

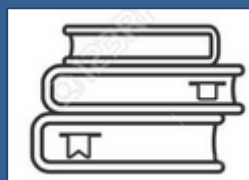
VERSLO PLANO STRUKTŪRA

PRIEŽASTYS, dėl kurių nusprendėte rengti verslo planą ¹

ANALIZĖ ²



STRATEGIJA ³



FINANSAI ⁴



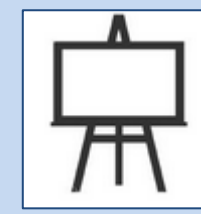
RINKA ⁵



VEIKLA ⁶



VALDYMAS ⁷



Rekomenduojama verslo plano struktūra:

1. Nurodykite **priežastis**, dėl kurių nusprendėte rengti verslo planą, pateikite trumpą įmonės charakteristiką (veikla, dydis, kapitalas, darbuotojų skaičius), apibūdinkite numatomas prekes ar paslaugas ir jų rinką, naudą vartotojams, prognozuojamą pelną ir kokios pagrindinės tam prielaidos.
2. **Įmonės pristatymas**. Šioje dalyje pateikite bendrą informaciją apie įmonę (kontaktai, steigėjai, vadovas), esminius įmonės istorijos faktus (steigimo tikslai, aplinkybės, veiklos rezultatų pasikeitimas), dabartinę situaciją (kokia veikla, kiek produkcijos bus gaminama / paslaugų teikiama). Parengti šią dalį gali padėti įmonės įstatai, nuostatai ar kiti steigimo dokumentai.

Rinkos analizė. Apibūdinkite rinką ir išmatuokite jos dydį klientų skaičiumi. Nurodykite, kokia paklausa yra šiuo metu ir kokio rinkos augimo tikėtės ateityje. Įvertinkite, kokią rinkos dalį užima konkurentai. Svarbu paaiškinti, kuo Jūsų prekės ar paslaugos skiriasi nuo prekių ar paslaugų, kurias siūlo ar ateityje pasiūlys konkurentai. Įvardykite, su kokiomis kliūtimis galite susidurti žengdami į rinką ir kaip jas galima įveikti. Paminėkite, kokioms klientų grupėms taikote savo prekes ar paslaugas.

SSGG analizė. Objektyviai išanalizuokite savo verslo idėjos silpnybes (ko įmonė negali atlikti), stiprybes (ką įmonė yra pajėgi atlikti), galimybes (potencialiai naudingas sąlygas įmonei) ir grėsmes (potencialiai nenaudingas sąlygas įmonei). Ši analizė jus privers apžvelgti ne tik savą verslą, bet ir įvertinti konkurentų veiklą bei esamus įvykius rinkoje.

3. **Vizija. Tikslų apibrėžimas. Strategija**. Aprašykite, kokią savo įmonę įsivaizduojate ilguoju laikotarpiu, pvz. po 5 metų. Užsibrėžkite tikslus, kurie padės pasiekti sukurtą įmonės viziją. Įsivardinkite priemones ir veiksmus, kuriais tikslą pasieksite.
4. **Finansavimas**. Nurodykite projekto finansavimo poreikį ir šaltinius, kiek ir kam reikės pinigų, kokie galimi finansavimo šaltiniai, kada reikės lėšų, kokią naudą turės finansuotojas ir kaip ją gaus? Visiškai tiksliai apskaičiuoti, kiek reikės pinigų, sunku, todėl numatykite lėšų rezervą.

Prognozuojamo pelno/nuostolio ataskaita. Sudarant pelno prognozę, būtina įvertinti pardavimus ir numatomas pajamas. Pelno prognozę galima apskaičiuoti tik įvertinus produkcijos (paslaugų) gamybos bei realizavimo sąnaudas. Pelno

rodiklis bus svarbus ne tik asmeniui, pradedančiam verslą, bet ir bankui, suteikiant paskolą.

Pinigų srautų prognozė. Šios prognozės tikslas – parodyti, ar užteks pinigų veiklai bet kuriuo projekto įgyvendinimo momentu. Joje fiksuojamos ne pajamos ir sąnaudos, bet pinigų mokėjimai ir gavimai. Ši ataskaita sudaroma kartu su pelno/nuostolio ataskaita, nes jai naudojami tie patys duomenys. Prie verslo plėtimo projekto taip pat pridedamas prognozuojamas įmonės buhalterinis balansas.

- 5. Suplanuokite kaip įeisite į rinkas:** kokias prekes/paslaugas pasirinksite kurti, kokias rinkodaros programas naudosite kiekvienai prekių/paslaugų grupei, kaip segmentuosite rinką. Rinkodara būtina siekiant sukurti konkurencinį pranašumą, palaikyti lojalių klientų ratą bei etiškai ir garbingai nugalėti konkurentus. Įtikinamai išdėstykite ėjimo į rinką strategiją, pardavimo koncepciją ir numatykite pardavimą skatinančias priemones.
- 6. Gamybos / paslaugų teikimo aprašymas.** Išvardinkite gamybos ar paslaugų operacijų seką, paaiškinkite, kas ir kokias veiklas atliks, kam bus samdomi subrangovai, kaip bus atliekama kokybės kontrolė.

Vietos analizė. Apibūdinkite, kaip vieta daro įtaką produkto gamybos ar paslaugos teikimo procesui, t. y. privažiavimo galimybės, darbo jėgos regione tinkamumas (kvalifikacija ir pan.), prastesnės ar geresnės ryšių su tiekėjais sąlygos, kuo vieta patraukli vartotojams.

Patalpos. Nurodykite, ar turimi patalpų plotai yra pakankami ir pritaikyti numatytai veiklai, jos plėtrai. Jei patalpos bus remontuojamos/keičiamos, trumpai aprašykite kiek tai kainuos ir kas tai vykdys.

Įrengimai. Svarbu nuspręsti, ar įrengimai veiklai vykdyti, plėsti bus perkami, išsinuomojami, ar bus pasinaudota išperkamosios nuomos galimybe. Pateikite ne tik įsigyjamų, bet ir jau turimų įrengimų sąrašą, jų charakteristikas. Nurodykite įrengimų balansines vertes ir nusidėvėjimą, jų likvidumą.

Transportas. Nurodykite, ar firma turės savo transportą, ar naudosis kitų įmonių paslaugomis. Pateikite numatomas transporto sąnaudas. Nurodykite, kokio transporto reikės veiklai plėsti.

Žaliavos. Aprašykite ne tik naudotinių atsargų charakteristikas, bet ir jų alternatyvas. Nurodykite, kiek jos kainuos, koks jų rezervas bus reikalingas, taip

pat kainų stabilumą ir atvežimo galimybes. Nurodykite kaip dažnai bus perkamos atsargos, kokiomis partijomis ir kokios bus apmokėjimo bei pristatymo sąlygos.

Tiekėjai. Nurodykite, kaip bus atrenkami tiekėjai, apibūdinkite alternatyvius tiekimo kanalus.

Pardavimų prognozė. Įvardinkite kokios pardavimų apimtys siekiate. Prognozuokite, kaip pasiskirstys pardavimai ir kokių rezultatų galite tikėtis kiekvienoje tikslinėje klientų grupėje. Kokių veiksnių imsitės, jei pardavimai bus didesni ar mažesni nei prognozavote, kokie neigiami aplinkos veiksniai gali veikti pardavimus, kaip šių veiksnių rengiatės išvengti.

7. **Valdymas ir personalas.** Numatykite reikalingų darbuotojų skaičių ir plėtros poreikį, nustatykite, kaip bus sudaryta vadovybė ir kaip bus organizuota įmonės struktūra ir valdymas. Aprašykite, kokia turėtų būti darbuotojų patirtis ir kvalifikacija, koks numatomas vidutinis darbo užmokestis.