Чтобы получить грант - безвозмездную финансовую помощь для развития своего бизнеса, необходим бизнес-план. Государство выделяет бюджетные средства для поддержки «новеньких» предпринимателей на уровне районов. В ходе конкурсного отбора ваш бизнес-план и его показатели будут оцениваться комиссией. Нужно правильно составить документ и грамотно презентовать свой проект. Это поможет обойти конкурентов и получить деньги.

Главная задача бизнес-плана – убедить в вашей компетентности.

**Как это сделать?**

* Распределением средств занимаются чиновники. В период от 3 до 5 лет судьба бюджетных средств отслеживается, поэтому нужно доказать чиновникам, что в это время ваш бизнес будет на плаву.
* Выбрать лучшее направление развития. Делайте то, в чем нуждается рынок, предлагайте те услуги, которых нет или не хватает в районе, удовлетворяйте спрос разных групп населения.
* Показать социальную значимость вашего проекта. Новые рабочие места – один из критериев оценки. Чем их больше, тем лучше. Наём безработных, инвалидов и молодежи так же учтется вам в плюс.
* Представить комиссии бюджетную эффективность вашего бизнеса. Прирост налоговых поступлений в бюджет города определяет вероятность получения финансовой поддержки. Идеальная картина, когда бюджет остается в плюсе, и поступления за пару лет окупают предоставленный грант.

Подходите к составлению плана грамотно, учитывая все вышеперечисленные моменты.

Будьте реалистами. Не стоит преувеличивать будущие показатели, т.к. развитие вашего бизнеса будет отслеживаться. Этим займется специальная комиссия. Раз в квартал, полугодие или год будет проверяться финансовая отчетность и выполнение заявленных показателей. При выяснении невыполнения взятых на себя обязательств, вы будете вынуждены вернуть деньги.

**Требования к оформлению**

Запросите и изучите правила подачи заявки. Обычно это список необходимых документов, перечень требований к содержанию и оформлению бизнес-плана. В некоторых банках дают готовый шаблон документа, в который вам нужно внести свою информацию.

**Разделы бизнес-плана**

* Резюме
* Описание проекта
* Анализ рынка и маркетинговая стратегия
* Производственный план
* Организационный план
* Маркетинговый план
* Финансовые показатели
* Оценка рисков

**Содержание разделов**

**Резюме**

Вспомните о главной задаче – убедить. Если резюме бизнес-плана не убедит инвестора или кредитора, то остальные его разделы читать не будут.

Раскройте цель проекта, методы реализации и результаты, которые будут достигнуты. Расскажите о его преимуществах и актуальности.

Резюме лучше всего писать после завершения остальных частей бизнес-плана. Это позволит выбрать самую важную информацию из разделов и правильно расставить акценты.

**Описание**

В описании отражают характеристики проекта и отличие его от других, уже существующих на рынке.

Определите **цели и задачи** бизнеса на ближайший период времени и на перспективу. Например, открыть пекарню, продавать около 100 кг выпечки ежедневно. Лучше указывать конкретные цифры.

Приведите перечень основных владельцев, организационную структуру и кадровый состав.

Укажите сильные и слабые стороны проекта. Уделите особое внимание возможным проблемам, именно их придется устранять.

Старайтесь излагать информацию кратко.

**Анализ рынка и маркетинговая стратегия**

Главный момент анализа рынка – определение основных потребительских групп. Составьте детальный портрет вашего **потенциального клиента**: его возраст, пол, профессию, заработную плату, потребности.

Расскажите, как вы будете завоевывать рынок и продавать свои услуги или товар.

Проанализируйте **конкурентов**, их достоинства и недостатки. Опишите каким образом вы намерены обойти конкуренцию.

**Производственный план**

**Производственный процесс**

1. Определите месторасположение производства, укажите причины, влияющие на его выбор.
2. Перечислите основные бизнес-процессы и кратко опишите их.
3. Что компания будет выполнять самостоятельно, а что покупать?
4. Приведите обоснования выбранной стратегии

**Себестоимость продукта или услуги**

По каждому продукту бизнес-проекта сделайте детальные расчеты себестоимости единицы продукта.

Эти расчеты должны включать: сырьё, трудовые ресурсы, накладные расходы.

**Организационный план**

Для последовательности шагов по реализации проекта нужен организационный план. Опишите что и когда необходимо сделать.Составьте четкий график.

Определите необходимые **ресурсы**, сколько **сотрудников** нужно компании, их заработную плату, условия ее повышения.

**Маркетинговый план**

Здесь необходимо представить путь товара или услуги от начала производства до приобретения его покупателем.

Оцените товар по внешнему виду, стоимости, какие задачи он будет выполнять, сроки годности и службы, безопасность.

Опишите методы привлечения потенциальных клиентов.

Этот раздел должен показать связь между такими параметрами как **цена**, **рентабельность** и **качество**.

**Финансовые показатели**

Данный раздел подразумевает учет всех финансовых аспектов реализации процесса.

Сюда относятся: прогноз доходов и расходов, сроки окупаемости, показатели рентабельности, влияние курса валют.

Укажите информацию о том, сколько денег вы планируете получить для поддержки вашего проекта, и сколько готовы вложить самостоятельно.

Рекомендуется составить таблицу прогнозов.

**Оценка рисков**

Представьте ситуации, в которых что-либо может препятствовать достижению желаемого результата. Необходимо определить степень каждого из рисков и обосновать их. Чтобы решить проблему, вы должны хорошо понимать её.

Риск возникает как от внешних, так и внутренних факторов. Авария на производстве, ЧП, негативное воздействие конкурентов, изменение экономической ситуации – все это может разрушить ваш проект. Составьте экстренный план на такие случаи.

**Снизить риски** возможно посредством страхования.