



Съфинансиран от програма
„Еразъм+“
на Европейския съюз



Какво е бизнес план за КТИ

Област на ВО: Бизнес и икономика (30 часа)

Раздел 2: Предприемаческа практика – Моделиране на КТИ предприятие



Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на настоящата публикация не представлява одобрение на нейното съдържание, което отразява гледните точки само на авторите и не може да се търси отговорност от Комисията за всяка употреба, която може да бъде използвана за информацията, съдържаща се в нея.



Учебна програма

- Определение на бизнес план;
- Стъпки/части на бизнес плана;
- Приложимост и важност на бизнес плана;
- Бизнес план и КТИ
- Определение за кратко представяне (pitch);
- Как да се изгражда ефективно кратко представяне;
- Как се прави перфектно кратко представяне





Определение за бизнес план

- Бизнес план е документ, който описва подробно бизнеса и начина, по които той се извършва. Той трябва да съдържа възможно най-пълната информация и да бъде написан по прост – но професионален, строг и внимателен – език, които може да бъде разбран от трети страни.





Определение за бизнес план

- Защо се съставя бизнес план?
 - Идентифицира възможности и заплахи;
 - Подкрепя решения, които са взети за достигане до успеха;
 - Представява инструмент, който позволява на предприемача да обобщи информацията, получена на и за пазара;
 - Повишава осведомеността сред партньорите и инвеститорите;
 - Оценява различните влияния на заобикалящата среда (контекста) върху новия бизнес, като по този начин да може да сведе риска до минимум.





Стъпки / части на Бизнес Плана

- Най-общо казано, бизнес планът следва основна структура, която би могла в известна степен да бъде развита от всеки предприемач:
- Резюме
- История на дружеството и/или учредителите
- Проучване на пазара
- Позициониране на проекта
- Анализ на продукта и проекта
- Търговска стратегия
- Управление и контрол на бизнеса
- Необходими инвестиции
- Финансов модел и прогнози





Приложимост и важност на бизнес плана

- **Защо да създадем бизнес план?**

1. Той е инструмент за намаляване на риска

- При изготвянето на бизнес плана предприемачът проучва жизнеспособността на даден продукт във всички аспекти.

2. Той е инструмент на комуникация между предприемача със самия себе си

- Да, това е инструмент за размисъл върху компанията: струва ли си?
- Това ли е бизнесът, за който съм мечтал?
- Това е начин за оценка на бизнес идеята

3. Веднъж направен, бизнес плана показва нови пътища...

- ...а сред тях , дори отказ от идеята.





Приложимост и важност на бизнес плана

- **Защо да създадем бизнес план?**
 4. Това е място, където грешките излизат най-евтино...
 - ... на хартия или на компютърен екран.
 5. Това е средство за комуникация между предприемача и неговите ...
 - партньори
 - сътрудници
 - инвеститори
 - банки
 - държавна подкрепа и финансиращи агенции
 - др.





Бизнес план и КТИ

- Проблеми свързани с определяне на бизнес модела:
 - Необходимост от постоянни иновации през няколкото етапа от жизнения цикъл на бизнеса:
 - Това може да доведе до натиск за периодични промени в зависимост от пазара, а не от процеса на създаване на културни продукти и услуги;
 - Липса и/или неразбиране на езика, използван в културния сектор:
 - Организацияте в областта на културата и изкуствата често потвърждават, че не са бизнес организации, поради което търговските правилата трудно се прилагат от тях;





Определение за кратко представяне (pitch)

- Pitch е представяне с малка продължителност, което обикновено е предназначено да "продаде" нещо или идея на определен човек
- Pitch е кратка и директна презентация, целяща да продаде нечия идея за стартиращо предприятие на потенциален инвеститор.
- При него е важно да подчертаете най-съществените области на вашата компания, като например:
 - Какъв е проблемът, който искате да решите?
 - Какъв е пазара?
 - Каква е отличителната характеристика на компанията?
 - Кои са професионалистите, които съставят екипа?





Как се създава ефективно кратко представяне?

- Определете следващите стъпки на стартиращото предприятие и вида на инвестициите, от които се нуждаете;
- Обяснете ясно проблема и решението, което предлагате
- Проучете много добре пазара, на който ще се въвежда бизнеса
- Запознайте се с основните показатели за вашия тип компания и, ако е възможно, се подсигурете с окуражаващи данни
- Изгответе добър помощен материал, който по време на представянето да помогне както на вас, така и на аудиторията ви;
- Винаги бъдете обективни!





Как се прави перфектно кратко представяне

- Успешното кратко представяне може да се структурира на база следните тези стъпки:
 - **Стъпка 0:** Лично представяне на предприемача(ите).
 - **Стъпка 1:** Представяне на средата, в която се въвежда бизнес идеята и обяснение за наличието на „огромен“ проблем в нея, който все още не е намерил (цялостно) решение.
 - **Стъпка 2:** Представяне на продукта или услугата.
 - **Стъпка 3:** Представяне на бизнес стратегията за продажба при възможно най-висока доходност;
 - **Стъпка 4:** Представяне на очакваните финансови резултати (приходи, печалба, нетни парични потоци) за следващите пет години.
 - **Стъпка 5:** Представяне на инвестиционните нужди и намеренията за използване на набавените ресурси;
 - **Стъпка 6:** Конкурентните предимства се описват най-накрая.





Как се прави перфектно кратко представяне

- Видове кратки представяния

	1 минута	3 до 5 минути	7 до 10 минути	до 20 минути
Фокус върху	Обективността	Задълбочени данни	Приготвен качествен помощен материал	Поддържане вниманието на публиката
Основни теми	Основни точки (проблем, решение, публика и отличителни характеристики)	+ екип, растеж и пазар	+ Финансови прогнози	+ Обективен и интригуващ разказ
Помощен материал	Не	Зависи (ако е кратка и обективна презентация, да!)	да	да





Съфинансиран от програма
„Еразъм+“
на Европейския съюз



FENICE: Насърчаване на предприемачеството и иновациите в културните и творческите индустрии чрез интердисциплинарно обучение е съфинансиран от програма Еразъм+ на Европейския съюз.

Проектът е инициатива на 5 академични и изследователски институции:



www.fenice-project.eu

Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на настоящата публикация не представлява одобрение на нейното съдържание, което отразява гледните точки само на авторите и не може да се търси отговорност от Комисията за всяка употреба, която може да бъде използвана за информацията, съдържаща се в нея.