

Модул 5

Допълнение:

Разработване на бизнес план, бизнес модел Канава, стратегически форми

Урок 1



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Резултати от обучението

В края на този модул Вие ще можете да:

- подгответе идея за социален мбизнес план по традиционен начин или по модела Канава
- направите начален анализ на пазара, като анализирате потенциалните клиенти и конкуренти



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Какво е бизнес план?

Бизнес планът (БП) е документ, структуриран по точен начин, който обобщава съдържанието и аспектите на предприемаческия проект. Крайната му цел е да разбере дали бизнес идеята е осъществима или не, ако е, как може да се осъществи, с какви ресурси и по кое време



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

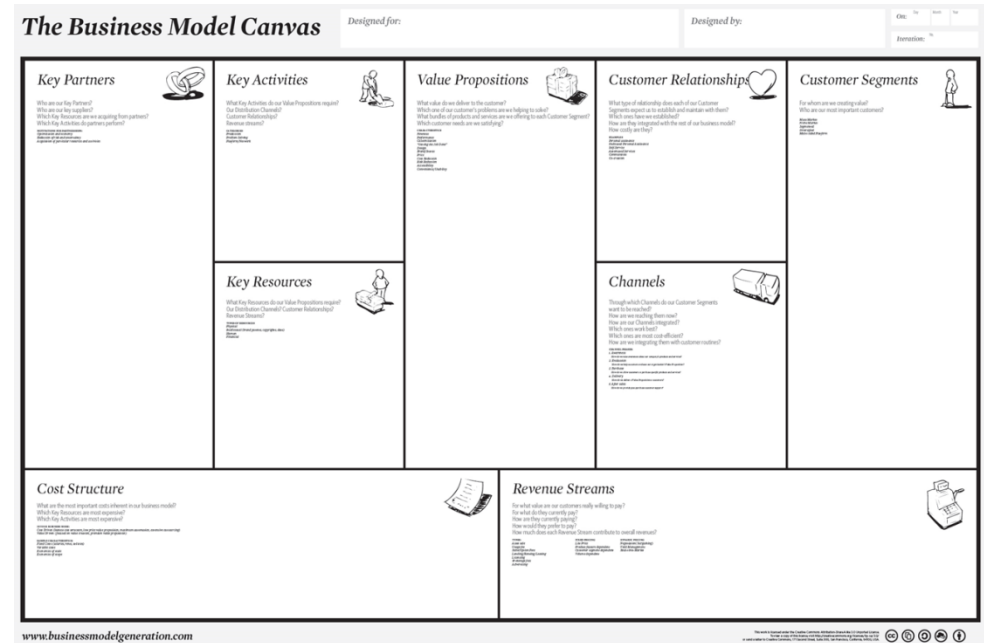
E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Колко модела на бизнес планове съществуват?

Бизнес планът (традиционният) е сложен и добре структуриран документ; той показва какво, колко време и пари са необходими, за да се приложи бизнес модела.

Бизнес моделът Канава (Canvas) е стратегическо средство, което чрез добра визуализация помага да се създаде и опише всеки бизнес план.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Как е разделен БП?

БП се състои от 3 основни части:

1-ва Бизнес концепция: бизнес структура и продукт, който е предназначен за реализиране (вж. Модули 1 и 3)

2-ри Втората част е свързана с **анализа на пазара**, който ще анализиран клиентите и конкурентите (виж Модул 4)

3-та Разделът е свързан с маркетинговия план (вж. Модул 4), SWOT анализа, описанието на екипа по проекта и финансовия отчет.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

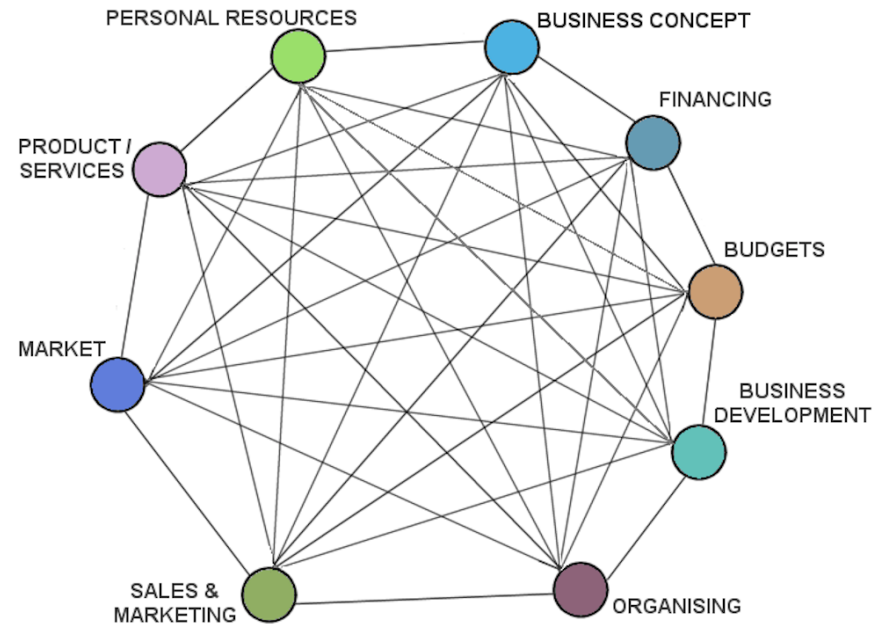
S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

БП е разделен на 9 секции:

1. Обобщение на предприемаческата идея
2. Мисия
3. Описание на предлаганата услуга / продукт
4. Пазарна цел (клиенти)
5. Конкурентен анализ (конкуренти на пазара)
6. Маркетингов план
7. SWOT анализ
8. Екип
9. Икономически и финансов анализ



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Обобщение на бизнес идеята

Обобщението на БП представя накратко проекта, който ще се реализира. БП е "визитната картичка", която трябва да стимулира, в онези, които я четат, желанието да искат да узнаят повече. Краткото описание трябва да бъде **синтезирано**, но в същото време **ясно и пълно**.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

2. Мисия

Това е сърцето на всеки БП. Тук се дава общо описание на предприятието и основните му характеристики. Започва се от описание на мисията и се преминава през описание на краткосрочните, средносрочните и дългосрочните цели, до вида на фирмата (производство, социални дейности, услуги), дата на създаване, правна форма, инвеститори, администратори и организационна схема. (Виж също Модул 2)



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

3. Описание на предлаганите продукти



Необходимо е да се уточни дали продуктите / услугите вече съществуват и се предлагат на пазара, готови ли са за пускане на пазара (с посочване на датата на пускане) или са в процес на разработване (посочва се срокът за пускане на пазара).



Освен това ще трябва да посочите специфичните характеристики на продукта (марка, патент, ако се очаква) или потенциалните източници на конкурентно предимство. **(Виж също Модули 2 и 3)**



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

4. Анализ на пазара – цел (целеви пазар)

Този раздел отговаря на следните въпроси:

Къде искаме да работим? Какви са характеристиките на пазара, в който влизаме? Кой са нашите клиенти?

Анализът на пазара е от основно значение, за да разберем как онези, които вземат решения, могат да стимулират желанието на потенциални клиенти да купуват.

(Виж също Модули 2 и 4)



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

5. Конкурентен анализ на специфичен пазар

Този раздел отговаря на следните
въпроси: **Кои са нашите
конкуренти на пазара, в който
искаме да навлезем?** Задачата на
анализа на конкуренцията е
съществен елемент от бизнес
стратегията



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Този проект е финансиран от Европейския съюз чрез програма Erasmus+ KA2 Strategic Partnerships



"This document reflects the views only of the authors, and the Education, Audiovisual and Culture Executive Agency and the European Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship