

Форма бізнес-плану

I. Опис проєкту

Прізвище, ім'я по батькові (для фізичних осіб), найменування (для юридичних осіб):

Місце проживання (для фізичних осіб), місцезнаходження (для юридичних осіб):

1 блок. Бізнес та бізнес-ідея

Опис бізнес-ідеї (описується організація бізнесу; вказуються основні переваги бізнес-ідеї; при необхідності зазначаються додаткова інформація щодо організації бізнесу; вказується, чи є досвід роботи за даним напрямком)

Цілі в поточному році (цілі мають бути вказані у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі)

Середньострокові цілі (1 – 2,5 роки) (цілі мають бути вказані у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі)

Наявні ресурси (описати які ресурси, необхідні для реалізації вашої бізнес-ідеї, у вас наявні)

Сума фінансової допомоги

Опис використання фінансової допомоги та того, як це допоможе досягнути цілей бізнес-плану (детально описується використання коштів фінансової допомоги (всі витрати фінансової допомоги) за статтями витрат та обґрунтування того, як це допоможе в досягненні поставлених цілей.)

Стаття витрат	Сума (грн)	Обґрунтування

2 блок. Навички та компетенція

Попередній досвід, все, що стосується реалізації бізнес-плану (зазначається інформація про попередній досвід отримувача фінансової допомоги (далі - отримувач), який стосується сфери реалізації бізнес-плану) _____

Освіта та кваліфікація, яка допоможе реалізувати бізнес-план (зазначається інформація про всі напрями навчання враховуючи курси, тренінг и тощо, які на думку отримувача допоможуть у реалізації цього бізнес-плану) _____

3 блок. Цільова аудиторія.

Опис цільових клієнтів (описується цільова аудиторія споживачів товарів/послуг, за можливості наводиться аналіз цільової аудиторії та їх купівельної спроможності) _____

Які потреби або проблеми клієнта вирішують ваші продукти та/або послуги : (обґрунтування того, чому клієнти мають купувати саме товари/послуги отримувача.) _____

Підхід до ціноутворення товарів та/або послуг

Специфіка доставки сировини та відвантаження/доставки готової продукції покупцям:

4 блок. Ринок та конкуренція.

Аналіз ринку (необхідно охарактеризувати наступні моменти: охарактеризувати, де отримувач збирається реалізовувати товар/послугу, потенційний розмір/можливість ринку;

охарактеризувати ключових конкурентів, підкреслити їхні сильні та слабкі сторони, визначте унікальні переваги власної пропозиції;

описати свою цільову групу покупців, їх мотивацію для купівлі товарів/послуг у отримувача;

будь-які інші ключові моменти, які можуть допомогти отримувачу збільшити чисельність своїх клієнтів)

Переваги бізнесу отримувача відносно бізнесу конкурентів

Переваги:	Недоліки:
Поточні або майбутні можливості:	Поточні або майбутні загрози:

5 блок. Плани продажів і маркетингу.

Інструменти просування свого бізнесу (вебсайт, вебсайт (для електронної торгівлі), реклама (онлайн), реклама (друк, інше), маркетинг у пошукових системах, соціальних медіа, торгові точки, події та виставки, інший)
