты)?
- На какие ежемесячные резервы ликвидности Вы можете рассчитывать?

Прогноз доходов/Расчет рентабельности

- Как Вы оцениваете оборот в ближайшие три года?
- Как Вы оцениваете затраты в ближайшие три года?
- Как Вы оцениваете прибыль в ближайшие три года? (Пользуйтесь для своих оценок сравнительными данными по Вашей отрасли. Запросите их у торговой палаты.)

9 Документы

- Биография (таблица)
- Устав (проект)
- Договор аренды (проект)
- Договора о сотрудничестве (проект)
- Договор лизинга (проект)
- Анализ рынка
- Данные по отрасли
- Экспертные заключения
- Защищенные права
- Обзор гарантий