

VALSTS LAUKU TĪKLA AKTIVITĀTE
„Atbalsts lauku jauniešiem uzņēmējdarbības veicināšanai”

Biznesa plāns

ZEMEŅU AUDZĒŠANAS ATTĪSTĪBA ZS „ZEMENĪTES”

(Biznesa plāna nosaukums)

Darba autors: **Jānis Bērziņš**

(Vārds, uzvārds)

Jēkabpils

22.07.2014.

Saturs

1. Informācija par uzņēmumu	3
2. Informācija par Biznesa/Projekta ideju	3
3. Tirgus situācija, konkurenti un sadarbības partneri	3
4. Noieta tirgus raksturojums	4
5. Mārketinga plāns	4
6. Ražošanas, realizācijas apjomi	4
7. Projekta attīstības posmi	4
8. Risku analīze	4
9. Finanšu plāns	5

1. Informācija par uzņēmumu

- Uzņēmuma nosaukums, uzņēmējdarbības forma.
- Ja uzņēmums jau ir dibināts – dibināšanas gads, reģistrācijas datums.
- Uzņēmuma juridiskā adrese, plānotā uzņēmējdarbības vieta.
- Pamatkapitāls (apjoms, eiro).
- Uzņēmuma dibinātāji, īpašnieki, līdzdalība pamatkapitālā %.
- Uzņēmuma organizatoriskā struktūra, pienākumu sadale.
- Informācija par vadību – vārds, uzvārds, ieņemamais amats, izglītība, pieredze (ja uzņēmumu neplāno vadīt konkursa pieteikuma iesniedzējs, tad šī informācija arī par pieteikuma iesniedzēju – ieņemamais amats, izglītība, pieredze).
- Uzņēmuma mērķi, uzdevumi, misija.
- Uzņēmuma darbības pamatvirzieni, sfēra, specializācija.
- Uzņēmuma pamatlīdzekļi, rīcībā esošs nekustamais īpašums, iekārtas, tehnika u.c.
- Uzņēmumā nodarbināto personu skaits (ja šobrīd nav, tad cik plānots).

2. Informācija par Biznesa/Projekta ideju.

- Biznesa idejas/projekta apraksts, pamatojums (kāpēc šāds business/projekts izvēlēts realizēt, kāpēc realizācija varētu būt veiksmīga u.tml.), nepieciešamība un pievienotā vērtība attiecīgajā teritorijā (iedzīvotāju pieprasījums, daudz nodarbinātu darbinieku u.tml.);
- Produkta apraksts:
 - produkta īpašības, kvalitāte;
 - produkta atšķirības no pašreizējā piedāvājuma;
 - produkta radīšanā izmantotā tehnoloģiskā procesa apraksts;
 - nepieciešami ražošanas resursi, izejvielu un materiālu īss raksturojums;
 - potenciālā cena un tās ietekmējošie faktori;

3. Tirgus situācija, konkurenti un sadarbības partneri

- Darbības sfēras/nozares raksturojums, nozares attīstības situācija un tendences.
- Tirgus piesātinātības līmenis ar tādiem pašiem produktiem/pakalpojumiem.
- Konkurences līmenis
- Nozīmīgāko konkurentu un to produktu/pakalpojumu raksturojums, cenas un darbības metodes. Tirgus daļa. Priekšrocības un trūkumi.
- Tirgus daļa, ko uzņēmums plāno ieņemt.
- Kādas ir būtiskākās atšķirības uzņēmuma produktam/pakalpojumam, salīdzinot ar konkurentu piedāvājumu.
- Kas nosaka uzņēmuma konkurētspēju tirgū (galvenie konkurētspēju noteicošie faktori).
- Galvenie esošie un potenciālie sadarbības partneri un piegādātāji (raksturojums, atrašanās vieta).

4. Noieta tirgus raksturojums

- Mērķauditorijas raksturojums (vecums, dzimums, dzīves vieta, ekonomiskais stāvoklis u.tml.);
- Esošās teritorijas patērētāju tirgus analīze.
- Kā tiks nodrošināta klientu prasību izpilde (serviss, garantija, uzstādīšana, nestandarta pasūtījumi utt.)?
- Plānotās produkta realizēšanas vietas (mazumtirdzniecības veikali, vairumtirdzniecības bāzes u.tml., interneta veikali, gadatirgi, pārdošanas aģenti, u.c.).

5. Mārketinga plāns

- Mārketinga mērķi.
- Mārketinga pasākumi (produkta dizains, iepakojums, reklāma (kur ievietos, cik maksās u.tml.), izstādes u.c.), īpašības, kas tiks akcentētas mārketinga pasākumos.
- Kā tiks veidotas sabiedriskās attiecības.
- Kāds tiks veidots uzņēmuma tēls (piemēram, kvalitatīvs, bet dārgāks, ekskluzīvs, ērts, rets u.tml.).

6. Ražošanas, realizācijas apjomi

- Cik lielas būs ražošanas jaudas, cik plānots konkrēta laika periodā saražot.
- Kādās vienībās tiks prece fasēta (gabali, kilogrami, litri, kvadrātmetri u.c).
- Cik plānots konkrētā laika periodā realizēt

7. Projekta attīstības posmi

- Projekta realizācijas laika grafiks un posmi (3-5 gadi, bet ne mazāk par projekta realizācijas laiku) – dibināšana, telpu sakārtošana, resursu sagāde, ražošana, noiets, mārketings utt.

8. Risku analīze

- Risku uzskaitījums (informācijas, nozares, personāla, finanšu, projekta realizācijas riski u.c.).
- Pasākumi risku mazināšanai un novēršanai.

9. Finanšu plāns

(3 - 5 gadiem, bet ne mazāk par projekta darbības laiku)

- Ieguldījumi. Finansēšanas avotu pārskats.
- Ieņēmumu plāns (galvenie produktu/pakalpojumu veidi: daudzums x cena).
- Izdevumu plāns (ražošanas, pārdošanas, administratīvās).
- Peļņas/zaudējumu aprēķins. Biznesa dzīvotspējas noteikšana, ieņēmumu un izdevumu pozīciju izmaiņu analīze.
- Naudas plūsma.
- Kredītmaksas grafiks.
- Nolietojuma aprēķins.
- Kur ieguldīs konkursā iegūto finansējumu.