**eNEET Rural**

Насърчаване на предприемачеството и подобряване уменията на незаети и неквалифицирани младежи от малките общини

*Договор no. 2017-1-315*

**БИЗНЕС ПЛАН**

|  |  |
| --- | --- |
| **Име на фирмата /Наименование на бизнес идеята** |  |
| **Име на участника/ците** |  |
| **Държава** |  |
| **Отбор no.** | *Не се попълва от участника/ците* |
| **Партньор по проекта, отговорен за отбора** | *Не се попълва от участника/ците* |

|  |
| --- |
| **ВЪВЕДЕНИЕ** |
|  |
| **ПРОБЛЕМ** | **РЕШЕНИЕ** |
|  |  |
| **ЦЕЛЕВИ ПАЗАР** | **КОНКУРЕНЦИЯ** |
|  |  |
| **КАНАЛИ ЗА ПРОДАЖБА** |  **МАРКЕТИНГОВИ ДЕЙНОСТИ** |
|  |  |
| **ПРИХОДИ** | **РАЗХОДИ** |
|  |  |
| **КЛЮЧОВИ МОМЕНТИ** |
|  |
| **ЕКИП И КЛЮЧОВИ РОЛИ** | **ПАРТНЬОРИ И РЕСУРСИ** |
|  |  |
| **ИНОВАТИВНОСТ** |
|  |

**КАК ДА ПОПЪЛНИТЕ БИЗНЕС ПЛАНА**

|  |
| --- |
| **ВЪВЕДЕНИЕ** Опишете бизнес идеята си с едно изречение. Какво правите и за кого?Какво е това, което ви отличава от конкуренцията? Какъв вид бизнес фирма сте? |
| **ПРОБЛЕМ** Опишете проблемите, пред които са изправени или ще се сблъскат клиентите ви в бъдеще. Защо се нуждаят от вашите продукти или услуги? | **РЕШЕНИЕ**Какъв е вашият продукт / услуга? Опишете как решава проблемите на вашите клиенти. |
| **ЦЕЛЕВИ ПАЗАР** Кои са вашите клиенти? Опишете идеалния клиент и какъв е съществуващия обем на вашите клиенти. | **КОНКУРЕНЦИЯ**Какви други продукти / услуги използват вашите потенциални клиенти за решаване на проблемите си? С какво сте по-добър от конкуренцията? |
| **КАНАЛИ ЗА ПРОДАЖБА**Опишете как планирате да извършите продажбата. Ще продавате ли директно на клиенти в магазина / онлайн магазин? Ще продавате ли чрез посредници / дистрибутори? Опишете процеса на продажбите си. |  **МАРКЕТИНГОВИ ДЕЙНОСТИ**Какви са основните начини да достигнете до клиентите? Ако включите реклама или промоция, опишете как. |
| **ПРИХОДИ**Какви са вашите основни източници на доходи? Опишете как ще печелите пари или кои продукти / услуги ще генерират приходи. | **РАЗХОДИ**Предоставете списък с основните групи от вашите разходи. В ранните етапи на планирането не се изисква много подробно описание, избройте основните области, в които планирате да похарчите най-много пари. |
| **КЛЮЧОВИ МОМЕНТИ**Посочете основните си цели, които планирате да постигнете през следващите няколко месеца. Какви дейности трябва да предприемете, за да превърнете бизнеса си от идея към реализация? |
| **ЕКИП И КЛЮЧОВИ РОЛИ**Посочете бизнес партньори или ключови служители (имена и тяхната длъжност / роля), необходими за стартиране на бизнеса. | **ПАРТНЬОРИ И РЕСУРСИ**За някои компании определени външни партньори са от ключово значение за стартирането и развитието на бизнеса им, докато други могат да основават бизнеса си върху интелектуална собственост или други ресурси. Избройте партньорите / ресурсите, които са ключови за вашия бизнес. |
| **ИНОВАТИВНОСТ**Какво прави вашата идея иновативна? Иновативността често не е свързана с чисто нов продукт или услуга, а по-скоро с нов начин за използване / предоставяне на вече съществуващ продукт или услуга. Опишете поне един аспект. |