



Моят бизнес план

бланка за разписване на бизнес план

1. Резюме

- **Име на проекта:**

Как се казва вашият бизнес? _____

- **Цел на проекта:**

Какво искате да постигнете с този бизнес? _____

- **Описание на бизнеса:**

Какъв е вашият бизнес и какво ще предложите на клиентите? _____

2. Описание на бизнеса

- **Продукти или услуги:**

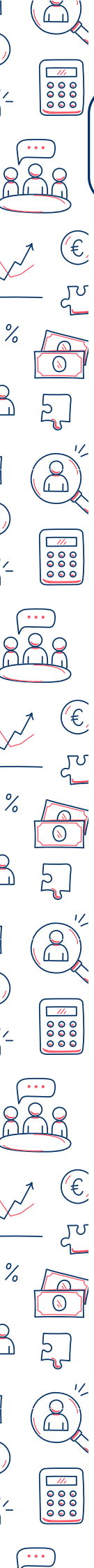
Какво точно ще продавате или каква услуга ще предлагате? _____

- **Целева аудитория:**

Кой е вашият идеален клиент? _____

- **Местоположение:**

Къде ще се намира вашият бизнес (онлайн, физически магазин и т.н.)? _____



3. Анализ на пазара

- **Пазарни тенденции:**

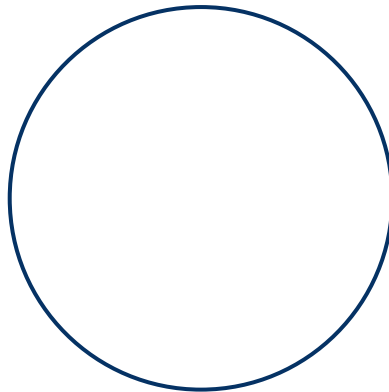
Какви са текущите тенденции на пазара, на който ще оперирате - какво е модерно, какво се търси? _____

- **Конкуренция**

Кои са основните ви конкуренти и какво предлагат те? _____

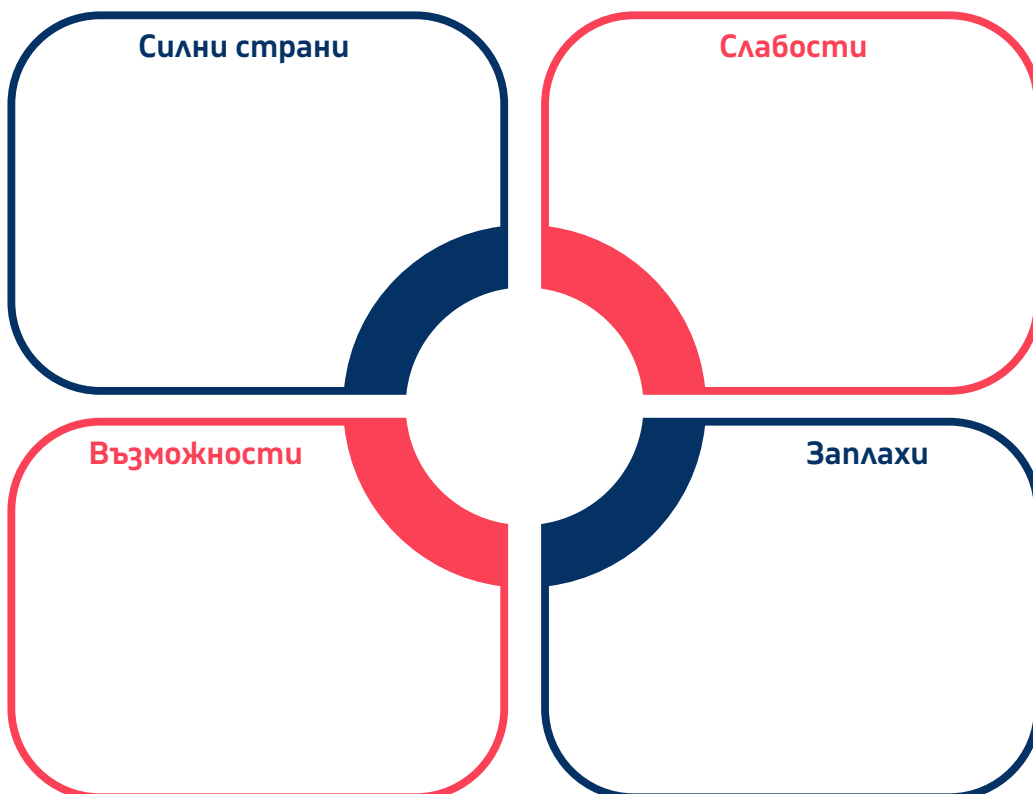
- **Пазарен дял:**

Какъв дял от пазара очаквате да завладеете? _____



- **SWOT анализ:**

силни страни и слабости (вътрешни фактори), възможности и заплахи (външни фактори)



4. Маркетинг стратегия

- **Ценова стратегия**

Как ще ценообразувате вашите продукти или услуги? Колко ще струва продукта/услугата, предлагани от вас?

- **Промоция и реклама:**

Как ще промотирате бизнеса си и какви рекламни канали ще използвате?

- **Дистрибуция:**

Как ще достигате до клиентите си? Ще продавате онлайн, в магазин или и двете?

- **Комуникация с клиенти:**

Как ще поддържате връзка с клиентите и как ще ги обслужвате? _____

5. Описание на бизнеса

- **Производствен процес:**

Ако предлагате продукт, как ще го произвеждате? _____

- **Доставки и логистика:**

Как ще доставяте продуктите до клиентите си? _____

- **Персонал и управление:**

Колко хора ще работят в бизнеса и как ще се управлява той? _____

- **Технологии и оборудване:**

Каква технология и оборудване ще ви трябва? _____

6. Финансов план

- **Начални разходи:**

Какви ще бъдат началните инвестиции? Какво трябва да се закупи в началото, за да стартира бизнеса?

- **Приходи и печалби:**

Какви приходи очаквате и кога ще започнете да реализирате печалби?

- **Източници на финансиране:**

Откъде ще намерите средствата за стартиране на бизнеса?

7. Приложения

- **Насоки за SWOT анализ**

Силни страни - това са нещата, които един бранд прави добре или по начин, който го различава от конкурентите. Мисли се за предимствата пред останалите. Това може да е достъпа до определен ресурс, уникална екипна работа, добре структурирана вътрешна организация или екип от креативни хора.

Слаби страни - също се търсят вътре в организацията. Там търсим фактори, които може да подобрим, както и практики и действия, които е по-добре да избягваме.

Възможности - това са всички отворени пътища, които ще доведат бранда до нещо позитивно. Това са външни обстоятелства, които не зависят от вътрешната организация и трябва да бъдат активно търсени и забелязани.

Заплахи - това са външните обстоятелства, които могат да навредят на бранда. Това може да са внезапни промени на пазара (като пандемия), проблеми при продукцията, липса на кадри и др. Важно е тези заплахи да бъдат предвидени и действията по предотвратяването им да са планирани предварително.