



МОДУЛ 9

Разработвам план за моя зелен бизнес

Очаквани резултати от обучението:

Тук ще научите:

- Да изградите и развиете бизнес план от нулата.
- Да намерите и изберете правилните инструменти за бизнес план, за да изградите своя план.
- Как да управлявате и организирате времето си ефективно.



Фигура 1: Бизнес план

Основна информация



В този модул ще научите как да разработите бизнес план за вашия зелен бизнес.



Този модул съдържа 4 упражнения.



Ще ви трябват 15 часа, за да завършите модула.



Необходими са ви 66% верни отговори, за да преминете през този модул.



Ваши лектори са Амер и Ахмад

ОТКАЗ ОТ ОТГОВОРНОСТ ЗА ВЪНШНИ ВРЪЗКИ

Този модул съдържа хипервръзки към външни уебсайтове.

Тези външни връзки се предоставят за удобство и само за информационни цели; те не представляват потвърждение или одобрение от Go4DiGREEN на който и да е от продуктите, услугите или мненията на корпорацията, организацията или физическо лице. Go4DiGREEN не носи отговорност за точността, законосъобразността или съдържанието на външния сайт или за това на следващите връзки. Използвайте на свой собствен риск.

2020-1-AT01-KA226-VET-092693



Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на тази публикация не означава одобрение на съдържанието, което отразява само възгледите на авторите, и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на информацията, съдържаща се в него.



Съдържание

ОЧАКВАНИ РЕЗУЛТАТИ ОТ ОБУЧЕНИЕТО:	0
ОСНОВНА ИНФОРМАЦИЯ	0
ДОБРЕ ДОШЛИ В МОДУЛ 9	3
КАК ДА РАЗРАБОТИТЕ СВОЯ БИЗНЕС ПЛАН	3
Какво е бизнес план?	4
Защо бизнес планът е важен за вас?	5
Зелен бизнес и бизнес планиране	9
Ключовите елементи на бизнес плана	10
Мисията на вашия зелен бизнес	12
ПЛАТНО ЗА БИЗНЕС МОДЕЛ	14
Предимства на Canvas на бизнес модела	15
Компоненти на платното на бизнес модела	17
1. Клиентски сегменти	17
2. Стойностно предложение	18
3. Канали	19
4. Връзки с клиенти	19
5. Потоци от приходи	20
6. Вземане на крачка назад	20
7. Ключови ресурси	21
8. Ключови дейности	21
9. Ключови партньори	22
10. Структура на разходите	22



Създаване на вашия първи бизнес модел	23
Онлайн инструменти	23
Уроци по бизнес планове	24
Шаблони за бизнес планове	25
Резюме на вашия планиран зелен бизнес.....	28
ТЕХНИКИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ВРЕМЕТО.....	31
Матрицата на Айзенхауер	31
Метод за блокиране на времето	32
РЕФЕРЕНТЕН СПИСЪК.....	35
СПИСЪК С ФИГУРИ	35



Добре дошли в Модул 9

В първата част на този модул ще научите как да напишете своя бизнес план. Започваме с аргументи защо е важно да се разработи бизнес план и ви запознаваме със съществените елементи на бизнес плана. В края на първия раздел ще напишете мисия, която да ви подготви за написването на вашия бизнес план по-късно.

Във втория раздел искаме да ви запознаем с Canvas на бизнес модела. Платното за бизнес модел е най-простият и ефективен метод за написване на бизнес план. С Canvas можете да създадете своя план върху един лист хартия. В края на този раздел ще направите първия си бизнес модел. И вие ще напишете резюме на вашия планиран зелен бизнес.

Тъй като трябва да работите ефективно, последният раздел е посветен на техниките за управление на времето. Ще ви представим лесни за използване методи, които да ви помогнат да организирате задачите си ефективно.

Как да разработите своя бизнес план

Стартирането на нов бизнес изисква написването на подходящ бизнес план. И все пак подобен процес изглежда сложен за много бизнеси, малки. Бизнес планирането може да отнеме много време. И може да бъде стресиращо да се направят необходимите изследвания и да се съберат необходимите материали. Също така може да бъде предизвикателство да знаете точно в какъв формат трябва да бъде вашият бизнес план и каква информация да включите. Тази стъпка обаче е от решаващо значение и ние ще ви преведем през нея стъпка по стъпка.



Какво е бизнес план?

Просто казано, бизнес планът е документ, който включва целите и целите на вашия бизнес. Основно предоставя информация за цялостната оперативна рамка на бизнеса и как такива бизнес дейности водят до постигане на бизнес целите, включително продажби, маркетинг и разработване на продукти. Той може също да изброява индивидуални цели за бизнеса, например откъде ще дойдат средства, как служителите ще допринесат за бизнес целите и как компанията може да реализира печалба.

Стартирането на бизнес не е лесно и може да бъде рисковано, но и възнаграждаващо, ако се направи по правилния начин.



Моля, запомнете също SWOT анализа, който сте научили в **Модул 5 . SWOT анализът** може да ви помогне да **намалите несигурността, неяснотата и риска** .

Чрез създаването на бизнес план можете да структурирате стъпките, които трябва да предприемете, за да изградите добре своя бизнес. А бизнес планът ще ви помогне да постигнете планираните цели на вашия бизнес. Когато създавате бизнес план, можете да реализирате повече от потенциала на вашата бизнес идея и да намалите рисковете.

Защо бизнес планът е важен за вас?

Според статия, публикувана от Indeed (2021 г.), има 18 причини да се нуждаете от бизнес план и тук ще намерите най-важните от тях:

„Поставя ясен план във фазата на стартиране.“

Има толкова много елементи, които трябва да имате предвид, когато стартирате бизнес. Освен намирането на бизнес идея, вие също трябва да определите специфичните аспекти на компанията, като услуги или продукти, които ще продавате, къде ще правите бизнес (онлайн, офлайн и в кой географски регион), както и кой ще наемате да работи с вас.

„За провеждане на необходимите изследвания.“

Бизнес планът може да бъде изграден на различни етапи от развитието на вашия бизнес. Може да се направи, когато вашият бизнес е все още идея, и може да се направи, когато вашият бизнес вече работи, но има нужда от промяна. Независимо дали изграждате или променяте своя бизнес план, това изисква проучване на пазара, сегментиране на клиентите и рентабилност. Следователно вие вече научавате много за вашия бизнес и неговия потенциал, като работите по проекта.

„За да оцените конкурентите и да намерите вашите клиенти.“

Като идентифицирате конкурентите, техните пазарни дейности и тяхната позиция на пазара, вие можете по-добре да разберете и предвидите вашата позиция и целева аудитория.

„Поставя цели на служителите и мениджърите.“

Ясното разпределение на труда, задачите и отговорностите е един от основните фактори за успех на всеки бизнес. Това също ви помага да наемете правилния персонал за вашия бизнес, като си поставите ясни очаквания и цели. Този процес също така ви помага да развиете вашите процеси, което улеснява включването на повече служители в бъдеще.

„За да се определи кога са необходими нови служители.“

С течение на времето вашият бизнес и приходи ще растат и ще трябва да наемете нови служители. Времето за наемане обаче е от решаващо значение, тъй като може да има отрицателни резултати, когато бизнесът не е готов за това. На този етап бизнес планът може да ви помогне да решите точния момент за наемане на нови служители и какви точно задължения трябва да имат, за да може вашият бизнес да продължи да върви.

„За предоставяне на ръководство за доставчиците на услуги.“

Малките предприятия обикновено наемат служители на свободна практика и външни доставчици на услуги, за да помогнат за изпълнението на необходимите задачи за компанията. Бизнес планът ви позволява лесно да споделяте информация и раздели с тези, на които разчитате да подкрепят вашия бизнес, като същевременно гарантира, че всички участващи страни са в съответствие с тяхната работа.

„Помага ви при вземането на важни бизнес решения.“

Някои стратегически решения, свързани с бизнеса, като местоположение или разширяване на вашия бизнес, са сложни и



трудни. С ясен бизнес план можете да определите конкретните времена или цели, които трябва да изпълните, за да вземете тези важни решения .

„За да определите как ще намерите финансиране.“

На някакъв етап от бизнеса може да помислите да потърсите инвеститори, които да финансират вашия бизнес. Тази огромна стъпка изисква много подготовка и бизнес планът ще ви помогне да представите идеята си. Освен това, бизнес планът е задължителен, за да регистрирате вашия бизнес в някои страни като Германия; също така трябва да го имате, ако кандидатствате за банков кредит. Бизнес планът също е полезен при определяне на това колко пари ще ви трябват, за да започнете и поддържате бизнеса известно време.

Помогнете ви да предвидите проблеми.“

Има няколко предизвикателства, през които вашият бизнес може да премине на някои етапи, като слаби сезони на продажби или промяна в пазарните тенденции; бизнес планът може да ви помогне да се справите с тези предизвикателства и да сте готови за тях.



Фигура 2: Решения

"За да избегнем големите грешки."



Има много причини, поради които бизнесът се проваля; според **данни от CB Insights** някои от най-честите причини включват следното:

Няма пазарна нужда: Никой не иска това, което продавате.

Липса на капитал: Проблеми с паричния поток или бизнесът просто остава без пари.

Неподходящ екип: Това подчертава значението на наемането на правилните хора, които да ви помогнат да управлявате бизнеса си

Силна конкуренция: Трудно е да генерирате постоянна печалба, когато имате много конкуренти във вашето пространство.

Ценообразуване: Някои предприемачи оценяват продуктите или услугите си твърде високо или твърде ниско – и двата сценария могат да бъдат рецепта за катастрофа.

„За да докажа жизнеспособността на бизнеса.“

Когато стартирате бизнес, мотивацията и страстта са страхотни, но е необходимо повече, за да изградите успешен бизнес.

Планирането как точно ще превърнете тази визия в успешен бизнес е най-критичната стъпка между страстта, визията и реалността. Бизнес планът е правилният път към превръщането на визията в реална бизнес идея.



Основен компонент от вашия бизнес план е пазарното проучване. Позволява ви да разберете задълбочено пазара, вашите разумни входни точки, конкуренти и т.н. Въпреки че проучването на пазара е задължително за нов бизнес, то може да бъде от голяма полза и за съществуващ бизнес, тъй като пазарите се промениха бързо през последните няколко години.

„ За осигуряване на финансиране.“

Вероятността да осигурите финансиране е 2,5 пъти по-голяма, ако имате бизнес план. Това се отнася за представяне на инвеститори, искане на заем от банка и дори продажба на вашия бизнес в бъдеще. В края на краищата, всеки, който се интересува от влагането на пари във вашата компания, ще иска да знае вашия план и визия за бизнеса и как е предназначен да се поддържа в дългосрочен план. За да докажете всичко това, трябва да имате бизнес план.

"За намаляване на риска."

Стартирането на бизнес винаги включва известен риск; това е неизбежно. Въпреки това изготвянето на прогнози за приходите и разходите, картографирането на логистиката и операциите и разбирането на пазара и конкурентната среда могат значително да помогнат за намаляване на риска от стартиране и управление на бизнес. Бизнес планът ви дава много яснота за вашия бизнес и ви позволява да вземате правилните решения, което води до по-ниски рискове.

Зелен бизнес и бизнес планиране

Изграждането на зелен бизнес план е подобно на обикновен бизнес по отношение на структура и практичност. И двете прилагат едни и същи



структури и техники за попълване на информацията, от която се нуждаете, за да имате готов бизнес план. Въпреки това съществува съществена разлика при използването на нашите ценности и етично мислене в бизнес плана. Започването на зелен бизнес идва от мотивация за комбиниране на бизнес, докато правите добро за природата и обществото.

Следователно, когато проектираме бизнес план за нашия зелен бизнес, е изключително важно да имаме предвид как

- дейностите
- стойностни предложения
- финансиране
- и всички основни елементи на плана

отразяват нашите етични и морални отговорности, когато планираме и практикуваме нашата бизнес идея. Тази част ще бъде допълнително изяснена във видеоклиповете и презентацията, които имаме за този модул. Там даваме практически примери за това как да приложим екологично мислене в бизнес планирането.

Ключовите елементи на бизнес плана

Трябва да се извърши много подготвителна работа, преди да започнете бизнес план; една от тези основни дейности е познаването на елементите на бизнес плана и на какво служат те.

Ето основните елементи на добрия бизнес план:

Резюме

Резюмето предоставя ясен образ на вашата бизнес стратегия и цели от най-ранните етапи. Резюмето е изключително полезно за другите да разберат вашия бизнес по лесен начин и за вас да помислите как превръщате вашата бизнес идея в реалност.



Бизнес описание

Бизнес описанието прави всички ваши бизнес процеси по-лесни за разбиране и по-ясни за всички участващи страни. Отличното бизнес описание ще обясни размера и структурата на бизнеса, както и позицията му на пазара в сравнение с конкурентите. Той също така определя продуктите и услугите, които една компания ще предлага. Най-важното е, че определя уникалната търговска точка на продуктите или услугите в сравнение с вашите конкуренти на пазара.

Пазарен анализ

Задълбоченият пазарен анализ помага да се разбере текущата позиция на даден бизнес и неговия потенциален обхват на растеж. Това също помага при оценката на инвестициите, промоциите, маркетинга и къде да се продават продукти. Задълбоченото разбиране на пазара също помага на бизнеса да оцелее и да расте в конкурентна среда, особено в ерата на дигиталния бизнес.

Операции и управление

Тези два елемента обясняват на външните лица уникалността на бизнеса и как планира да го постигне. Той също така показва как предприятията възнамеряват да имат по-добра позиция на пазара чрез висока производителност и достойно управление.

Финансов план

Това е най-важният елемент от бизнес плана, защото той ви позволява да получите средствата, от които се нуждаете, за да започнете и развиете бизнеса си. Изисква компанията да разкрие своята финансова политика и пазарен анализ. Освен това, документацията на финансовите планове за няколко години може



да бъде много полезна при анализиране на изпълнението и правене на някои бъдещи прогнози.

Мисията на вашия зеления бизнес

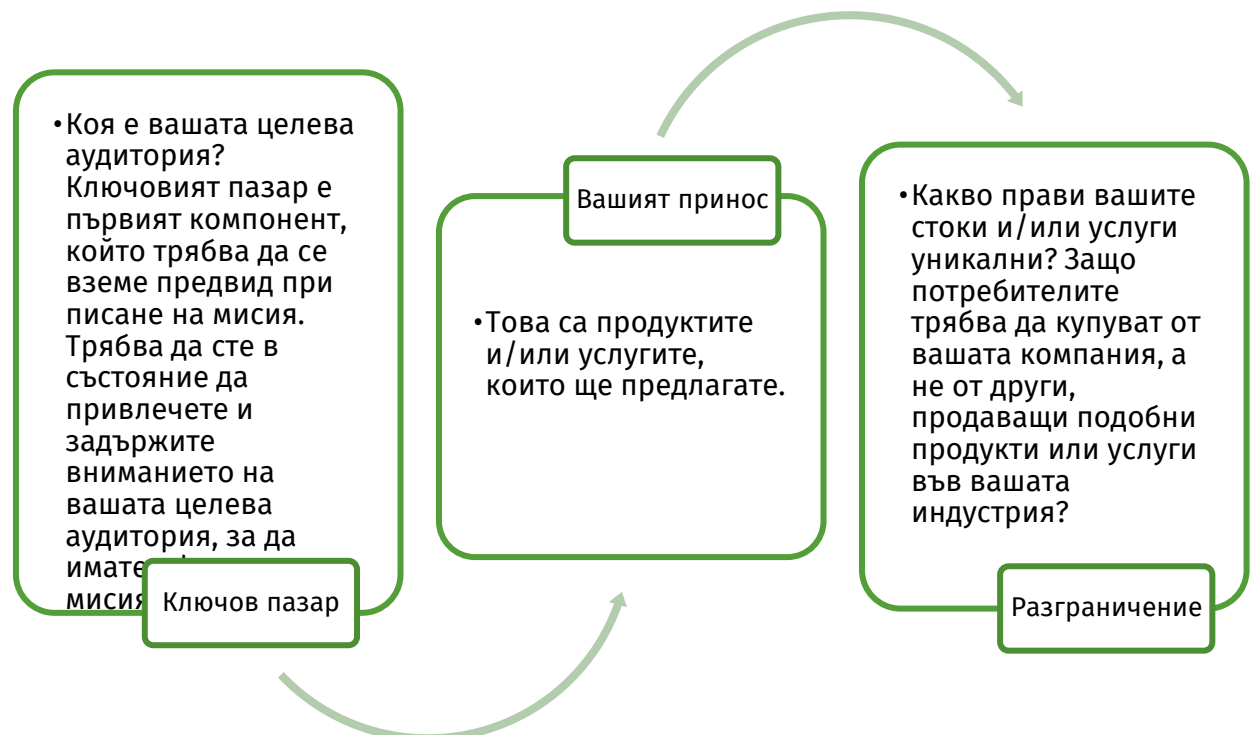
Ще бъдете помолени да напишете мисия в следващото упражнение.

Ще направите това в подготовка за написването на вашия бизнес план по-късно. Имаме кратки обяснения и съвети за вас, за да направите това успешно.

Използвайте декларация за мисията, за да обясните причината(ите) за вашия зелен бизнес. Направете това с прости и кратки думи.

Декларацията на мисията обикновено се състои от едно изречение или кратък абзац.

Много често мисията се състои от следните три части:



Ето няколко примера за изявления на мисията, които да ви вдъхновят да намерите своя собствена:

Тесла: „Да ускорим прехода на света към устойчива енергия.“

Патагония: „Създайте най-добрия продукт, не причинявайте ненужна вреда, използвайте бизнеса, за да вдъхновявате и прилагате решения на екологичната криза.“

Nike: „Носете вдъхновение и иновация на всеки спортист по света. Ако имаш тяло, ти си спортист.“

УПРАЖНЕНИЕ 1



Вашата мисия

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Напишете мисия за вашия екологичен бизнес, преди да напишете своя бизнес план.

Когато завършите упражнението, наименувайте своя цифров документ след номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 9! Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.



Платно за бизнес модел

Платното за бизнес модел е най-простият, но най-ефективен начин за създаване на бизнес план. Canvas ви позволява да изградите плана си изцяло на една хартия. Ето как изглежда платното на бизнес модела:

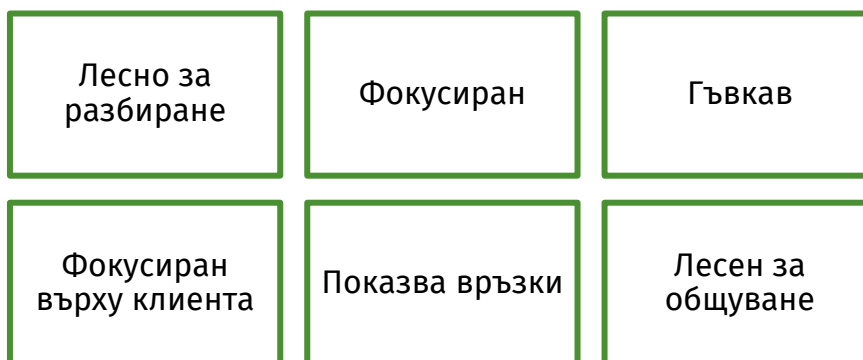
Ключови партньори	Ключови дейности	Стойности предложения	Връзки с клиенти	Клиентски сегменти
	Ключови ресурси		Канали	
Структура на разходите			Потоци от приходи	
Екологични разходи	Обществени разходи	Обществени ползи	Ползи за околната среда	

Фигура 2: Платно за бизнес модел - шаблон

И това, което е страхотно в него е, че може да се използва за описание на всяка компания – от най-голямата компания в света до стартираща компания само с един служител. По-късно ще намерите връзка, откъдето да изтеглите този шаблон. Освен това сме прикачили този шаблон в края на този модул.

Предимства на Canvas на бизнес модела

Първо ще ви разкажем за предимствата от използването на този шаблон. След това незабавно ще ви обясним всички раздели на платното за бизнес модел.



Лесно за разбиране

Платното е изградено на една страница, включваща много визуални фигури, което го прави много лесно за следване.

Фокусиран

Той премахва всички неясноти и ненужни елементи, които може да са били разработени в бизнес плана.

Гъвкав

Той е проектиран да дава лесен достъп до извършване на промени и внасяне на нови идеи на всеки етап.

Фокусиран върху клиента

Той е силно ориентиран към клиента. Платното придава най-голяма стойност на това как вашият клиент се възприема и как стойността



му се доставя.

Показва връзки

Бизнес планът е написан на много страници, което затруднява свързването на точки и аспекти на бизнеса. Платното позволява всичко да бъде на една страница, което прави процеса на свързване на точки в бизнес аспектите по-лесен.

Лесен за общуване

Тъй като платното е толкова лесно за разбиране, вие ще можете да го споделите и обясните лесно с екипа си, което улеснява приобщаването им към вашата визия.



Фигура 3: Предимства

Компоненти на платното на бизнес модела

Сега нека навлезем в повече подробности и да опишем различните секции на този шаблон.

Ще обясним различните раздели на Canvas на бизнес модела в следния ред:



1. Клиентски сегменти

В този раздел изброявате групите от хора и компании, които планирате да продавате своя продукт или услуга. За да направите това, ще трябва да очертаете основните функции/характеристики на вашата целева група, като възраст, пол, географско местоположение и т.н. Процесът на идентифициране на тези сегменти също се извършва чрез изграждане на личност. Прочетете повече тук:



blog.hubspot.com/marketing/buyer-persona-research

Когато работите върху този раздел, много важно мислене е да направите своя подход ориентиран към клиента . Това означава, че вие сте този, който излиза и предлага вашия продукт или услуга. Клиентите имат много възможности и вие сте този, който трябва да отиде при тях.

Много фирми имат само един клиентски сегмент, но други имат повече от един. Персони и сегментации също зависят от вашия бизнес модел; например, продавате ли само на определена група хора B2c или други компании b2b?

2. Стойностно предложение

Предложението за стойност е ключов елемент в бизнес платното. Той разказва историята на вашия бизнес, като разглежда проблема, който вашият бизнес решава. И какво прави вашето решение уникално, така че клиентите да идват при вас? Този аспект също е много важен при изграждането на зелен бизнес.

Някои от най-често срещаните стойностни предложения са:

Новост	Висока производителност	Възможност за персонализиране
Дизайн	Марка	Цена
Намаляване на разходите	Намаляване на риска	Удобство

3. Канали

Каналите са просто за това как вашите продукти или услуги се продават на клиентите. За да завършите този раздел, запитайте се как вашите клиенти искат да бъдат достигнати. Как ги получаваш сега?

Като цяло такива канали могат или да бъдат ваша собственост, или можете да си сътрудничите с доставчици на услуги, които да ви помогнат с това.

Вашите собствени канали може да включват всяка комбинация от онлайн и офлайн магазини, които притежавате, търговски екип, който наемате, или вашия уебсайт.

Партньорските канали могат да включват няколко опции, от работа с медийни и маркетингови партньори, които ви помагат да продавате продукта си, или използване на Google Ads.

4. Връзки с клиенти

Този раздел отговаря на това как получавате, задържате и развивате клиенти.

Как клиентите научават за вас и правят своята покупка/поръчка? Например, това може да стане чрез рекламиране в Google или други платформи.

Как задържате клиентите, след като купуват от вас? Например отличното обслужване на клиенти може да помогне за задържането на клиентите.

Как карате нашите клиенти да купуват повече от вас? Например, можете да изпращате месечен бюлетин, който ги информира за най-новите ви продукти.



Най-добрият начин да дефинирате тези стъпки е като проектирате пътуването на клиента. По този начин клиентите научават за вас, проучват дали да купят вашия продукт, купуват го и как се управляват след покупката.

5. Потоци от приходи

Този раздел е за това откъде идват парите? Как го генерирате?

Това може да звучи супер просто, но не е. Опитвайте се да разберете каква стратегия ще използвате, за да получите най-голяма стойност от клиентите си? Тук могат да се приложат много стратегии, включително месечни абонаменти, включително безплатни продукти по поръчка, която клиент прави

Помислете за Google. Рекламодателите плащат на Google, за да поставя рекламите им пред потребители с намерение за покупка. Например, ако търсите „органични яйца“, ще видите реклами. Ако търсите нещо без намерение за покупка, като например „снимка на цветя“, вероятно няма да видите никакви реклами.

6. Вземане на крачка назад

Ако погледнете какво сме направили досега, попълнихме нашето Стойностно предложение и градивните елементи вдясно. Накратко, ние развихме нашето разбиране за всичко, което се отнася до нашите клиенти. Трябва да работим върху областта отляво на предложението за стойност. Трябва да изградим нашата инфраструктура, за да предоставим най-доброто предложение за стойност.

И така, нека преминем към първия градивен елемент на инфраструктурата, Ключови ресурси.



7. Ключови ресурси

Този раздел включва най-важните дългосрочни активи, от които вашият бизнес модел се нуждае, за да бъде успешен и да генерира приходи.

Физически : сгради, превозни средства, машини и разпределителни мрежи.

Интелектуален : това включва марки, специализирани знания, авторски права, партньорства и бази данни с клиенти.

Човек : понякога хората, които наемате или с които работите, ще бъдат вашият най-ключов ресурс; това е особено вярно в творческите индустрии и индустриите с интензивно знание.

Финансови : като кредитни линии, парични салда и др.

8. Ключови дейности

Това са най-важните неща, които трябва да направите, за да работи вашият бизнес, и те трябва да бъдат генерирани от вашето предложение за стойност.

Ако вашите ключови дейности не са свързани с вашето предложение за стойност, нещо не е наред, защото дейностите, които смятате за най-важни, не предоставят никаква стойност на клиентите.

Ключовите дейности обикновено могат да бъдат разделени на три широки категории:

- **Производство** : Това е просто доставка на вашия продукт. Можете да се съсредоточите върху високо качество или голямо количество, докато произвеждате.
- **Разрешаване на проблеми** : Много доставчици на услуги могат да ви помогнат да разрешите значителни проблеми, с които може



да се сблъскате. Това може да са управленски консултации или доставчици на подобни услуги.

- **Платформа/мрежа** : Мрежите и софтуерните платформи могат да функционират като платформа. Например ключова дейност за Facebook е обновяването на платформата.

Когато попълвате този раздел, най-важното нещо е да изброите само основните дейности, от които вашият бизнес се нуждае, за да достави стойността си, а не само свързаните с тях.

9. Ключови партньори

В този градивен елемент вие изброявате задачите и дейностите, които са важни, но които няма да извършите сами. Вместо това ще разчитате на външни доставчици на услуги и партньори да направят това вместо вас.

Нека да разгледаме Spotify. Основната дейност на Spotify е актуализирането на платформата. Въпреки това, тъй като не произвежда собствена музика, едно от ключовите партньорства на Spotify ще бъдат сделките, които сключва със звукозаписни компании и издателства, без които не би имало музика!

Обикновено има три причини за създаване на партньорство:

- Икономии от мащаба.
- Намаляване на риска и несигурността.
- Придобиване на ресурси или дейности (напр . музика за Spotify).

10. Структура на разходите

В този раздел искате да картографирате ключовите дейности с разходите, но тези разходи трябва да бъдат свързани с вашето предложение за стойност.



Трябва да е лесно да определите вашите най-важни и скъпи разходи, след като сте дефинирали своите ключови ресурси, ключови дейности и ключови партньорства.



В **Модул 8** научихте как да **съставите бюджет за своя зелен бизнес**.

Създаване на вашия първи бизнес модел

Ако възнамерявате да създадете първото си платно за бизнес модел, ето няколко съвета, които да ви помогнат да започнете:

- Не го правете сами: Не се опитвайте да създадете своя модел сами. Вместо това съберете малък екип от 3-5 души, за да можете да обмисляте идеи.
- Използвайте бяла дъска, ако можете.
- Имайте много различни цветни химикалки за бяла дъска и лепящи се бележки.
- Планирайте процеса да отнеме около час, за да завършите първата си чернова на Canvas за бизнес модел.
- Решете кой градивен елемент ще попълните първо. Обикновено има смисъл да започнете с клиентски сегменти или предложения за стойност и след това да работите оттам

За да ви помогнем да управлявате процеса, ето някои инструменти, които можете да използвате, за да започнете с вашия бизнес план.

Онлайн инструменти

Този набор от онлайн инструменти ви превежда през всеки раздел от традиционен бизнес план във формат стъпка по стъпка.



Например инструментът за изграждане на бизнес план на SBA - Инструментът за бизнес план на SBA е ръководство стъпка по стъпка, което ви позволява да запазите напредъка си и да се върнете към него по-късно, дори ако не сте приключили с него.

Обгръщане

С този инструмент трябва само да напишете вашите бизнес подробности и инструментът ще генерира вашия бизнес план въз основа на подробностите, които сте докладвали.

LivePlan

LivePlan е онлайн услуга, която прави целия процес на бизнес планиране по-прост за вас. Услугата с бюджетиране, прогнозиране и проследяване на ефективността.

Уроци по бизнес планове

Тези пет документа за бизнес планиране ще ви помогнат да започнете своя бизнес план.

Как да напишем прост бизнес план

Лесен урок за бизнес план в 8 стъпки, който ви помага да създадете прост, но фокусиран бизнес план като отправна точка за по-традиционен бизнес план.

Видео уроци за бизнес планиране на SBA - Тази поредица от видео уроци включва девет видеоклипа, всеки от които е около 2-10 минути. Видеоклиповете са направени, за да ви помогнат да разберете и проектирате своя бизнес план.

Можете да изберете откъде да започнете или да преминете през тях в първоначалния ред. Как да [напишем лесен бизнес план](#)



Елементи на бизнес плана на предприемача

Задълбочен преглед на седемте основни раздела на бизнес плана. Той също така ви казва какво да включите, какво не трябва да имате, как да работите с финансовия план и допълнителни ресурси, които можете да използвате за помощ.

[Елементи на бизнес плана на предприемача](#)

Изчерпателен план на бизнес плана

Схема, която ви превежда през всеки раздел от основен бизнес план, включително преглед на това, което трябва да бъде включено, примери и съвети за ефективно написване на всеки раздел от вашия бизнес план.

[Изчерпателен план на бизнес плана](#)

Най-доброто ръководство за бизнес планове на Shopify

Изчерпателно ръководство за бизнес план от 9 глави обхваща всеки критичен аспект от писането на бизнес план.

[Най-доброто ръководство за бизнес планове на Shopify](#)

Шаблони за бизнес планове

Ако предпочитате по-достъпен формат за стартиране на вашия бизнес план, един от тези шаблони може да е това, от което се нуждаете.



SCORE Шаблони за бизнес планиране

Няколко шаблона за бизнес планиране са за нови и утвърдени фирми, където можете да попълните вашата бизнес информация.

[SCORE Шаблони за бизнес планиране](#)

Бизнес план на BPlans

Шаблон за изтегляне, който ви дава ясна представа за традиционен бизнес план.

[Бизнес план на BPlans](#)

Стартиращият бизнес план от една страница за \$100

Лесен за изтегляне и бързо попълване на данните за вашия бизнес план.

[Стартиращият бизнес план от една страница за \\$100](#)



УПРАЖНЕНИЕ 2



Създайте първия си бизнес план с Business Model Canvas

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Изтеглете следния шаблон на платно за бизнес модел и попълнете всички раздели на тази таблица:

businessmodelsinc.com

Също така използвайте обясненията от Canvas на бизнес модела като ръководство.

Можете също да използвате шаблона, който предоставихме в самия край на този модул.

Напишете **платното на бизнес модела** заедно с приятел.

Когато завършите упражнението, наименувайте своя цифров документ след номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 9!

Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.



Резюме на вашия планиран зелен бизнес

Сега, след като завършихте първия си бизнес план, нека преминем към резюмето.



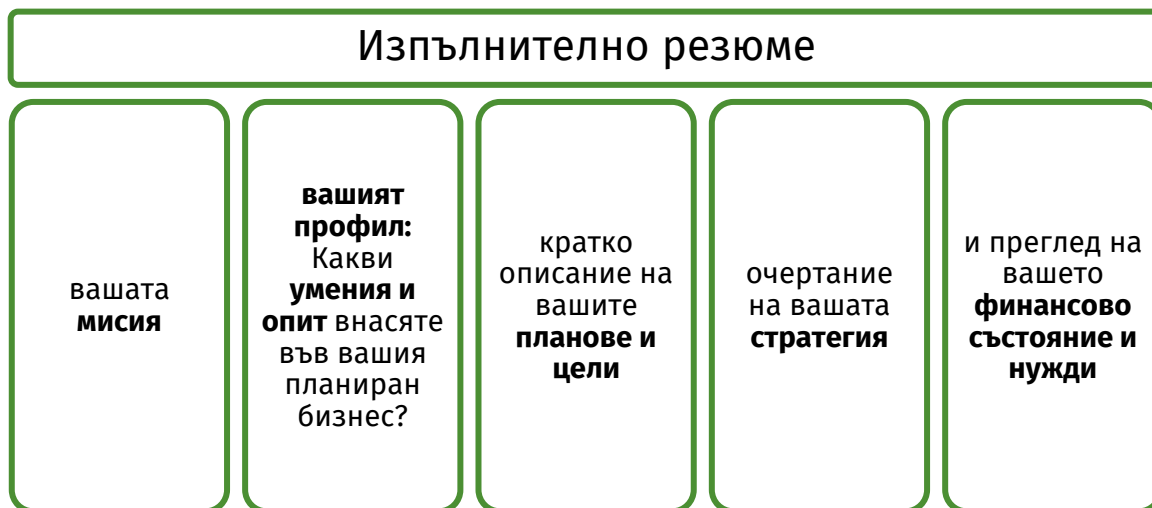
Вече сте чели за изпълнителното резюме в този модул, когато обяснявахме **ключовите елементи на бизнес плана**.

Там казахме:

„Резюмето предоставя ясен образ на вашата бизнес стратегия и цели от ранните етапи. Резюмето е полезно за другите, за да разберат лесно вашия бизнес и за вас да помислите как превръщате вашата бизнес идея в реалност.“

Сега да разгледаме по-подробно:

Резюмето трябва да е дълго само една или две страници. Той включва следните заглавия:



Вече сте попълнили своята мисия. Това е добре!

И вие сте попълнили Платното на бизнес модела. Това е голяма помощ, когато формулирате резюмето, защото с Canvas на бизнес модела вече имате добър преглед на цялата си бизнес идея.



Затова вижте завършения шаблон на платно за бизнес модел и обърнете внимание на следното:

За да формулирате изреченията за трите оставащи заглавия, погледнете обозначенията, които сте направили в следните раздели на вашето платно за бизнес модел:

Заглавия Резюме	Области в платното на бизнес модела
Планове и цели	<ul style="list-style-type: none">• Стойностни предложения• Ключови дейности• Ключови ресурси• Стойностни предложения
Стратегия	<ul style="list-style-type: none">• Връзки с клиенти• Канали• Клиентски сегменти
Финансово състояние и нужда	<ul style="list-style-type: none">• Структура на разходите• Екологични разходи• Обществени разходи• Потоци от приходи• Обществени ползи• Ползи за околната среда

Преди да започнете да пишете резюмето, моля, обърнете внимание на следните точки:

- Изпълнителното резюме се състои от най-важните точки от вашия бизнес план по кратък и разбираем начин (максимум 2 страници).
- В допълнение към вашата идея и вашия профил на основателя, критичните данни от вашия финансов план са критични.
- Инвеститорите използват резюмето, за да решат дали ще продължат да се занимават с вас и вашата идея или вашият бизнес план ще свърши в купчината за изхвърляне.



- Пишете кратки, ясни изречения и избягвайте правописни, граматически грешки и грешки в оформлението.
- Получете обратна връзка от семейството и приятелите и се вдъхнете от примери за други бизнес планове, когато пишете своето резюме.

Това също може да ви помогне! Гледайте това видео за това как да напишете резюме:



[Видео в Youtube](#)

УПРАЖНЕНИЕ 3



Напишете резюме

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Напишете първото си резюме на максимум две страници, включително следните заглавия:

Декларация на мисията, вашият профил, планове и цели, стратегия, финансово състояние и нужди

Когато завършите упражнението, наименувайте своя цифров документ след номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 9!

Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.



Техники за управление на времето

Особено като самостоятелно заето лице е важно да можете да управлявате времето си добре. По-долу представяме два метода, които могат да бъдат полезни в това отношение.

Матрицата на Айзенхауер

Историята на тази техника датира от бившия президент на САЩ през 1953 г. Дуайт Айзенхауер. Той служи като командир на съюзническите сили в американската армия по време на Втората световна война. Той се сблъскваше с много ситуации с трудни решения всеки ден, което го накара да изобрети това, което днес се нарича матрицата на Айзенхауер или матрицата спешно-важно.

Как работи :

Организирайте списъка си със задачи в четири отделни квадрата, като ги сортирате по важни спрямо маловажни и спешни спрямо неспешни, както е показано на графиката по-долу. Спешните задачи са тези, които трябва да бъдат изпълнени незабавно. Важните задачи са тези, които допринасят за вашите дългосрочни цели. В идеалния случай трябва да работите само върху задачите в горните два квадрата - другите задачи трябва да отложите или изтриете.





Метод за блокиране на времето

Този метод се свързва главно с Илон Мъск. Той управлява времето си толкова ефективно, че може да работи над 80 часа седмично и пак да намира време за себе си. Как го прави? Времево блокиране.

Как работи:

От момента, в който се събудите, задайте всеки часови блок от деня си на задача. Тези задачи могат да бъдат всякакви - от лично лично време, като почивки и обяд, до провеждане на срещи и изпълнение на конкретни задачи. Най-добрият начин да направите това е да използвате Google календар, където можете много лесно да добавяте блокери с начален и краен час, описания на блокера и задачата и т.н.

Много важна стъпка тук е да прецените колко време ще отнеме всяка задача, за да можете да организирате деня си по добър начин.

Добавете буферни времена между всеки времеви блок, за да позволите ежедневни корекции.



Този метод се използва от повечето хора в бизнеса и сектора с нестопанска цел.



Figure 4: Calendar Management

УПРАЖНЕНИЕ 4



Напишете резюме

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Отидете до своя календар в Google или който и да е календар, който имате, и планирайте следващите си дни с помощта на метода за блокиране на времето

Когато завършите упражнението, наименувайте своя цифров документ след номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 9! Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.



Честито!

Завършихте Модул 9. Вече можете да вземете тест в платформата Moodle, за да проверите знанията си и да кандидатствате за сертификат с ECQA.



Референтен списък

Geoghegan , D. (2018). *Експертно управление на програмата* . [онлайн] Експертно управление на програми. Достъпно на: <https://expertprogrammanagement.com/2018/10/business-model-canvas-explained/>.

Indeed (2021). *Значението на бизнес плана за предприемачите: 18 причини да имате нужда от такъв* . [онлайн] Наръчник за кариера Indeed. Достъпно на: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/importance-of-business-plan-for-entrepreneurs>.

Джулия Мартинс (2021). *7 Tipps, mit denen Sie schon heute von Time Blocking profitieren können • Asana* . [онлайн] Асана. Достъпно на: <https://asana.com/de/resources/what-is-time-blocking> [Достъп на 19 април 2022 г.].

Lindzon , J. (2022). *Значението на бизнес плана: 10 причини да имате нужда от пътна карта за вашия бизнес* . [онлайн] Wave Blog. Достъпно на: <https://www.waveapps.com/blog/entrepreneurship/importance-of-a-business-plan>.

Simplilearn (2021). *Бизнес планиране: значение, видове и ключови елементи* . [онлайн] Simplilearn.com. Достъпно на: <https://www.simplilearn.com/business-planning-article>.

Университет Св. Августин за здравни науки. (2019 г.). *9 Популярни техники и инструменти за управление на времето* . [онлайн] Налично на: <https://www.usa.edu/blog/time-management-techniques/>.

Списък с фигури

Фигура 1: Бизнес план	0
Фигура 2: Решения	7
Фигура 3: Предимства	16
Фигура 4: Управление на календара	33



Прикачен файл: **Платно за бизнес план**

Ключови партньори	Ключови дейности	Стойностни предложения	Връзки с клиенти	Клиентски сегменти
	Ключови ресурси		Канали	
Структура на разходите			Потоци от приходи	
Екологични разходи	Обществени разходи	Обществени ползи	Ползи за околната среда	