

**Модул 5**
**Допълнение:**
**Разработване на бизнес план, бизнес модел Канава, стратегически форми**
**Упражнения към Урок 1**

<b>1) Кой трябва да изготви бизнес плана?</b>	
Обикновено предприемачът с помощта на експерт, ако е необходимо	
Експерти	
Клиенти и конкуренти	

<b>2) На колко раздели е разделен традиционният бизнес план (БП)?</b>	
БП е разделена на поне 9 секции	
3 Основни части	
Има само една основна секция	

<b>3) Защо анализът на пазара е важен при изготвянето на бизнес плана?</b>	
Важно е да идентифицираме характеристиките на пазара, в който влизаме, и да разберем повече за целевите си клиенти	
Важно е да се идентифицира клиентът по отношение на възрастта, пола, навиците и поведението му	
Това е важна част от бизнес плана, за да разберем нашата мисия / визия	

**4) Опишете мисията на вашата социална бизнес идея, като ясно изразите това, което се опитвате да създадете. Така ще илюстрирате характера на предприятието и основните му характеристики.**

**5) Опишете продукта /услугата, предлагани от Вашето социално предприятие.**

Не забравяйте, че трябва да има някой, който желае да го купи, и е от съществено значение да се разбере дали има пазар за Вашите продукта. С какво Вашият продукт /услуга е по-добър от тези, които вече са на пазара?