

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

к курсовой работе «Бизнес-план коммерческой фирмы»

(для студентов 1-го курса ФМБ направления «Экономика», профиль «Мировая экономика»)

СТРУКТУРА РАБОТЫ

I. Резюме

Резюме должно содержать выводы по проделанной работе, хотя и предваряет изложение ее результатов. В резюме Вы должны изложить привлекательность Вашей коммерческой идеи и возможность ее реализации, кратко описать суть Вашего проекта для решения поставленной задачи. При этом текст резюме должен быть кратким, простым по изложению, простотой восприятия, его нельзя перегружать цифрами и таблицами. Резюме не должно превышать 2 страницы.

II. Основная часть.

Основная часть должна состоять из ряда разделов, рассматривающих основные проблемы реализации заявленной в бизнес-плане идеи.

1. Коммерческая идея - это «стержень» задуманного Вами проекта и, соответственно, бизнес-плана, который должен быть реализован. Изложенная в отдельном разделе, коммерческая идея должна охватывать весь бизнес-план. Она должна отражать особенность Вашего дела и то, что, на Ваш взгляд, гарантирует Вам успех на рынке и в конкурентной борьбе, дает надежду на получение прибыли.

2. Продуктовая стратегия. Этот раздел содержит описание потребительских свойств товара (услуги), которые Ваша фирма предполагает производить и продавать. При этом обращается особое внимание на то, чем Ваше предложение отличается от товаров (услуг) - заменителей, существующих на рынке. Здесь же определяется целевой потребительский сегмент, на который ориентирован рассматриваемый товар (услуга).

3. План маркетинга должен быть посвящен рассмотрению нескольких основных проблем:

а) оценка рынка сбыта.

Необходимо попытаться оценить спрос на предлагаемый Вами товар (услугу) в предполагаемом потребительском сегменте;

б) анализ потенциальных конкурентов и состояния конкурентной борьбы в выбранном Вами сегменте рынка;

в) анализ конкурентов. Рассмотреть всех и основных конкурентов, работающих на «Вашем» сегменте рынка, выявить сильные и слабые стороны. Чем их продукт отличается от предлагаемого Вами? Как они реагируют на уже существующих конкурентов?

г) на основании оценки спрос (а) и анализа конкурентов (б) спрогнозируйте долю Вашей фирмы в насыщении потенциального спроса;

д) принципы ценовой политики.

Оцените, как формируется цена на Ваш товар (услугу), какие цели Вы преследуете, формируя цену на Ваш товар (услугу), какие факторы влияют на цену.

4. Производственная стратегия должна показывать как будет организовано производство товара (услуги): арендуется, строится или покупается производственное помещение, где и у кого закупается сырье и т.п. Как будет организована реализация товара (услуги) и т.д.

5. Организационный план

а) содержит сведения об организационно-правовой форме предприятия на базе которого будет реализован бизнес-план, его учредителях и собственниках,

б) содержит сведения об управлении предприятием, изменения, которые возникнут в ней в результате реализации рассматриваемого бизнес-плана, изменения в функциях отдельных руководителей и специалистов;

в) предполагаемый штат сотрудников, необходимых для реализации данного бизнес-плана и их квалификацию.

6. Финансовый план обобщает результаты решений, принятых на предыдущих этапах и описывает финансовую сторону бизнес-стратегии

а) Необходимо определить потребность в капитале для реализации бизнес-плана и способы его привлечения;

б) В этом разделе необходимо сделать расчет основных финансовых показателей за 2 года. Для этого составьте таблицу «Прогноз финансовых результатов деятельности компании по реализации