**ПОДСКАЗКИ**

ЧТО НЕОБХОДИМО УКАЗАТЬ

В ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБОСНОВАНИИ

(БИЗНЕС-ПЛАНЕ)

(для клиентов, осуществляющих деятельность менее 3 месяцев)

**Перед принятием решения о предоставлении микрозайма, мы хотим получить наиболее полное представление о Вашей деятельности, финансовом состоянии, состоянии и стадии реализации проекта, полноте планирования и учета различных факторов, которые могут повлиять на развитие деятельности, поэтому просим внимательно отнестись к подготовке Технико-экономического обоснования (Бизнес-плана) (далее – ТЭО) и указать в ТЭО всю необходимую информацию.**

**Для того, чтобы Вам было удобнее, мы подготовили для Вас подсказки по заполнению полей ТЭО, вызывающих наибольшее количество вопросов.**

**Мы уверены, что, перед тем как начать бизнес и получить заемное финансирование, Вы предварительно проработали свой проект и изучили выбранную бизнес-нишу, оценили перспективы и риски реализации проекта, и имеете свои, предназначенные для «внутреннего пользования» план и прогнозные расчеты доходов и расходов по выбранной для осуществления деятельности.**

**Укажите эти сведения и информацию в ТЭО.**

|  |  |
| --- | --- |
| **РАЗДЕЛ «РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА»** | |
| **Кратко опишите проект (цель получения микрозайма)** | Открытие магазина, кафе, СТО и т.д.  Открытие нового направления в бизнесе (в случае если у Вас уже имеется действующий бизнес, и Вы решили развить иное направление) |
| **Укажите видовую принадлежность приобретаемого имущества** | Видовая принадлежность приобретаемого имущества: т.е. вид (виды) имущества, планируемого к приобретению с использованием средств привлекаемого микрозайма:  Например,  Оборотные средства – товары (консервы, крупы, макаронные изделия, полуфабрикаты, напитки, кондитерские изделия, мука, сахар и иные продовольственные товары, бытовая химия) на сумму 500 000 рублей;  Оборотные средства – товары (строительные материалы, строительные смеси, краски, инструменты, линолеум, половые покрытия и иные строительные товары) на сумму 500 000 рублей;  Хлебопекарное оборудование – хлебопечь \_\_\_ шт. на сумму \_\_\_ рублей, тестомес \_\_\_ шт. на сумму \_\_\_\_ рублей, расстоечный шкаф \_\_\_ шт. на сумму \_\_\_\_ рублей, (и т.д.), его доставка и монтаж;  Грузовой автомобиль КАМАЗ стоимостью до \_\_\_\_ рублей;  Автомобиль Лада Ларгус 2 шт. стоимостью \_\_\_\_\_ рублей;  Оплата работ по подключению цеха к газоснабжению \_\_\_\_ руб., поставка, монтаж и подключение газоотопительного оборудования;  Приобретение нежилого помещения \_\_\_ кв. метров, по адресу\_\_\_\_\_\_ стоимостью \_\_\_\_ руб.  И любые иные цели, соответствующие осуществляемой предпринимательской деятельности. |
| **Укажите стоимость проекта, руб.** | Полная стоимость требующихся средств, как заемных, так и личных, для реализации проекта |
| **Укажите величину стартового капитала (сумма микрозайма), руб.** | Какая сумма заемных средств (микрозайм) Вам требуется |
| **Почему Вы решили открыть бизнес именно в этой отрасли?** | Краткий анализ отрасли, в которой открыт или открывается бизнес и перспективы отрасли. Краткое описание выбранной отрасли, конкуренции, привлекательности для потребителя. На удовлетворение каких потребностей потребителя направлена деятельность. |
| **Кто помогает Вам в развитии бизнеса? В чем заключается помощь?** | Открываете ли бизнес самостоятельно, или, есть опытный наставник, или родственники занимаются аналогичным бизнесом и новый бизнес образует своеобразную «сеть», или, возможно, часть затрат финансируют родители или супруг, или иные родственники |
| **Какие товары (работы, услуги) Вы будете предлагать клиентам?** | Какие виды (ассортимент) товаров будут предлагаться покупателям. Какие виды (ассортимент) услуг (работ) будут предлагаться клиентам (заказчикам) |
| **На какие группы потребителей ориентирован Ваш бизнес?** | Перечисляются главные потребительские группы в пределах отрасли |
| **Имеется ли у Вас опыт ведения бизнеса, опыт в качестве наемного работника в данной сфере** | Опишите имеющийся опыт ведения бизнеса (при наличии) или опыт работы в выбранной сфере (при наличии), который поможет Вам осуществлять деятельность, разбираться в выбранном виде деятельности |
| **РАЗДЕЛ «ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА»** | |
| **Суть проекта / суть осуществляемой деятельности** | В чем конкретно заключается деятельность, какими способами будут продаваться товары, оказываться услуги, какое оборудование и технологии будут использоваться для производства товаров и т.п. |
| **Основные характеристики, конкурентные преимущества предлагаемых товаров (работ, услуг)** | За счет каких конкретно конкурентных преимуществ, или конкурентных характеристик товаров, работ услуг деятельность будет стабильно осуществляться и бизнес «не прогорит» в краткосрочной перспективе |
| **Когда ожидается запуск проекта?** | Когда (месяц, год) начнет продаваться товар, оказываться услуги и т.п. |
| **Этапы реализации проекта** | Описать прогнозный план реализации проекта:  Например,  Январь 2023 года – получение финансирования  Январь 2023 года – заказ оборудования  Февраль 2023 года – заключение договора аренды  Февраль 2023 – заключение договоров с поставщиками сырья (компонентов и т.п.)  Март 2023 года – ремонт и оформление помещения  Март 2023 года – установка оборудования  Март 2023 года – прием персонала  Апрель 2023 года – открытие пекарни-кондитерской |
| **Характерна ли сезонность для Вашего бизнеса?** | Сезонность – это когда размер доходов крайне неравномерен в зависимости от сезона (времени года), например, сезонными видами бизнеса являются, прокат велосипедов, уборка снега, шиномонтаж, продажа рассады, иногда оказание образовательных услуг (летний период) и т.п. |
| **РАЗДЕЛ «ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН»** | |
| **Подробно опишите из чего будет складываться планируемый ежемесячный объем выручки (объем реализации товаров, работ, услуг \* стоимость, руб.)** | Описать и привести расчет из чего будет складываться среднемесячная сумма выручки, за счет продажи каких групп, видов товаров, работ, услуг, какой их средней стоимостью за единицу стоимости, какому количеству клиентов.  Например, кафе:  Ассортимент блюд: салаты, первые и вторые блюда, напитки, десерты  Расположение: западный район, адрес  Количество посадочных мест: количество  Среднее количество посетителей в день: количество  Средний чек: сумма  Или:  Грузоперевозки (грузовое такси):  Погрузка, доставка, разгрузка  Количество автомобилей (ГАЗ фургон) – количество  Среднедневное или средненедельное количество заказов – количество  Среднедневной чек - сумма |
| **Планируемые ежемесячные расходы, руб.** | Указать виды и размер среднемесячных расходов, характерных для выбранного вида деятельности  Например,  Оплата труда персонала – сумма  Аренда – сумма  Коммунальные услуги – сумма  Транспортные услуги – сумма  Закуп товара, сырья, комплектующих – сумма  Реклама и связь – сумма  Погашение кредитов – сумма  Налоги и страховые взносы – сумма  Прочие расходы - сумма  Личные расходы (Средняя сумма расходов в месяц на личные нужды: оплата услуг ЖКХ, квартиры, продукты, развлечения и т.п.) – сумма (это обязательно) |
| **Планируемый размер ежемесячной чистой прибыли, руб.** | Указать сумму планируемой (прогнозируемой) чистой прибыли  Ежемесячная чистая прибыль = (все доходы – все (включая налоги) расходы) /12 мес. |
| **Срок окупаемости вложений (стоимость проекта/планируемый размер ежемесячной чистой прибыли), мес.** | Срок окупаемости вложений – это срок, который требуется для того, чтобы были полностью возмещены первоначальные инвестиции, вложенные в проект. То есть это тот период, после которого первоначальные вложения начнут генерировать стабильный денежный поток и позволят Вам получать прибыль.  Расчет выглядит так:  Полная стоимость требующихся средств, как заемных, так и личных, для реализации проекта / Планируемый размер ежемесячной чистой прибыли |
| **РАЗДЕЛ «ПЛАН ПРОДВИЖЕНИЯ»** | |
| **Какие каналы продаж планируете использовать?** | Это могут быть не только прямые контакты с покупателями, но и партнерские каналы. Например, если продажи планируется осуществлять не в стационарной точке продаж, то в качестве канала продаж могут выступать маркет-плейсы, социальные сети и т.п. |
| **Как планируете стимулировать продажи?** | Например, можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов |
| **Какой рекламной поддержкой планируете пользоваться?** | Можно использовать прямую рекламу, участвовать в городских и окружных мероприятиях, подготовить статьи для популярных онлайн-ресурсов и т.д. |
| **РАЗДЕЛ «ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН»** | |
| **Структура Вашей компании (планируемые подразделения, персонал)** | Составьте штатное расписание определив список нужных Вам специалистов. Важно определить круг их обязанностей |