

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΟΔΗΓΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

(Συμπληρώνεται με τη βοήθεια των οδηγιών του κεφαλαίου «Επιχειρηματικό Σχέδιο»
του βιβλίου Το Εγχειρίδιο του Μικρού Επιχειρηματία)

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ (BUSINESS PLAN)

ΟΝΟΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

ΤΗΛΕΦΩΝΟ:

ΟΝΟΜΑΤΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ – ΜΕΤΟΧΩΝ:

Πίνακας Περιεχομένων:

I. Η Επιχείρηση

- A. Περιγραφή της Επιχείρησης
- B. Μάρκετινγκ
- Γ. Ανταγωνισμός
- Δ. Λειτουργικές διαδικασίες
- E. Ανθρώπινο δυναμικό
- ΣΤ. Επαγγελματική ασφάλιση
- Z. Οικονομικά στοιχεία

II. Οικονομικά στοιχεία

- A. Αιτήσεις δανείων
- B. Κατάσταση εξοπλισμών
- Γ. Ισολογισμός
- Δ. Ανάλυση νεκρού σημείου
- E. Προϋπολογιστικά Αποτελέσματα Χρήσεως
 - Τριετής περίληψη
 - Ανάλυση ανά μήνα για το πρώτο έτος
 - Ανάλυση ανά τρίμηνο για το δεύτερο και τρίτο έτος
 - Παραδοχές πάνω στις οποίες βασίστηκαν οι προβλέψεις
- ΣΤ. Προϋπολογιστικά ταμειακής ροής για τρία έτη
 - ίδια στοιχεία με το E.

III. Συμπληρωματικά στοιχεία / Παραρτήματα

- Αντίγραφα φορολογικής δήλωσης των κυρίων μετόχων για τα τελευταία τρία έτη
- Στοιχεία προσωπικής και οικογενειακής κατάστασης (ένα είδος προσωπικού ισολογισμού)
- Για περιπτώσεις franchising, αντίγραφο σχεδίου Σύμβασης Δικαιόχρησης και άλλου πληροφοριακού υλικού που παρέχει ο Δικαιοπάροχος
- Αντίγραφο του (υπό διαπραγμάτευση συνήθως) μισθωτηρίου συμβολαίου ή συμβολαίου αγοράς για επαγγελματική στέγη
- Αντίγραφα αδειών (πολεοδομίας κ.λπ.) και άλλα νόμιμα έγγραφα σχετικά με την υπό σύσταση ή εν λειτουργία επιχείρηση
- Βιογραφικά σημειώματα των κυρίων μετόχων
- Μνημόνια προτεινόμενης συνεργασίας με προμηθευτές ή μεγάλους πελάτες
- Άλλα δικαιολογητικά

I. Περιγραφή της Επιχείρησης

A. Ταυτότητα της Επιχείρησης:

1. Νομική υπόσταση:

2. Είδος δραστηριότητας:

3. Προσφερόμενα Προϊόντα / Υπηρεσίες:

4. Λόγος σύνταξης του επιχειρηματικού σχεδίου (νέα/υπό σύσταση επιχείρηση, εξαγορά, επέκταση, ένταξη σε δίκτυο franchise κ.ο.κ.)

5. Ευκαιρίες ανάπτυξης της επιχείρησης / Χαρακτηριστικά που αποτελούν πρόκριμα:

6. 12μηνης ή εποχιακής λειτουργίας / Ημέρες και ώρες λειτουργίας:

7. Πληροφορίες για τον κλάδο στον οποίο εντάσσεται η επιχείρησή μας από εξωτερικές πηγές (προμηθευτές, τράπεζες, δικαιοπαρόχους, επιμελητήρια, επαγγελματικούς συλλόγους, επαγγελματικό τύπο κ.λπ.):

B. Προϊόντα / Υπηρεσίες:

1. Προϊόντα που πουλάμε / Υπηρεσίες που προσφέρουμε:

2. Με ποιον τρόπο ωφελείται ο πελάτης από τα προϊόντα / τις υπηρεσίες μας;

3. Ποια προϊόντα / υπηρεσίες μας έχουν την μεγαλύτερη ζήτηση;

4. Τι κάνει τα προϊόντα / τις υπηρεσίες μας να ξεχωρίζουν και να είναι ανταγωνιστικά;

Γ. Τοποθεσία:

1. Τι ανάγκες εξυπηρετεί η επιχείρηση;

2. Σε τι είδους περιοχή βρίσκεται;

3. Γιατί βρίσκεται σε αυτήν την περιοχή / σε αυτό το κτήριο;

4. Είναι εύκολα προσβάσιμη / Εξυπηρετείται από αστική συγκοινωνία;

5. Διαθέτει χώρους στάθμευσης;

6. Είναι ορατή / Υπάρχει επαρκής φωτισμός;

7. Συμβαίνουν δημογραφικές αλλαγές που πρέπει να λάβουμε υπόψη μας;

8. Υπάρχουν επαρκείς χώροι για τις δραστηριότητες της επιχείρησης;

II. Το Σχέδιο Μάρκετινγκ (Marketing plan)

A. Ανάλυση δυνατών σημείων και αδυναμιών (S.W.O.T. Analysis)

1. Δυνατά σημεία – Πλεονεκτήματα (Strengths):

2. Αδυναμίες (Weaknesses):

3. Ευκαιρίες (Opportunities):

4. Απειλές – Επιχειρηματικοί κίνδυνοι (Threats):

7. Τι μπορούμε να μάθουμε από την διαφημιστική τους τακτική;

Γ. Τιμολογιακή πολιτική – Πωλήσεις:

Στοιχεία διαμόρφωσης της τιμολογιακής πολιτικής

1. Κόστος υλικών: _____

2. Κόστος κτήσης των προϊόντων: _____

3. Κόστος παραγωγής των προϊόντων ή υπηρεσιών: _____

4. Κόστος προσωπικού: _____

5. Κόστος πάγιων εξόδων: _____

6. Ποια προϊόντα τιμολογούνται

α) κάτω από τον ανταγωνισμό: _____

β) στο ίδιο επίπεδο με τον ανταγωνισμό: _____

γ) πάνω από τον ανταγωνισμό: _____

6. Η ανταγωνιστική θέση της επιχείρησης: _____

7. Η πολιτική πολλαπλών τιμών: _____

Δ. Διαφήμιση – Δημόσιες Σχέσεις

1. Ποιο / Ποια είναι τα σλόγκαν της επιχείρησης;

2. Ποιο είναι το μήνυμα που θέλει να περάσει η διαφήμιση για την επιχείρηση;

3. Για ποια προϊόντα / υπηρεσίες, αλλαγές κ.λπ. επιθυμούμε να ενημερωθεί το κοινό;

4. Ποιο είναι το ποσό που μπορούμε να διαθέσουμε για τη διαφήμιση;

5. Ποιο μέσο (ή ποια μέσα) διαφήμισης επιλέγουμε και γιατί;

6. Ποιος θα αναλάβει τη δημιουργία του διαφημιστικού υλικού – ποια είναι τα κριτήρια επιλογής;

7. Πώς θα παρακολουθήσουμε και θα εκτιμήσουμε την αποτελεσματικότητα των διαφημιστικών ενεργειών;

8. Ποιες συγκεκριμένες ενέργειές μας βοηθούν την ανάπτυξη και διατήρηση καλών δημοσίων σχέσεων (με προμηθευτές, πελάτες, την ευρύτερη κοινότητα);

9. Με ποιες ενέργειες γίνεται προσπάθεια διατήρησης των υφιστάμενων πελατών;

E. Άλλες ενέργειες marketing

**III. Το Σχέδιο Διοίκησης και Λειτουργικής Διαχείρισης
(Management plan)**

A. Σύνθεση και καθήκοντα προσωπικού

1. Ποιες είναι οι ανάγκες της επιχείρησης σε προσωπικό;

1α. Ποιες είναι οι θέσεις εργασίας στην επιχείρηση;

3. Τι είδους εκπαιδευτικές ανάγκες έχει το προσωπικό της επιχείρησης;

4. Τι ποσό μπορώ να διαθέσω για την εκπαίδευση του προσωπικού της επιχείρησης;

5. Τι είδους εκπαίδευση / επιμόρφωση θα προσφέρω στο προσωπικό μου; Με ποιον στόχο;

2. Εγγυήσεις για ΔΕΗ, ΟΤΕ κ.λπ.: _____

3. Αμοιβές συνεργείων και δαπάνες υλικών: _____

4. Ασφάλιση μέχρι να ανοίξει η επιχείρηση: _____

5. Νομικές και άλλες επαγγελματικές αμοιβές: _____

6. Άδειες λειτουργίας: _____

7. Ενοίκια και άλλες δαπάνες επαγγελματικής στέγης: _____

8. Αγορά / Ενοικίαση εξοπλισμού: _____

9. Υλικά συσκευασίας, εφόδια, είδη γραφείου κ.λπ.: _____

10. Δαπάνες για ενέργεια, τηλέφωνα, νερό κ.λπ.: _____

11. Προβολή και διαφήμιση: _____

12. Κόστος προσωπικού (προ έναρξης): _____

B. Προϋπολογισμός λειτουργίας:

1. Κόστος προσωπικού (συνολικό): _____

2. Ενοίκια και δαπάνες κοινόχρηστων χώρων / Δαπάνες τοκοχρεωλυσίου: _____

3. Υλικά συσκευασίας – είδη γραφείου: _____

4. Συνδρομές, δωρεές κ.λπ.: _____

5. Δαπάνες επισκευών, συντήρησης, καθαρισμού: _____

6. Ασφάλιση πυρός, κλοπής και ζημιών προς τρίτους: _____

7. Διάφοροι τόκοι: _____

8. Αποσβέσεις: _____

9. Προβολή και διαφήμιση: _____

10. Αμοιβές λογιστών: _____

11. Αμοιβές φοροτεχνικών συμβούλων: _____

12. Αμοιβές δικηγόρων και άλλων συμβούλων: _____

13. Διάφορες και απρόβλεπτες δαπάνες: _____

Γ. Προϋπολογισμός Αποτελεσμάτων Χρήσεως:

Δ. Προϋπολογισμός ταμειακής ροής (cash flow):

V. Συμπληρωματικά στοιχεία / παραρτήματα (που πρέπει να επισυναφθούν):

- Αντίγραφα φορολογικής δήλωσης των κυρίων μετόχων για τα τελευταία τρία έτη
- Στοιχεία προσωπικής και οικογενειακής κατάστασης (ένα είδος προσωπικού ισολογισμού)
- Για περιπτώσεις franchising, αντίγραφο σχεδίου Σύμβασης Δικαιόχρησης και άλλου πληροφοριακού υλικού που παρέχει ο Δικαιοπάροχος

- Αντίγραφο του (υπό διαπραγμάτευση συνήθως) μισθωτηρίου συμβολαίου ή συμβολαίου αγοράς για επαγγελματική στέγη
- Αντίγραφα αδειών (πολεοδομίας κ.λπ.) και άλλα νόμιμα έγγραφα σχετικά με την υπό σύσταση ή εν λειτουργία επιχείρηση
- Βιογραφικά σημειώματα των κυρίων μετόχων
- Μνημόνια προτεινόμενης συνεργασίας με προμηθευτές ή μεγάλους πελάτες
- Άλλα δικαιολογητικά