

Тема:
«Бизнес – план по получению единовременной выплаты на создание собственного дела»
ФИО

Бизнес – план
Фирмы
по продаже и ремонту
мобильных телефонов
ремонт компьютеров
обслуживание компьютеров
заправка картриджами
фотопечать
ксерокопии

Г. _____
2009 г.

Содержание:

- 1. О предприятии, услуге.**
- 2. Рынок сбыта, потенциальный потребитель (клиент, база).**
- 3. Конкуренты, цены.**
- 4. Маркетинговый план (реклама).**
- 5. Ценовая политика.**
- 6. Организационные моменты.**
- 7. Производственная программа (количество услуг).**
- 8. Оценка риска.**
- 9. Финансовый план (2 года).**
 - **ИНВЕСТИЦИИ**
(собственные средства, единовременная выплата, кредиты, займы)
 - **ДОХОДЫ** (подвиды)
 - **РАСХОДЫ:**
 - единовременные** (первоначальные), регистрация ИП, ООО, закупка оборудования, дополнительные.
 - Ежемесячные** (квартальные, налоги, з/п, аренда).
- 10. Результат деятельности.**

Резюме.

Моя будущая фирма, о которой далее пойдет речь, будет заниматься продажей и ремонтом мобильных телефонов, ремонтом компьютеров, обслуживанием компьютеров, заправкой картриджей, фотопечатью и ксерокопией.

Цены будут ниже цен аналогичных фирм.

Услуги будут предоставляться самому широкому кругу пользователей оргтехники и сотовой связи: от физических лиц (домашних пользователей) до корпоративных объединений.

География услуги: город _____, город _____.

Тем не менее, без проведения детальных исследований мне тяжело сделать точный прогноз по объему продаж и его изменению во времени, особенно это касается долгосрочного планирования.

Таким образом, мне придется ограничиться прогнозом только на первые два года деятельности фирмы.

Причем точность этого прогноза будет невысока, что также объясняется сложностью данной сферы рынка и бурным темпом его развития.

Для того чтобы прогноз оказался более реалистичным и не слишком оптимистическим, я решил использовать несколько заниженные финансовые показатели.

О себе.

Я, ФИО, имею большой профессиональный опыт открытия магазинов («_____», «_____»), супермаркетов.

Также был продавцом и по итогам года был объявлен «Лучшим продавцом» по сети магазинов «_____».

За свою стремительную карьеру четыре раза занимал руководящие должности.

Я уверен в себе, честолюбив, профессионален в вопросах финансовой и маркетинговой стратегии, современен и полагаю, что справлюсь с поставленной перед собой целью.

Продукты и услуги.

Особых преимуществ у наших продуктов и услуг нет, если не считать высокого профессионализма нашего обслуживания.

Наша фирма способна будет удовлетворить потребности заказчиков, однако с каждым днём количество заказчиков будет становиться всё больше и больше, поэтому нам придется расширять список поставщиков.

Рынок сбыта, потенциальный потребитель

Организация сбыта.

1) политика обслуживания.

2) политика ценообразования.

3) создание фирменных проспектов и прайс-листов;

- определение границ общественной приемлемости цены и качества услуг;
- объективность рекламы;
- стиль работы и поведения работников.

4) создание фирменного стиля.

С развитием информационных технологий, компьютер и телефон стали очень востребованными в

повседневной жизни, причём не, только для специалистов (бухгалтеров, юристов и т.д.), но и для рядового человека. На данный момент, наиболее крупным потребителем нашей продукции является малый бизнес. В связи с масштабной рекламной кампанией, к нам станут обращаться представители среднего и крупного бизнеса, а также рядовые граждане.

Поскольку наша фирма планирует расширение географической зоны.

Каналы сбыта.

Потенциальные клиенты:

-
-
-
-

Тактика сбыта

Тенденция сбыта (2009 - 2010 годы)

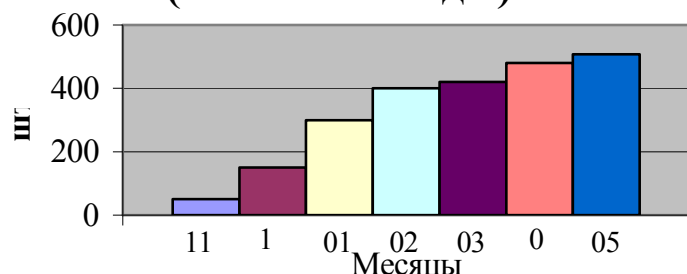
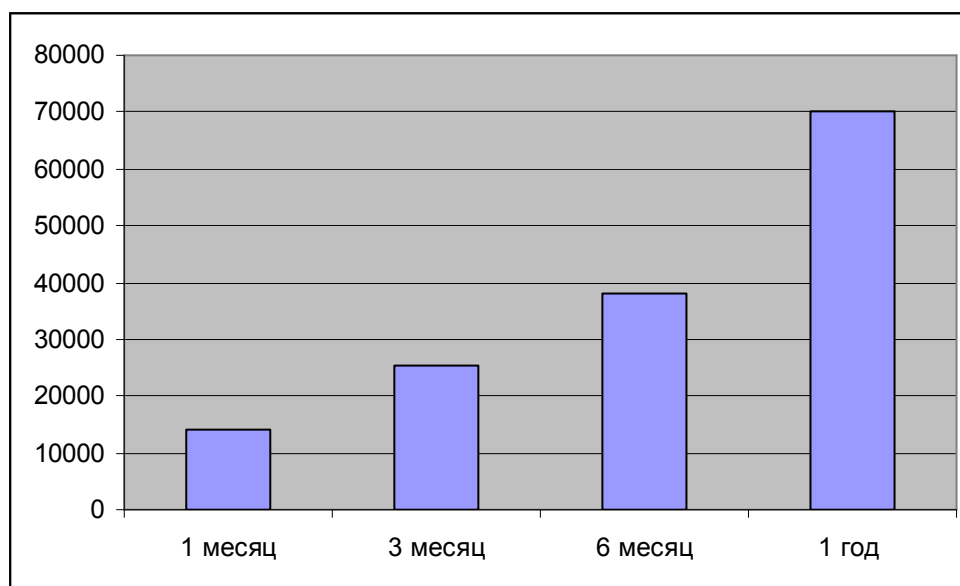


График тенденции сбыта показывает, что наша фирма будет расти и в ближайшее время не разорится.

График роста объема продаж.



Скидки

Кроме установки невысоких цен планируется применить и другие методы стимулирования продаж.

Например, будет введена накопительная **система скидок**.

Клиент, обращающийся к нам в первый раз, **получает карточку**, на которой указан его личный код и паспортные данные.

В фирме ведется база данных клиентов, где кроме сведений с карточки также содержится информация о сумме, которую этот человек или организация заплатил за выполненные услуги.

В зависимости от нее клиент получает некоторый процент скидки, который постоянно увеличивается.

Карточкой может воспользоваться и любой другой человек, которому хозяин ее доверит.

Такой подход очень удачен с точки зрения увеличения объема продаж.

Еще одним способом повышения объема продаж будут специальные **дни со скидкой** в несколько процентов, об этих днях необходимо информировать потенциальных клиентов посредством рекламы.

Гарантийные обязательства.

Однозначно, для этого на ремонт и обслуживание необходимо давать определенную гарантию, а в случае выявления ошибок в программных продуктах необходимо их исправлять на всем сроке использования, причем бесплатно.

Что касается гарантийных обязательств, то здесь необходимо быть несколько осторожным. Нельзя давать полную гарантию на старую полуробочую технику, в которой был произведен небольшой ремонт. Поэтому структуру гарантийных обязательств следует обговаривать заблаговременно до ремонта.

Такой подход обеспечит хорошее общественное мнение и привлечет новых клиентов.

Конкуренты, цены

Важнейшими конкурентными преимуществами нашей будущей фирмы является:

- **низкая закупочная цена**
- **достаточно низкая цена ее услуг**
- **гибкая ценовая политика**
- **грамотная рекламная кампания**
- **высокое качество сервиса.**
- **географическая близость фирмы к потребителю**

Конкуренты

Наши потенциальные клиенты хорошо понимают, что очень серьезным минусом при работе с частными лицами является сомнительное качество сервиса, так как за редким исключением они работают нелегально.

Кроме того, частники недостаточно хорошо проводят рекламную политику, что осложняет их поиск для потенциальных клиентов.

Качество услуг

Полный список услуг, предлагаемых нашей будущей фирмой, не предоставляет ни один из конкурентов, но по отдельности все эти услуги можно найти в различных компьютерных фирмах и у частных лиц, при этом никто из них не может предложить и половины перечня.

Данный факт является убедительным аргументом в пользу нашей фирмы.

Но не следует упускать и виду, что лишь небольшому количеству потенциальных клиентов потребуется одновременно более чем 3 услуги, связанных между собой.

Например, набор, верстка и распечатка.

Поэтому любую организацию или частное лицо, предоставляющее хотя бы одну из услуг нашей фирмы, стоит рассматривать в качестве конкурента. Производителями аналогичных услуг, являются фирмы, занимающиеся обслуживанием информационных систем и частные лица, ведущие коммерческую деятельность **незаконно**.

Чужую и негарантированную технику, как правило, они обслуживают охотно и **за высокую плату**.

Что же касается более мелких услуг, например, распечатки, сканирования, компьютерного набора и так далее, то они полностью **игнорируются фирмами и магазинами**.

Казалось бы, предлагать аналогичные услуги маленькой фирме только начинающей свою деятельность бессмысленно, но есть одно существенное замечание - в сфере обслуживания компьютерной техники и сотовой связи **спрос намного превышает предложение**.

Таким образом, подведя все необходимые итоги, можно сделать следующие выводы: компьютерные магазины и салоны сотовой связи в качестве конкурентов для нас не представляют какой-либо серьезной опасности, обслуживающие фирмы, напротив, являются самыми опасными конкурентами.

В этом случае рост нашей фирмы гарантирован, так как рынок еще не перенаселен.

Прогноз объема продаж

Наименование товара	2. Оптовые (_____ т. р.)	Продажа в моей фирме
Моб. телефон Б/У KS 20		
Моб. телефон Б/У Motorola MP x 220		
Моб. телефон Б/У Motorola U6		
Моб. телефон Б/У Nokia 2510 (без компл)		
Моб. телефон Б/У Nokia 3520		
Моб. телефон Б/У Nokia 5510		
Моб. телефон Б/У Nokia 6020 (без компл)		
Моб. телефон Б/У Nokia 6021 (без компл)		
Моб. телефон Б/У Nokia 6111		
Моб. телефон Б/У Nokia 5120		
Моб. телефон Б/У Nokia 6131		
Моб. телефон Б/У Nokia 6270		
Моб. телефон Б/У Nokia 5260		
Моб. телефон Б/У Nokia 6288		
Моб. телефон Б/У Nokia 6290		
Моб. телефон Б/У Nokia 5300		
Моб. телефон Б/У Nokia 6500 classic		
Моб. телефон Б/У Nokia 6500 slide		
Моб. телефон Б/У Nokia 7373		
Моб. телефон Б/У Nokia 7390		
Моб. телефон Б/У Nokia 7900		
Моб. телефон Б/У Nokia E 50		
Моб. телефон Б/У Nokia E 50 (без компл)		
Моб. телефон Б/У Nokia E 65		
Моб. телефон Б/У Nokia N 70		
Моб. телефон Б/У Nokia N 72		
Моб. телефон Б/У Nokia N 73		
Моб. телефон Б/У Nokia N 76		
Моб. телефон Б/У Nokia N 78		
Моб. телефон Б/У Nokia N 80		
Моб. телефон Б/У Nokia N81		
Моб. телефон Б/У Nokia N 82		
Моб. телефон Б/У Nokia N 91		
Моб. телефон Б/У Samsung D 830		
Моб. телефон Б/У Samsung D 840		
Моб. телефон Б/У Samsung D 900		
Моб. телефон Б/У Samsung E 360		
Моб. телефон Б/У Samsung E 380		
Моб. телефон Б/У Samsung E 390		
Моб. телефон Б/У Samsung E 530		
Моб. телефон Б/У Samsung E 570		
Моб. телефон Б/У Samsung E 720		
Моб. телефон Б/У Samsung E 730		
Моб. телефон Б/У Samsung E 750		
Моб. телефон Б/У Samsung E 790		
Моб. телефон Б/У Samsung E 830		
Моб. телефон Б/У Samsung E 840		
Моб. телефон Б/У Samsung E 900		
Моб. телефон Б/У Samsung F 300		
Моб. телефон Б/У Samsung F 330		
Моб. телефон Б/У Samsung F 500		
Моб. телефон Б/У Samsung F 700		
Моб. телефон Б/У Samsung G 800		
Моб. телефон Б/У Samsung G 810		
Моб. телефон Б/У Samsung 1300		
Моб. телефон Б/У Samsung 1450		
Моб. телефон Б/У Samsung 1560		
Моб. телефон Б/У Samsung 1710		
Моб. телефон Б/У Samsung J 150		
Моб. телефон Б/У Samsung J 600		

Хочешь больше? Заходи на <http://BizLana.ru>

Моб. телефон Б/У Samsung M 820		
Моб. телефон Б/У Samsung U 100		
Моб. телефон Б/У Samsung U 300		
Моб. телефон Б/У Samsung U 600		
Моб. телефон Б/У Samsung X 630		
Моб. телефон Б/У Siemens AF 51		
Моб. телефон Б/У Siemens AP 75		
Моб. телефон Б/У Siemens C 75		
Моб. телефон Б/У Siemens CF 75		
Моб. телефон Б/У Siemens CX 70		
Моб. телефон Б/У Siemens CX 75		
Моб. телефон Б/У Siemens 558		
Моб. телефон Б/У Siemens S 75		
Моб. телефон Б/У Siemens S 75		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson C 902		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson G 900		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson K 530		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson K 550		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson K 610		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson K 630		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson K 750		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson K 790		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson K 810		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson K 850		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson F 1		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson S 500		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson W 580		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson W 710		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson W 810		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson W 850		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson Z 250		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson Z 310		
Моб. телефон Б/У SonyEricsson Z 610		

В день мы планируем продать 3 наименования мобильных телефонов по _____ руб. Это _____ рублей в день. Это _____ продажа в неделю, выручка составит _____ рублей в месяц.

Цена на услуги

Таблица № 2

Наименование	Цена (руб.)	Продажа услуги в неделю	Продажа услуги в месяц	Сумма
Основная деятельность				
1. Продажа мобильных телефонов (предположительно Моб. телефон Б/У Samsung E 530, закупочная цена ____ руб., розничная цена _____ руб.)				
Дополнительная деятельность				
2. Ремонт и обслуживание негарантийных компьютеров и периферии.				
3. Ремонт и обслуживание мобильных телефонов				
4. Настройка и установка программного обеспечения.				
5. Сканирование, распознавание и ксерокопия.				
6. Распечатка на лазерном принтере (монохромная).				
7. Печать цифровых фотографий и цветных материалов				
8. Заправка картриджей.				
Итого				

По данной таблице видно, что в среднем за месяц мы сможем получить прибыль от _____ рублей. В год планируемая выучка составит _____ рублей.

Маркетинговый план

Стратегия проникновения на рынок.

В нашей фирме мы будем использовать стратегию медленного и уверенного продвижения на рынок.

К сожалению, на нашем рынке большое количество конкурентов. Прорваться и удержаться "на плаву" нам удастся только за счёт повышения качества техники и работ и понижения цен.

Стратегия роста.

На основе исследований, портфельного анализа, была выбрана стратегия "**Hold**", т.е. стабилизировать положение "дойных коров" (перспективных товаров, спрос на которые более-менее постоянен), а также ускорить продажу "вопросительных знаков" (товаров, будущее которых неизвестно).

Немаловажное условие выживания – это поглощение других фирм. Однако, пока у нас только начинающий бизнес, наша фирма не может себе этого позволить.

Наша будущая фирма будет стремиться как к вертикальному (поставка продукции через разные уровни системы сбыта), так и к горизонтальному росту (поставка аналогичных продуктов различным потребителям).

Системы связи.

Основным фактором продвижения нашей фирмы на рынке, является реклама. ____ % приходится на радио, печатную, рекламу в каталогах и Интернет – рекламу. И наконец ____ % - на создание брошюр и флаеров.

На рекламную компанию мы планируем затратить _____ руб.

Ценовая политика

Ценообразование

Сформулируем три основные цели ценообразования, которые являются наиболее важными создаваемой фирмой:

- поддержание имиджа;
- получение максимальной прибыли;
- стать лидером по качеству услуг

Исходя из целей, будем придерживаться стратегии: высокое качество — приемлемая цена.

Первоначально цена будет устанавливаться исходя из существующих на сегодня цен на рынке сотовой связи, оргтехники и программного обеспечения.

Ценовая политика будет базироваться не на получении основной прибыли за счет увеличения цены услуг, а на получении прибыли за счет уменьшения входной цены на расходные материалы, комплектующие и программное обеспечение.

В дальнейшем на основании маркетинговых исследований предполагается возможное повышение цен на основе определения эластичности (чувствительности) спроса на данные виды услуг, в т.ч. в зависимости от:

- присутствия на рынке аналогичных услуг конкурентов (в т.ч. низкого качества);
- возможной реакции потребителей на относительно небольшое либо большое изменение цен, связанное с изменением (либо без изменений) качества услуг.

Будет также рассмотрен вопрос о предоставлении скидок постоянным клиентам на уровне _____% (что соответствует мировой практике).

Организационные моменты

Персонал

В первое время деятельности фирмы большая часть работы будет выпадать на меня, а также на второго работника офиса.

Этими людьми могут выполняться любые услуги, предоставляемые нашей фирмой.

Единственное требование – хорошая скорость, ответственный подход к работе и возможность длительного доступа к компьютеру.

Учитывая желание многих студентов найти себе небольшой заработок в свободное время, можно с уверенностью предположить, что проблемы с нехваткой кадров у нас не будет.

Главным требованием к ним будет хорошее знание предметной области и ответственное отношение к работе.

Руководство, распределение заданий и контроль над выполнением всех работ будет осуществляться непосредственно мной – **ФИО**, который является единоличным хозяином всей фирмы.

В первое время, заработную плату мы планируем выплачивать по _____ рублей в месяц. В будущем планируем увеличить заработную плату до _____ рублей.

График работы нашей будущей фирмы: с _____ до _____ часов, без обеда и выходных.

Производственная программа

План производства продукции (услуг)

Компьютерный набор и разработка программных продуктов по началу будет полностью выполняться на дому у подрядчиков.

Остальные услуги могут оказываться как в офисе, так и на дому клиента или подрядчика.

Все зависит от сложности и состава работ.

Для нормального функционирования фирмы необходимо арендовать помещение общей площадью ____ квадратных метров в центре города и с удобным входом.

Примечание:

1. Транспортные расходы в первый квартал равны ____, потому что вряд ли придется использовать какой-либо транспорт, кроме собственной физической силы, так как все необходимые материалы и оборудование фирма-продавец доставляет бесплатно.
2. Затраты на командировки отсутствуют, так как они не требуются.
3. Ремонтный фонд не требуется, потому что создавать его для починки несерьезно, а вся аппаратура будет еще на гарантии, когда с точки зрения нашей фирмы устареет и будет заменена.
Страхование имущества не планируется в связи с тем, что риск его порчи или потери существенно ниже, чем ежемесячная плата страховой компании.

Количество услуг

1. Ремонт и обслуживание негарантийных компьютеров и периферии.
2. Ремонт и обслуживание мобильных телефонов
3. Настройка и установка программного обеспечения
4. Сканирование, распознавание и ксерокопия.
5. Распечатка на лазерном принтере (монохромная).
6. Печать цифровых фотографий и цветных материалов.
7. Заправка картриджей.

Поставщики

-
-

Оценка риска

Структура рисков и меры по их минимизации.

Политические риски. Связаны нестабильностью хозяйственного, налогового, банковского, земельного и других законодательств в РФ, отсутствием поддержки или противодействием государственных чиновников и т. п.

Юридические риски. Связаны с несовершенством законодательства, нечетко оформленными документами, двойками трактовками законодательства, затягивание сроков поставок поставщиками.

Меры по снижению риска:

- четкая и однозначная формулировка соответствующих статей в документах;
- привлечение для оформления документов специалистов, имеющих практический опыт в этой области;

Производственные риски. Связаны со сложностью компьютерной техники, быстро движущийся технический прогресс в сфере информационных технологий, недостаточно высоким качеством предоставляемых услуг.

Меры по снижению риска:

- подбор профессиональных кадров;
- постоянное обучение, поощрение (моральное и материальное) повышения квалификации работников;
- разработка и использование продуманной системы контроля качества услуг;
- своевременное выделение достаточных финансовых средств для приобретения необходимого оборудования и приспособлений;

Маркетинговые риски.

Связаны с возможными задержками выхода на рынок, неправильным (без учета потребностей рынка) выбором услуг, ошибочным выбором маркетинговой стратегии, ошибками в ценовой политике и т.п.

Задержки выхода на рынок могут быть вызваны различными причинами, рассмотренными выше, но следует сказать, что для обоснования выхода на рынок был составлен данный бизнес-план.

Финансовый план

финансовые показатели

1. Ремонт и обслуживание негарантийных компьютеров и периферии.

В первый месяц деятельности фирмы не стоит ожидать большого спроса на эту услугу.

Соответственно, объем продаж будет небольшим и составит примерно _____ рублей. Планируется, что на второй неделе этот показатель возрастет до _____ рублей, на третьей до _____. К концу месяца он составит до _____ рублей. Можно предположить, что это предел при условии, что фирма не будет дальше развиваться. При дальнейшем же развитии, которое планируется, объем продаж к концу первого года должен превысить _____ рублей в месяц.

Предполагается и дальнейшее расширение данного сервиса.

2. Ремонт и обслуживание мобильных телефонов.

В среднем мы планируем выйти на выручку _____ рублей в месяц.

3. Настройка и установка программного обеспечения.

Развитие объема продаж со временем у этой услуги аналогично первым двум сервисам.

В первую неделю планируется – _____ рублей, во вторую – _____, в третью – _____. К концу первого месяца – _____. И к концу года до _____ рублей с учетом оформления соглашений на обслуживание учреждений.

Предполагается интенсивное дальнейшее развитие этой услуги.

4. Сканирование, распознавание и ксерокопия.

Развитие данной услуги сильно схоже с предыдущим пунктом. Первую неделю – _____ рублей. По окончании полугодия – _____. Дальнейший рост этого сервиса маловероятен.

5. Распечатка на лазерном принтере (монохромная).

Услуга также направлена на обслуживание небольших заказов от частных лиц. Соответственно, схема ее развития тождественна четвертому и пятому пункту.

Первую неделю – _____ рублей, в месяц – _____. Через пол года – до _____. К концу года при условии расширения фирмы возможно повышение до _____ рублей, но это предел.

6. Печать цифровых фотографий и цветных материалов.

Пожалуй, это самая маловостребованная услуга, которая к тому же не имеет хорошей перспективы, но все же она рентабельна.

В первую неделю планируемый объем продаж – _____ рублей, через полгода – до _____.

Дальнейший рост малореален.

Финансовый план

Движение денежных средств	За месяц (руб.)	За 2010 год (руб.)	За 2011 год (руб.)
Инвестиции:			
Собственные накопления			
Единовременная выплата годового пособия по безработице на развитие бизнеса			
Заемные средства			
Итого денежные поступления:			
Доходы, выручка от основной деятельности (см. таблицу № 2)			
Доходы от дополнительной деятельности (см. таблицу № 2)			
Итого доходы от деятельности:			
Итого все доходы:			
Расходы			
Единовременные:			
- госпошлина			
- нотариус			
- печать			
- открытие счета			
- услуги юриста по оформлению Устава Общества с Ограниченной Ответственностью			
Регистрация ООО:			
Офисное оборудование, техника, комплектующие:			
- Фотопринтер			
- Копир			
- тонер			
Приобретение товара:			
- Мобильные телефоны			
- Чистые диски			
Итого расходы:			
Постоянные:			
Арендная плата (1000 руб. м ² , съемная площадь 15 м ²)			
Заработная плата работникам (сотрудники – 2 человека)			
Отчисления на заработную плату (26,2 %)			
Расходы на рекламу			
Канцелярские расходы			
Транспортные расходы			
Итого постоянные расходы:			
Итого все расходы:			

Сумма за вычетом з/п требуемая для создания собственного дела			
Результата деятельности, (чистая прибыль по итогам месяца, года)			
Налоговые отчисления по УСН (6 %)			
Рентабельность фирмы	$РП = Р/Д \times 100 \%$		
Порог рентабельности	$ПР = З_{пост}/((ВР - З_{пер})/ВР)$		
Запас финансовой прочности	$ЗФП = ВР - ПР$		

*

Доходы от реализации продукции	Цена за единицу	Количество в год	Стоимость в год
- Продажа мобильных телефонов			
- Ремонт и обслуживание негарантийных компьютеров и периферии			
- Ремонт и обслуживание мобильных телефонов			
- Настройка и установка программного обеспечения			
Итого:			

**

Доходы от реализации дополнительных услуг	Цена за единицу	Количество в год	Стоимость в год
- Сканирование, распознавание и ксерокопия.			
- Распечатка на лазерном принтере (монохромная).			
- Печать цифровых фотографий и цветных материалов.			
- Заправка картриджей.			
Итого:			

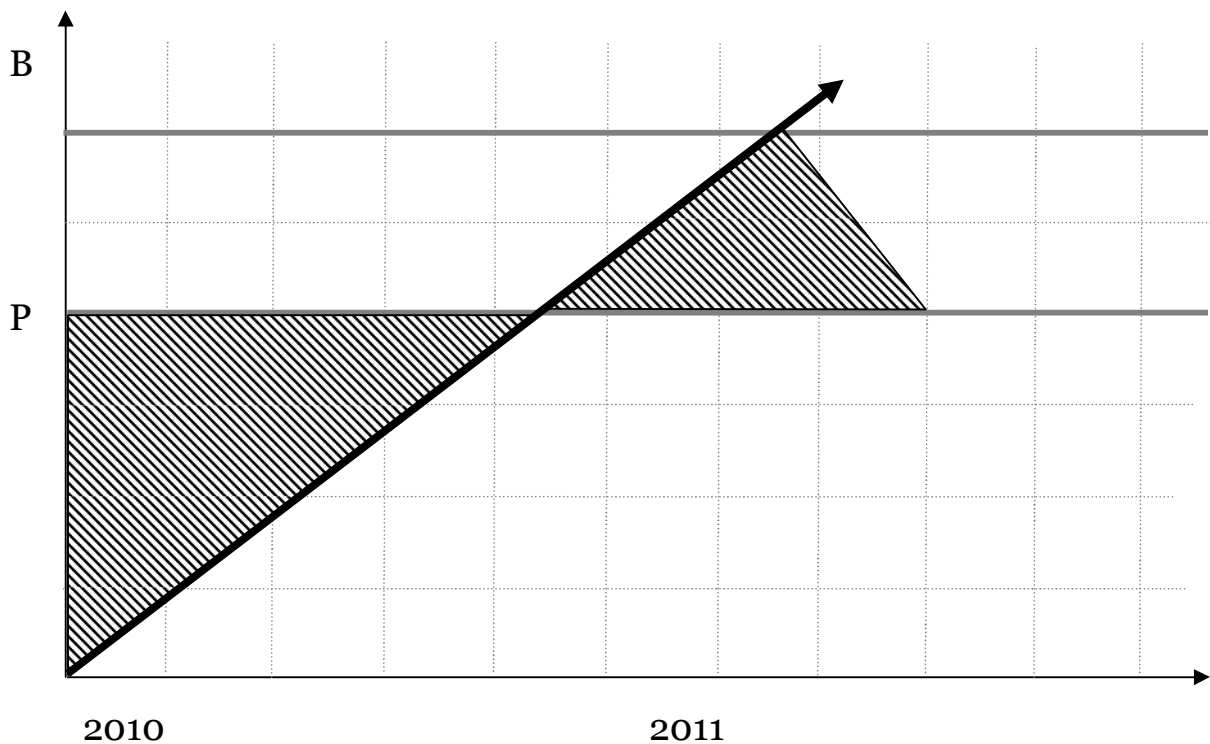
Результат деятельности

Анализ эффективности деятельности предприятия

Анализ чувствительности и прибыльности.

Размер прибылей и убытков в значительной степени зависит от уровня продаж, который обычно является величиной, трудно прогнозируемой с определенной точностью. Для того чтобы знать, какой потребуется уровень продаж для достижения прибыльности предприятия, необходимо провести анализ некоторых факторов.

Он позволит нам определить количество единиц продукции или услуг, которое необходимо продать, для того чтобы достичь точки безубыточности - работа без прибыли и убытка.



Точка безубыточности, как видно из рисунка, преодолевается в первый год проекта из-за применяемой ценовой политики нашей фирмы.

Будет практиковаться предоплата за услуги _____%, лишь в некоторых случаях мелких ремонтов и оказания недорогих сервисных услуг оплата будет производиться по факту выполнения работ.

Разработанный мною проект бизнес-плана организации по обслуживанию оргтехники обобщил мои теоретические знания в сфере менеджмента.

Данный проект бизнес-плана предпринимательской деятельности дает возможность развернуть собственное дело, не имея больших начальных материальных ресурсов.

Выбранная стратегия развития нашей фирмы и клиенто - ориентированная политика бизнеса направленная на обслуживание широкого круга пользователей оргтехники, позволят фирме войти на рынок обслуживания оргтехники города Н-ск.

И в дальнейшем существенно расширять не только объем оказанных услуг, но и виды услуг, востребованные с течением времени.

Выбранная отрасль деятельности видится мне интересной и перспективной, т. к. я имею большой опыт в данном бизнесе.

Данный вариант плана можно считать одной из итераций непрерывного процесса бизнес-планирования.

И при появлении новых данных, развитии науки и техники его можно уточнять и совершенствовать

Проект планируется реализовывать в самые короткие сроки.

ОБРАЗОЦ