

# Введение

**В**ы взяли эту книгу с полки и позволили нам попытаться ознакомить вас с основами составления бизнес-плана. Вы выбрали нужное направление. Даже не имея ни малейшего понятия о составлении бизнес-плана, вы все же осознаете его важность. Основываясь на многолетнем опыте работы как с крупными, так и с небольшими компаниями, мы поняли, что бизнес-план имеет решающее значение на пути к поставленной цели.

Конечно, для некоторых из вас бизнес-план — это только необходимое условие, чтобы добыть деньги для становления компании. В лучшем случае это формальность, в худшем — огромная головная боль. Но бизнес-план нужен не только для добывания денег — это мощный инструмент, позволяющий вашей компании занять более прочные позиции, а вашему делу — иметь больший успех.

Будет ли бизнес-план палочкой-выручалочкой? Нет. Бизнес-план срабатывает потому, что он заставляет подумать и сконцентрироваться на том, чего вы хотите добиться. Бизнес-план заставляет определить, какое место должна занимать ваша компания в будущем и как вам достичь поставленной цели. Затем ваш бизнес-план действует как шаблон, предлагая шаги, ведущие к поставленной цели.

- » Бизнес-план требует детального ознакомления с отраслью, в которой вы работаете, с вашими клиентами, а также реальной оценки возможностей и рисков, которые вас ожидают.
- » Бизнес-план позволяет трезво взглянуть на состояние компании, оценить ее ресурсы, ее сильные и слабые стороны, ее истинные (а не кажущиеся) преимущества.
- » Бизнес-план предполагает необходимость создания финансового отчета, прогноза, составления бюджета. Все это позволит вам четко оценить текущее положение компании и ее перспективы.
- » Бизнес-план подготавливает вас к неизвестному будущему, заставляя использовать бизнес-стратегии и варианты решений для повышения шансов на успех вашей компании.

## Об этой книге

Эта книга поможет вам создать свой бизнес-план — постепенно, шаг за шагом. Вы откроете в своем бизнесе такие подробности, о которых даже и не подозревали, и такие детали, которые несомненно окажутся полезными в конкурентной борьбе.

Книга *Бизнес-планы для чайников* (2-е издание) поможет вам достичь успеха независимо от того, кто вы, чем занимаетесь, являетесь ли частью огромной корпорации или работаете в одиночку. Конкретная жизненная ситуация подскажет, как работать с этой книгой.

- » Если понятие бизнес-плана ново для вас, читайте книгу с самого начала. Мы будем вашими гидами. Мы начнем с того, что называется корпоративной миссией, т.е. глобальной целью, которую ставит перед собой ваша компания, и преодолеем вместе с вами путь до составления работающего бизнес-плана.
- » Если у вас есть небольшой опыт, обращайтесь к наиболее животрепещущим проблемам, например: как распознать критические факторы успеха в вашем бизнесе или как определить сильные и слабые стороны компании. Разобрав какой-то конкретный вопрос, вы, скорее всего, решите обратиться к следующей теме.

Не забывайте: кем бы вы ни были, никогда не поздно учиться. Никогда не поздно приступить к созданию бизнес-плана и никогда не поздно улучшать уже существующий. В любом случае, вы найдете интересное для себя под этой ярко-желтой обложкой.

## Соглашения, используемые в этой книге

Чтобы помочь вам лучше ориентироваться в книге *Бизнес-планы для чайников* (2-е издание), мы используем следующие соглашения.

- » *Курсив* используется для выделения новых слов и терминов, которые определяются.
- » **Полужирный** шрифт используется для указания ключевых слов или шагов в процедурах.
- » Моноширинный шрифт используется для Web-адресов.

## Чего вы не обязаны читать

Вы не обязательно должны читать врезки, разбросанные по всей книге. То, что мы считаем эти мелкие факты очаровательными, не означает, что вам они будут интересны. Вы не заденете наших чувств, если не прочтете *Бизнес-планы для чайников* от корки до корки. Пропускайте то, что считаете ненужным, отмечайте и выбирайте то, что действительно вас интересует.

## Кто вы, наш читатель?

Хотите верить, хотите нет, но мы даже не будем гадать на кофейной гуще, чтобы узнать, что же вам нужно. Мы просто предположим, что вы находитесь в одной из следующих ситуаций.

- » У вас есть потрясающая идея технической новинки, но нет времени ждать, пока ваша компания осознает это и “раскрутится”.
- » Ваш босс только что решил начать жить по-новому и требует от вас бизнес-план в течение трех недель.
- » Вы постоянно ведете дела без составления бизнес-плана, но теперь сами решили начать новую жизнь.
- » У вас есть бизнес-план для компании, но он не дает желаемых результатов.

В какой бы ситуации вы ни оказались, вам просто нужно прочитать эту книгу, чтобы создать бизнес-план. Мы не предскажем будущее вашей компании. Но бизнес-план, созданный с нашей помощью, подготовит вас к этому будущему. И мы будем рядом с вами на пути к поставленной цели.

## Как построена эта книга

Книга *Бизнес-планы для чайников* (2-е издание) состоит из 6 частей, посвященных отдельным элементам бизнес-плана. Нет необходимости читать все части, и не нужно читать все по порядку. Каждая глава посвящена отдельному поводу для составления бизнес-плана, вот почему некоторые главы будут для вас намного интереснее других.

## **Часть 1. Определение конечной цели**

Прежде чем закончить бизнес-план, необходимо определить, что вы хотите получить в будущем. В этой части мы стараемся убедить вас в том, что планирование важно, когда речь идет о достижении какой-либо цели. Мы поможем вам установить, для кого предназначен ваш план и как в связи с этим рассматривать ваши великие бизнес-идеи. Мы выявим плановые ресурсы, обсудим сам процесс планирования и сведем вместе главные компоненты бизнес-плана. Затем мы изучим ценности компании и определим ваше видение будущего. И наконец, мы поможем вам отыскать верный путь, определив миссию вашей компании, ее бизнес-цели и задачи.

## **Часть 2. Ваш бизнес: оценим исходные позиции**

Для того чтобы бизнес-план оказался полезным, необходимо кое-что знать о рынке, на котором будет работать ваша компания. Здесь мы поможем вам оценить отрасль и шансы на успех в ней, выявляя благоприятные для компании обстоятельства и источники возможных рисков. Мы также подскажем, как проанализировать возможности и особенности ваших клиентов, чтобы понять, кто они такие, что им нужно и как наилучшим образом их обслужить. А еще мы поможем вам оценить конкурентов и определить, что нужно для победы.

## **Часть 3. Оценка перспектив вашей компании**

Теперь мы сосредоточим все внимание на вашей компании. Мы поможем объективно оценить ваши возможности и ресурсы, ваши сильные стороны (на которые можно делать ставку) и слабые (с которыми придется бороться). Кроме того, мы подскажем, как выбрать наилучший для вас вид деятельности. Тогда вы поймете, какие реальные ценности вам стоит предлагать клиентам и в чем заключаются ваши преимущества перед конкурентами. Наконец, мы поможем вам совладать с финансами и согласовать экономический прогноз и бюджет.

## **Часть 4. Позаботимся о будущем**

Думаем, что, составляя бизнес-план, вы, в первую очередь, готовитесь к будущему. Данная часть поможет вам заглянуть в это будущее и подготовиться к переменам. Мы предложим вам несколько стандартных подходов, которые помогут вам стратегически мыслить о будущем, и покажем, как их использовать. Кроме того, мы рассмотрим различные направления роста компании.

## Часть 5. Инструментарий плановика

Ваш бизнес-план не будет хорошим, если вы не заставите его работать. В этой части мы подскажем, как сделать вашу компанию максимально эффективной. Мы поможем сотрудникам в овладении навыками, необходимыми для достижения компанией поставленных целей. В конце части мы приведем пример разработки реального бизнес-плана — от начала до конца, так что вам будет на что равняться.

## Часть 6. Великолепные десятки

Эта часть состоит из напоминаний, советов, наблюдений и предупреждений о том, что следует, а чего не следует делать при составлении бизнес-плана. Две ее главы охватывают весьма обширный материал, поэтому заглядывайте в них всякий раз, когда вам требуется понять, где вы находитесь и куда направляетесь.

## Пиктограммы, используемые в книге

Чтобы облегчить подготовку бизнес-плана, некоторые абзацы в этой книге помечены специальными пиктограммами.



ВО ГЛАВУ  
УГЛА

Особо ценные советы, которые помогут вам обойти конкурентов.



СЛУЧАЙ  
ИЗ ЖИЗНИ

Пример из деятельности реальных компаний.



СОВЕТ

Ситуации, которые больше годятся для крупных компаний, но могут возникнуть и в небольших фирмах.



ВНИМАНИЕ!

Опасно! Не пренебрегайте такими предупреждениями.



ЗАПОМНИ!

Не забывайте об этих советах.

## Куда двигаться дальше

Найдите свободную минутку и где-нибудь расположитесь поудобнее, взяв в руки нашу книгу. Затем обратитесь к одной-двум главам, представляющим наибольший интерес для вас. А еще лучше — обратитесь к главе, посвященной вещам, с которыми вы уже немного знакомы. В том случае, если вы смелый человек, переверните эту страницу и начинайте читать книгу с самого начала.

Не забывайте обращаться к содержанию, переходя от главы к главе. Именно там можно найти интересующую вас тему.

## От издательства

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш веб-сайт и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг.

Наши электронные адреса:

E-mail: [info@dialektika.com](mailto:info@dialektika.com)

WWW: <http://www.dialektika.com>