



საქართველოს ბიზნეს საკონსულტაციო ორგანიზაციების
ასოციაცია

სახელმძღვანელო ბიზნეს გეგმის
შესადგენად

შესავალი

ბიზნეს-გეგმა ეს არის წერილობითი დოკუმენტი, რომელშიც მოცემულია თქვენი ბიზნეს იდეა, ჩამოყალიბებულია ის მეთოდები, რომელთა მეშვეობითაც თქვენ აპირებთ ამ იდეის განხორციელებას და მოცემულია ის შედეგები, რომელთა მიღწევასაც ვარაუდობთ თქვენი საქმიანობის შედეგად. ბიზნეს გეგმა ყოველთვის მზადდება დროის გარკვეული პერიოდისთვის (1 თვე, 3 თვე, 1 წელი, 5 წელი, 10 წელი და ა.შ.). ბიზნეს გეგმაში თქვენ უნდა აჩვენოთ თუ რა იდეების განხორციელებას აპირებთ, რა მეთოდებს გამოიყენებთ ამისათვის და რა შედეგების მიღწევას გეგმათ დროის დაგეგმილ პერიოდში.

ეს სახელმძღვანელო დაგეხმარებათ ბიზნეს-გეგმის შედგენაში, განსაკუთრებით, საკუთარი მცირე ბიზნესის დაწყების, ან გაფართოების შემთხვევაში.

სახელმძღვანელო წარმოადგენს ბიზნეს-გეგმის მონახაზს. იგი შეიცავს მოკლე ინსტრუქციებს, რომლებიც მოთავსებულია სახელმძღვანელოს მარცხენა მხარეს და “სამუშაო ფურცლებს”, რომლებიც განთავსებულია სახელმძღვანელოს მარჯვენა მხარეს. ამ ინსტრუქციების მიზანია, შეგახსენოთ, ბიზნეს-გეგმის რომელ ნაწილში უნდა შეიტანოთ ესა თუ ის ინფორმაცია. ინფორმაცია, რომელსაც თქვენ შეიტანთ “სამუშაო ფურცელზე”, იქნება თქვენი ბიზნეს-გეგმის საბოლოო ვარიანტი.

როდესაც ბიზნეს-გეგმის საბოლოო ვარიანტი მზად იქნება, გადახედეთ მას და შეამოწმეთ მისი ცალკეული ნაწილები. განსაკუთრებული ყურადღება მიაქციეთ ფაქტებსა და ციფრებს. შემდეგ გადახედეთ ტექსტს მთლიანობაში. იგი დაწერილი უნდა იყოს მოკლედ და კონკრეტულად. ბიზნეს-გეგმის საბოლოო ვარიანტს არ უნდა ჰქონდეს კითხვა-პასუხის ფორმა, იგი არ უნდა შეიცავდეს ურთიერთ საწინააღმდეგო დებულებებს და უნდა იკითხებოდეს, როგორც ერთიანი დოკუმენტი, რომელიც ნათლად წარმოაჩენს თქვენს ბიზნეს-იდეას.

მომზადეთ ბიზნეს-გეგმის საბოლოო ვარიანტი და დაბეჭდეთ ან გარკვევით დაწერეთ ხელით.

გისურვებთ წარმატებებს!

ბიზნეს-გეგმა

წინამდებარე ბიზნეს-გეგმა შეიცავს კონფიდენციალურ ინფორმაციას, რომელიც წარმოადგენს კომპანიის განსაკუთრებულ საკუთრებას და მესამე მხარეს არ გადაეცემა

თარიღი
შესრულების ადგილი

შინაარსი

შინაარსი შედგება შემდეგი ნაწილებისაგან:

გვერდი

მოკლე მიმოხილვა

ნაწილი პირველი: ბიზნესის აღწერა _____

1. დარგში არსებული მდგომარეობა _____

2. კომპანიის დღევანდელი მდგომარეობა _____

3. პროდუქცია / სერვისი _____

4. ბაზრის მიმოხილვა _____

5. კონკურენცია _____

6. მიზნობრივი ბაზარი და დაგეგმილი გაყიდვები _____

7. მარკეტინგული სტრატეგია _____

8. პროდუქციის ფასწარმოქმნა _____

9. დისტრიბუცია _____

10 რეკლამა და გაყიდვების სტიმულირება _____

11. საწარმოო გეგმა _____

ა. ადგილმდებარეობის აღწერა _____

ბ. ადგილმდებარეობის აღწერა _____

გ. წარმოების პროცესი _____

დ. ნედლეულის და დამხმარე მასალების წყაროები _____

12. მართვის გეგმა _____

ნაწილი მეორე: ფინანსური გეგმა

13. ფინანსური გეგმის აღწერა _____

14. მოგება-ზარალის უწყისი _____

15. ფულადი სახსრების მიმოქცევის უწყისი _____

ნაწილი მესამე: დანართები

მოკლე მიმოხილვა

მოკლე მიმოხილვის საშუალებით ბანკირი, ან ინვესტორი ეცნობა თქვენს ბიზნესს. ამიტომ, თუ ამ ნაწილში მოცემული ინფორმაცია და იდეა არ იქნა მიმზიდველი, იგი არ გააგრძელებს ბიზნეს-გეგმის კითხვას.

მოკლე მიმოხილვა ძალიან მცირე უნდა იყოს, არა უმეტეს ერთი-ორი გვერდისა. ის უნდა გამოხატავდეს თქვენი ბიზნესისა და ბიზნეს-იდეის ყველაზე მნიშვნელოვან დამახასიათებელ ნიშნებს. მოკლე მიმოხილვა იწერება ბიზნეს-გეგმის ძირითადი ნაწილის დაწერის შემდეგ.

ბიზნეს-გეგმის თითოეულ ნაწილში გამოყავით რამოდენიმე წინადადება, მნიშვნელოვანი ფაქტი და ციფრები, რომლებიც გამოხატავენ თქვენი ბიზნეს-იდეის ძირითად მახასიათებლებს.

მიმოხილვა უნდა შეიცავდეს შემდეგს:

-) ბიზნეს იდეის მოკლე აღწერა: მიუთითეთ, როდის დაიწყო მუშაობა თქვენმა კომპანიამ, რა სახის ბიზნესი გაქვთ, რას აწარმოებთ ან ყიდით. მოკლედ აღწერეთ თქვენი ბიზნეს იდეა, რომლის განხორციელებასაც აპირებთ. მიუთითეთ პროექტის მთლიანი ღირებულება, რა ოდენობის თანხაა ამისათვის საჭირო, როგორ გახარჯავთ ამ თანხას. რა შედეგებს ელოდებით პროექტის განხორციელების შედეგად. მიუთითეთ ხომ არ შეიქმნება ახალი სამუშაო ადგილები პროექტის განხორციელების შედეგად და თუ შეიქმნება რამდენი.
-) კომპანიის საქმიანობის სფერო და იურიდიული სტატუსი: ამ ნაწილში თქვენ უნდა ისაუბროთ კომპანიის იურიდიულ სტატუსზე (როგორი საკუთრების ფორმა გააჩნია კომპანიას), როდის დაფუძნდა იგი, რამდენი მფლობელი ჰყავს მას. რა საქმიანობას ეწეოდა კომპანია წარსულში და რა საქმიანობას ეწევა ამჟამად.
-) პროდუქცია და სერვისი: პროდუქციის/სერვისის ძირითადი მახასიათებლები, პროდუქციის დანიშნულება, განმასხვავებელი თვისებები, რომლებიც კონკურენტუნარიანს ხდის თქვენს პროდუქციას/სერვისს ბაზარზე, მომხმარებლის რა მოთხოვნებს დააკმაყოფილებს თქვენი პროდუქცია ან სერვისი, და ა.შ.
-) ბაზრის შესაძლებლობები და მისი გამოყენების სტრატეგია; აღწერეთ ბაზრის პოტენციალი. ისაუბრეთ იმაზე თუ რითია მიმზიდველი თქვენი ბიზნესისათვის ეს ბაზარი. მთლიანი ბაზრის რა ნაწილი უკავია თქვენს პროდუქციას/სერვისს და პროექტის განხორციელების შედეგად როგორ გაიზრდება თქვენი საბაზრო წილი. როგორ მარკეტინგის სტრატეგიას გამოიყენებთ დასახული მიზნების მისაღწევად.

მოკლე მიმოხილვა (გაგრძელება)

-) კონკურენცია და კონკურენტული უპირატესობა: აღწერეთ თქვენი კონკურენტები. აღწერეთ თქვენი დღევანდელი კონკურენტული მდგომარეობა ბაზარზე. ისაუბრეთ იმაზე თუ როგორი იქნება მომავალში თქვენი კონკურენტული უპირატესობა, რას მიაღწევთ ახალი პროდუქციით/სერვისით, ახალი ტექნოლოგიით, გაყიდვის მეთოდებით, დისტრიბუციის სისტემით და ა.შ., როგორ შეესაბამება თქვენი მცდელობები არსებულ კონკურენციას.
-) მიზნობრივი ბაზარი და დაგეგმილი გაყიდვები: მოკლედ აღწერეთ, ვინ იქნება თქვენი პროდუქტის/სერვისის მომხმარებელი. აღწერეთ რატომ იყიდიან ეს მომხმარებლები მაინც და მაინც თქვენ პროდუქციას/სერვისს, რამდენს? როგორია თქვენი დაგეგმილი გაყიდვები?
-) მენეჯმენტი და პერსონალი: აღწერეთ თქვენი მენეჯერები, მათი განათლება, გამოცდილება და უნარ-ჩვევები.
-) დაფინანსების წყაროს არჩევა: მიუთითეთ პროექტის მთლიანი ღირებულება. მიუთითეთ რა ფინანსურ მონაწილეობას მიიღებთ პროექტის დაფინანსებაში, რა ოდენობის თანხის მიღებას აპირებთ კომპანიის გარეგანად. რაზე დაიხარჯება ეს თანხები. როგორი იქნება თქვენი გაყიდვების მოცულობა და მიღებული სუფთა მოგება. თუ აპირებთ სესხით მუშაობას მიუთითეთ რა რაოდენობის სესხი გესაჭიროებათ, როგორი საპროცენტო განაკვეთით, რა პერიოდით. აღნიშნეთ რა თანმიმდევრობით აპირებთ სესხის პროცენტის და თანხის დაფარვას. რა სახის და ღირებულების საგირავნო საშუალებები გაგაჩნიათ და შეგიძლიათ შესთავაზოთ სესხის გამცემს.

კონკურენცია და კონკურენტული უპირატესობა

მიზნობრივი ბაზარი და დაგეგმილი გაყიდვები

მენეჯმენტი და პერსონალი

დაფინანსების წყაროს არჩევა

ნაწილი პირველი ბიზნესის აღწერა

დარგში არსებული მდგომარეობა

აღწერეთ თქვენს დარგში არსებული მდგომარეობა

-) ამ ტიპის რამდენი კომპანია არსებობს. ჩამოთვალეთ მათი დამახასიათებელი ნიშნები
-) აღწერეთ დარგის განვითარების ტენდენცია (მზარდი, უცვლელი, თუ დაღმავალი)
-) სეზონურია თუ არა წარმოება?
-) დარგის სხვა დამახასიათებელი ნიშნები

კომპანიის დღევანდელი მდგომარეობა

აღწერეთ კომპანიის მოკლე ისტორია და ძირითადი ინფორმაცია მისი საქმიანობის შესახებ.

-) კომპანიის დასახელება, მისი სამართლებრივი სტატუსი, როდის დაფუძნდა იგი, სად არის რეგისტრირებული. ვინ არიან კომპანიის მფლობელები, როგორია მათი წილობრივი მონაწილეობა კომპანიის საწესდებო კაპიტალში. კომპანიის მისამართი, ტელეფონი, ფაქსი, ელ-ფოსტა. ვინ არის კომპანიის ხელმძღვანელი.
-) აღწერეთ კომპანიის სამეურნეო საქმიანობა, რა პროდუქციას ან სერვისს აწარმოებს თქვენი კომპანია. როგორი იყო კომპანიის სამეურნეო საქმიანობის შედეგები. მოიყვანეთ კომპანიის ბოლო 2-3 წლის ფინანსური მაჩვენებლები წლების მიხედვით: რეალიზაციის მოცულობა, სუფთა მოგება. მიუთითეთ თუ როგორ განკარგეთ მიღებული მოგება, იგი დარიგდა დივიდენდების სახით, თუ მოხდა მისი რეინვესტირება. რეინვესტირების შემთხვევაში მიუთითეთ, როგორ დაიხარჯა ეს თანხა. მოკლედ აღწერეთ თქვენი კომპანიის მომავალი გეგმები.

პროდუქცია/სერვისი

აღწერეთ, რა პროდუქციის/სერვისის რეალიზაციას აპირებთ:

-) პროდუქცია/სერვისი: დაწვრილებით აღწერეთ თქვენი პროდუქცია და სერვისი, მისი ძირითადი მახასიათებლები, პროდუქციის დანიშნულება, მისი უპირატესობები, რომლებიც კონკურენტუნარიანს ხდის თქვენს პროდუქციას/სერვისს ბაზარზე. რითი იქნება იგი მიმზიდველი მომხმარებლისთვის, ექნება თუ არა გარკვეული უპირატესობები თქვენს მიერ წარმოებულ პროდუქციას ან სერვისს ანალოგიურ პროდუქციასთან ან სერვისთან შედარებით. აღწერეთ ეს უპირატესობები და ა.შ.

ბაზრის მიმოხილვა

-) განსაზღვრეთ ბაზრის პოტენციალი. აღწერეთ ბაზარზე წარმოდგენილი (როგორც იმპორტული ასევე ადგილობრივი) პროდუქცია ან სერვისი. აღწერეთ თუ როგორ არის პოზიციონირებული თითოეული ტიპის პროდუქცია ან სერვისი ბაზარზე და დაახლოებით საერთო ბაზრის რა წილი უკავია თითოეულ მათგანს.

კონკურენცია

ეს ნაწილი ეძღვნება კონკურენციის ანალიზს. რაც შეიძლება დაწერილებით აღწერეთ შემდეგი:

-) ვინ არიან თქვენი კონკურენტები. რა სახის პროდუქციას ან სერვისს აწარმოებენ, როგორია მათი პროდუქციის ან სერვისის ხარისხი, ფასები, წარმადობა. როგორია მათი გასაღების სისტემა. რა სახის რეკლამას და სტიმულირების მეთოდებს იყენებენ თავიანთი პროდუქციის რეალიზაციისთვის. დაახასიათეთ მათი ძლიერ და სუსტ მხარეებად. აღნიშნეთ რამდენად ძლიერები არიან.

მიზნობრივი ბაზარი და დაგეგმილი გაყიდვები

-) აღწერეთ ვინ არიან ის ორგანიზაციები და კერძო პირები, ვინც თქვენგან შეიძენენ თქვენს მიერ წარმოებულ პროდუქციას ან სერვისს და რატომ იყიდის მაინცდამაინც თქვენგან. რა ძირითადი ნიშნებით ხასიათდება თქვენი მყიდველი, რამდენს გაყიდით მომდევნო პერიოდის განმავლობაში და რატომ.

მარკეტინგული სტრატეგია

აღწერეთ თქვენი მარკეტინგის სტრატეგია, კერძოდ როგორი ხარისხის პროდუქციას ან სერვისს აწარმოებთ (მაღალი, საშუალო დაბალი), როგორი იქნება თქვენს მიერ დაწესებული ფასები, როგორი დისტრიბუციის (გასაღების) სტრატეგიას ამოირჩევთ, როგორი იქნება თქვენი სარეკლამო სტრატეგია.

პროდუქციის ფასწარმოქმნა

ამ ნაწილში უნდა ისაუბროთ თუ როგორ აწარმოებთ თქვენი პროდუქციის ან სერვისის ფასწარმოქმნას, კერძოდ როგორია პირდაპირი დანახარჯები ერთეულ პროდუქტიაზე, რამდენია ჩადებული მოგება და როგორია საბოლოო სარეალიზაციო ფასი. ჩამოწერეთ ყველა ზედნაღები ხარჯები (მენეჯმენტის და ადმინისტრაციის ხელფასი, ტელეკომუნიკაცია, მივლინება, გაუთვალისწინებელი ხარჯები, რეკლამა, დაზღვევა, ქონების გადასახადი და ა.შ.), რომლებიც დაკავშირებულია თქვენი ბიზნესის წარმოებასთან.

დისტრიბუცია

აღწერეთ როგორი იქნება თქვენი პროდუქციის გასაღების სისტემა, ეს იქნება პირდაპირი გაყიდვები, გაყიდით ბითუმად, მოახდინეთ თქვენი პროდუქციის რეალიზაცია საცალო ვაჭრობის ობიექტების მეშვეობით, გეყვლებათ დისტრიბუტორები, თუ აირჩევთ რომელიმე სხვა მეთოდს. თუ გაქვთ ხელშეკრულებები თქვენი პროდუქციის დისტრიბუციაზე მათი ასლები შეგიძლიათ დაურთოთ ბიზნეს გეგმას დანართის სახით.

რეკლამა და გაყიდვების სტიმულირება

აღწერეთ რა ტიპის რეკლამისა და გაყიდვების სტიმულირების მეთოდებს მიმართავთ თქვენი პროდუქციის/სერვისის გასაღების მიზნით, რა დაგიჯდებათ რეკლამა და სტიმულირების ის მეთოდები, რომელთა გამოყენებასაც აპირებთ.

საწარმოო გეგმა

-) აღწერეთ საწარმოს ადგილმდებარეობა, ადგილის დამახასიათებელი ნიშნები, არსებული შენობა ნაგებობები (საწარმოო, სასაწყობო, საოფისე და ა.შ.), მათი ფართობი შენობების მდგომარეობა, საჭიროა თუ არა მათი შეკეთება-გაუმჯობესება. როგორია საწარმოს მომარაგება საწარმოო პროცესისათვის აუცილებელი ენერგომატარებლებით (ელექტროენერჯია, წყალი, გაზი) და მათი მიწოდების შეფერხების შემთხვევაში რა ალტერნატიული გზები გაგაჩნიათ საწარმოო პროცესის უწყვეტლობის შესანარჩუნებლად.
-) საწარმოო გეგმაში აღწერეთ თქვენი ბიზნესის ფიზიკური მხარე, კერძოდ თქვენს მიერ გამოყენებული ტექნოლოგიები, რა ალტურვილობა გაგაჩნიათ და რა ტიპის დანადგარებს იყენებთ რა მდგომარეობაშია ისინი. მიუთითეთ მათი წარმადობა და სხვა ტექნიკური მახასიათებლები.
-) თუ აპირებთ ახალი დანადგარების ან ალტურვილობის შექმნას მიუთითეთ მისი ტექნიკური პარამეტრები. შეგიძლიათ, აღწეროთ ყველა დანადგარი და დანართის სახით ჩაამატოთ ბიზნეს-გეგმაში.
-) რა ლიცენზიები, ნებართვები, პატენტები და ა.შ. გჭირდებათ, გაქვთ თუ არა წარმოებისთვის საჭირო ნებართვები.

საწარმოო გეგმა (გაგრძელება)

წარმოების პროცესი

-) ზოგადად აღწერეთ საწარმოო პროცესი, რა სტადიებისგან შედგება იგი და რა ხდება თითოეულ სტადიაზე. ისაუბრეთ ხარისხის შემოწმების პროცედურებზე. შეგიძლიათ, დახაზოთ წარმოების პროცესი დიაგრამის ან სქემის სახით.

ნედლეულის წყაროები

-) აღწერეთ სად იძენთ წარმოებისათვის საჭირო ნედლეულსა და მასალებს, მოიყვანეთ ინფორმაცია მათ ღირებულებასა და გადახდის ფორმებზე. იმ შემთხვევაში თუ გაქვთ ხელშეკრულებები ნედლეულის მომწოდებლებთან, მათი ასლები შეგიძლიათ დაურთოთ ბიზნეს-გეგმას.

მართვის გეგმა

ამ ნაწილში აღწერეთ კომპანიის მენეჯერებისა და პერსონალის გამოცდილება, მათი უნარჩვევები. დეტალურად ისაუბრეთ ამ ასპექტებზე ვინაიდან - მენეჯმენტის და პერსონალის გამოცდილება, ასევე მათი უნარ-ჩვევები ძალზე მნიშვნელოვანია ბიზნესის წარმატებისთვის. კერძოდ, აღწერეთ შემდეგი:

მენეჯმენტი და პერსონალი

-) მოიყვანეთ თქვენი მენეჯერების და პერსონალის მოკლე ბიოგრაფიული მონაცემები (სახელი, გვარი, დაბადების თარიღი, განათლება), რა მიღწევები ჰქონდათ თავიანთ საქმიანობაში, რა უნარ-ჩვევები და რა გამოცდილება გააჩნიათ.

მოვალეობები და პასუხისმგებლობა

-) მოკლედ აღწერეთ, თუ ვინ რას აკეთებს თქვენს კომპანიაში, რა ურთიერთდაქვემდებარება არსებობს მათ შორის, ვინ იღებს საბოლოო გადაწყვეტილებას და ა.შ.

ანაზღაურება

-) რამდენს უხდით მენეჯმენტს და პერსონალს.

ნაწილი მეორე ფინანსური მონაცემები

ფინანსური გეგმის აღწერა

ფინანსური გეგმა გვიჩვენებს, თუ რამდენად მისაღებია თქვენი ბიზნეს-იდეა და რა ფულად რესურსებს საჭიროებს იგი.

- მიუთითეთ პროექტის მთლიანი ღირებულება. რა ოდენობის თანხის მიღებას აპირებთ კომპანიის გარეგანად. რა ფინანსურ მონაწილეობას მიიღებთ პროექტის დაფინანსებაში. რაზე დაიხარჯება ეს თანხები. როგორი იქნება თქვენი გაყიდვების მოცულობა და მიღებული სუფთა მოგება. თუ აპირებთ სესხით მუშაობას მიუთითეთ რა რაოდენობის სესხი გესაჭიროებათ, როგორი საპროცენტო განაკვეთით, რა პერიოდით. აღნიშნეთ რა თანმიმდევრობით აპირებთ სესხის პროცენტის და თავნის გადახდას (დაეყრდენით ფულადი სახსრების მიმოქცევის და მოგება ზარალის უწყისებს, რომ დაასაბუთოთ თქვენი გათვლები)
- რა სახის და ღირებულების საგირავნო საშუალებები გაგაჩნიათ და შეგიძლიათ შესთავაზოთ სესხის გამცემს. რა ღირებულება და იურიდიული სტატუსი აქვს საგირავნო საშუალებებს და ა.შ.

მოამზადეთ თქვენი კომპანიის საფინანსო უწყისები მომდევნო პერიოდისთვის:

- მოგება-ზარალის უწყისი
- ფულადი სახსრების მიმოქცევის უწყისი

ნაწილი მესამე დანართი

ჩამოწერეთ ყველა დამხმარე დოკუმენტების ნუსხა, რომელიც თქვენი აზრით, შეიცავს ინფორმაციას თქვენი კომპანიის ან ბიზნეს-იდუის შესახებ, ამაგრებენ თქვენს პოზიციებს და რომელიც არ არიან მოცემული ბიზნეს-გეგმაში. ეს შეიძლება იყოს სხვადასხვა სახის ხელშეკრულებები (ნედლეულის და დანადგარების შეძენაზე, მზა პროდუქციის გასაღებაზე და ა.შ.), ტექნოლოგიის ტექნიკურ მონაცემები, თქვენი პროდუქტის ფოტოები, საგირავნო საშუალებების დეტალურ ნუსხა და ა.შ. დაურთეთ ზემოაღნიშნული დოკუმენტები ბიზნეს გეგმას.

