Практика показала, что удачно составленный бизнес-план – это 60% успеха стартапа. К сожалению, многие бизнесмены относятся к этому этапу халатно, составляя документ скорее «для галочки».

Естественно, такое отношение отражается и на качестве изложения.

Специалисты компании ВтсКонсалтинг на собственном опыте неоднократно доказали, как можно эффективно использовать бизнес-планы. Используйте их советы, так вы сможете избежать стандартных ошибок при составлении документа.

Типичные ошибки предпринимателей при составлении бизнес плана

Формальное отношение

Изложение процесса планирования развития собственного бизнеса на бумаге необходимо. Это не просто стандартный бюрократический процесс. Бизнес план является вашим основным инструментом в достижении прибыли и получении инвестиций в новый проект.

Перед тем, как составить документ, определите для себя, с какой целью вы его пишете:

- для инвесторов в свой новый бизнес;
- для кредиторов и банков;
- для внутреннего пользования – ознакомить реализаторов будущего проекта со всеми этапами действий, которые им придется пройти для достижения финансового результата.

От того, насколько тщательно вы подойдете к планированию, напрямую зависит успешный результат вашего стартапа.

Отсутствие четких целей

В данном документе должно быть четко прописано три основных пункта:

- реальное положение дел на сегодняшний момент;
- четкая цель, выраженная в цифрах, к которой вы хотите прийти;
- стратегия развития и инструменты, которые собираетесь для этого использовать.

Слабый анализ рынка

Это самая важная часть плана. Большинство предпринимателей подходит к анализу рынка конкурентов и потребителей поверхностно. Именно на этом начальном этапе закладываются ошибки в расчете будущих прибылей проекта. Основа успешного развития бизнеса – совершенное знание и правильный анализ ситуации на рынке.

Вот почему успешные компании принимают решение разработать бизнес-план в консалтинговой компании . Такие фирмы, например, ВтсКонсалт, имеют свой штат высококвалифицированных сотрудников, которые проводят исследование и анализ рынка на высшем уровне.

Заниженные цифры

Часто предприниматели не учитывают всех нюансов проекта и изначально используют некорректные цифры. Например, занижается себестоимость продукции потому, что не учтены все затраты на ее производство (неправильно учитывается расход сырья и ресурсов или их стоимость).

Еще одна распространенная ошибка – заниженная сумма, необходимая на реализацию стартапа. Очень часто она приводит к тому, что денег не хватает уже на первом этапе бизнеса, приходится искать дополнительных инвесторов. Так бывает у неопытных предпринимателей, которые изначально не включали в суммы расходов такие статьи, как стоимость оформления разрешительной документации, монтаж или доставку оборудования.

Размытость описания, отсутствие четких ответов на важные вопросы

Неопытные предприниматели так увлекаются описанием своей идеи, ее преимуществ и презентации самого себя, что забывают проработать важные вопросы бизнес плана:

- четкие данные о потенциальных поставщиках и условиях сотрудничества с ними;

- сведения про имущество предпринимателя на сегодня и сейчас (чем он может прогарантировать возврат заемных средств);
- подробные ответы на финансовые вопросы о привлечении инвестиций (какие суммы, откуда, когда) и т.д.

Нет подробного плана реализации продукции

Когда в бизнес плане больше внимания уделяется процессам открытия и начала производства. Подробные шаги сбыта не просчитываются. А это – дополнительные затраты средств и времени, что влияет на конечный результат проекта.

Не приводится четкий график погашения кредита (возврата инвестиций)

Это важный пункт для тех, кто пишет бизнес-план для привлечения материальных средств в свой проект. Всех кредиторов и инвесторов интересует лишь одно: когда и каким способом они смогут получить свои деньги. Если вы не пропишете четкий график (с цифрами и датами) возврата средств, вполне вероятно, что такой бизнес-план будет отклонен.

Если вы не уверенны в том, что сможете написать бизнес-план самостоятельно и учесть все нюансы. Если вам необходимо привлечь на начальном этапе внешние средства в проект. Лучше, все-таки обратиться к профессионалам консалтингового агентства с просьбой составить вам грамотный документ.