

Business Planning

Παίγνια Αποφάσεων 2018-2019



Γενικά (1/2)

- Ένα business plan περιγράφει το όραμα και τους στόχους μίας επιχείρησης, καθώς και στρατηγικές και τακτικές που θα χρησιμοποιηθούν για να τα επιτύχει
- Ένα πλάνο μπορεί επίσης να προσφέρει τους βασικούς επιχειρησιακούς προϋπολογισμούς, στόχους, διαδικασίες και διοικητικούς ελέγχους



Γενικά (2/2)

- Ποτέ δύο εταιρίες δεν είναι πανομοιότυπες και άρα ποτέ δύο business plan δεν είναι ακριβώς τα ίδια
- Ποτέ δύο αναγνώστες δεν θα αναζητούν τα ίδια θέματα και μηνύματα στο business plan σας.
- Ίσως χρειαστεί να δημιουργήσετε περισσότερες της μία έκδοσης για το ίδιο πλάνο.



Περίγραμμα απλού Business Plan

1. Executive summary: συμπληρώνεται στο τέλος. 1-2 σελίδες που υπογραμμίζουν τα κυριότερα σημεία στο επιχειρηματικό σας σχέδιο.
2. Opportunity: περιγραφή του προβλήματος που λύνετε για τους πελάτες σας και της λύσης που πουλάτε
3. Market analysis summary: πρέπει να γνωρίζετε την αγορά-στόχο σας - τους τύπους πελατών που αναζητάτε - και πώς τα παραπάνω μεταβάλλονται.
4. Execution: χρησιμοποιήστε αυτή την ενότητα ίου για να περιγράψετε το σχέδιο μάρκετινγκ, το σχέδιο πωλήσεών σας και οτιδήποτε άλλο σχετίζεται με την πραγματική λειτουργία της επιχείρησής σας.
5. Company & management summary: αυτή η ενότητα είναι μια επισκόπηση του ποιος είσαι. Θα πρέπει να περιγράφει την οργάνωση της επιχείρησής σας και τα βασικά μέλη της ομάδας διαχείρισης. Τα πλήρη βιογραφικά σημειώματα πρέπει να επισυνάπτονται
6. Financial plan αυτή η ενότητα πρέπει να περιλαμβάνει τους προβαλλόμενους πίνακες κερδών και ζημιών και ταμειακών ροών και μια σύντομη περιγραφή των υποθέσεων που λαμβάνετε με τις προβλέψεις σας.



Περίγραμμα λεπτομερούς Business Plan (1/2)

Executive summary

Πρόβλημα

Λύση

Αγορά

Ανταγωνισμός

Οικονομικά στοιχεία

Opportunity

Πρόβλημα που αξίζει να
επιλυθεί

Η λύση μας

Επικύρωση του προβλήματος
και λύση

Roadmap/ μελλοντικά σχέδια

Market analysis summary

Τμηματοποίηση αγοράς

Αγορά στόχος και στρατηγική

Πελάτες κλειδιά

Μελλοντικές αγορές

Ανταγωνισμός



Περίγραμμα λεπτομερούς Business Plan (2/2)

Execution

Σχέδιο μάρκετινγκ

Σχέδιο Πωλήσεων

Τοποθεσία & εγκαταστάσεις

Τεχνολογία

Εξοπλισμός και εργαλεία

Ορόσημα (milestones)

Key metrics

Company & management summary

Οργανωτική δομή

Ομάδα διαχείρισης

Κενά/ελλείψεις διαχειριστικής
ομάδας

Σχέδιο προσωπικού

Ιστορικό και ιδιοκτησία της
εταιρείας

Financial Plan

Πρόβλεψη εσόδων / πωλήσεων

Έξοδα

Προβλεπόμενα κέρδη και ζημίες

Προβλεπόμενη ταμειακή ροή

Προβλεπόμενος ισολογισμός

Επιχειρηματικές αναλογίες



Business Plan (1/2)

Σκοπός Εταιρίας	Περιγράψτε την εταιρία/επιχείρηση σε μία φράση
Πρόβλημα	<ul style="list-style-type: none"> Περιγράψτε τους πόνους των πελατών (ή των πελατών των πελατών) Περιγράψτε πώς οι πελάτες σας λύνουν το πρόβλημά τους σήμερα
Λύση	<ul style="list-style-type: none"> Περιγράψτε την προστιθέμενη αξία της εταιρίας σας που κάνει το τη ζωή των πελατών σας καλύτερη. Δείξτε που τοποθετείται το προϊόν σας. Δώστε σενάρια χρήσης.
Γιατί τώρα	<ul style="list-style-type: none"> Περιγράψτε την ιστορική εξέλιξη της κατηγορίας σας Ορίστε πρόσφατες τάσεις που κάνουν την λύση πιθανή
Μέγεθος αγοράς	<ul style="list-style-type: none"> Αναγνωρίστε/περιγράψτε τον πελάτη που εξυπηρετείτε Υπολογίστε TAM (top down), SAM (bottoms up) και SOM

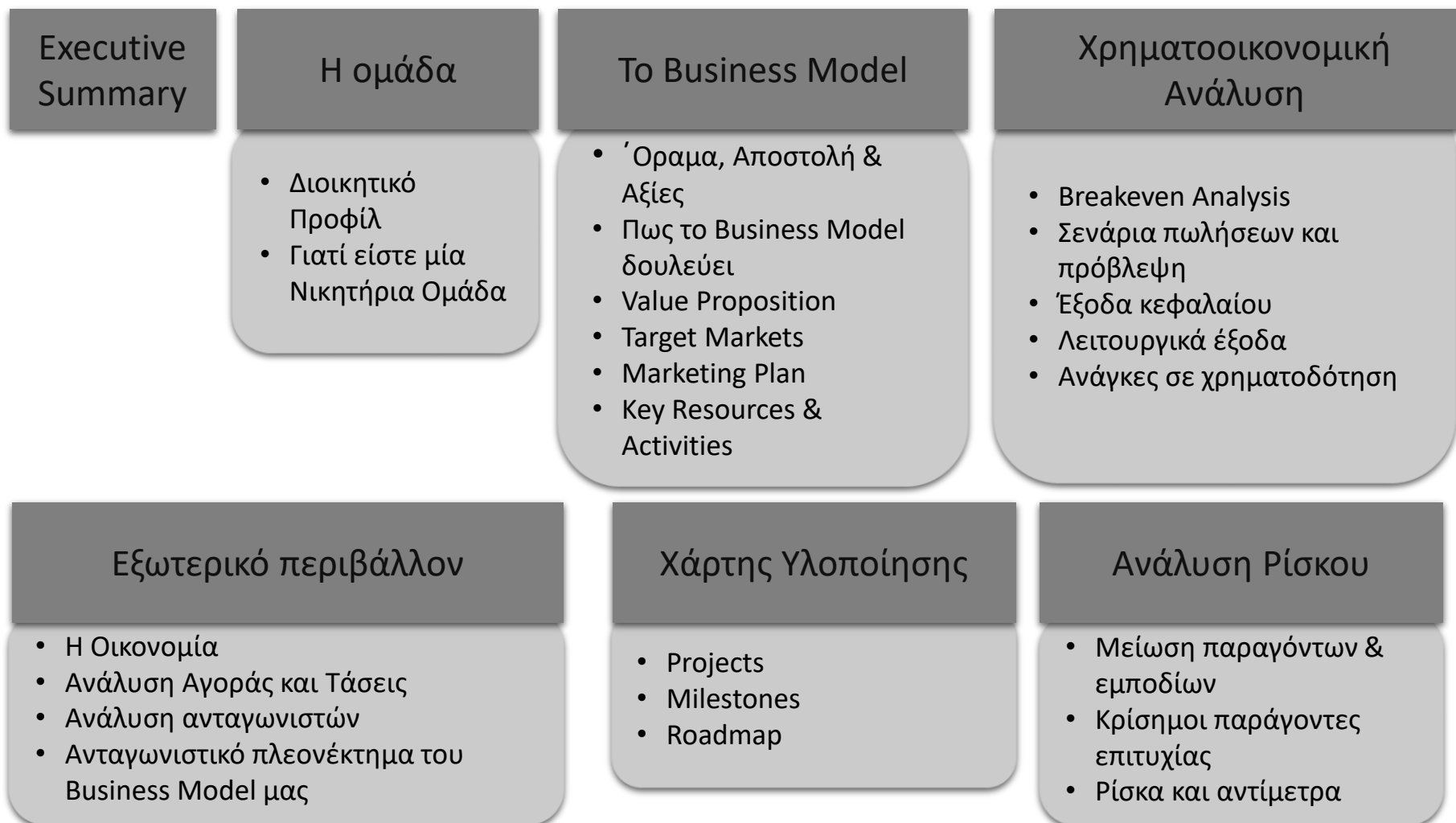


Business Plan (2/2)

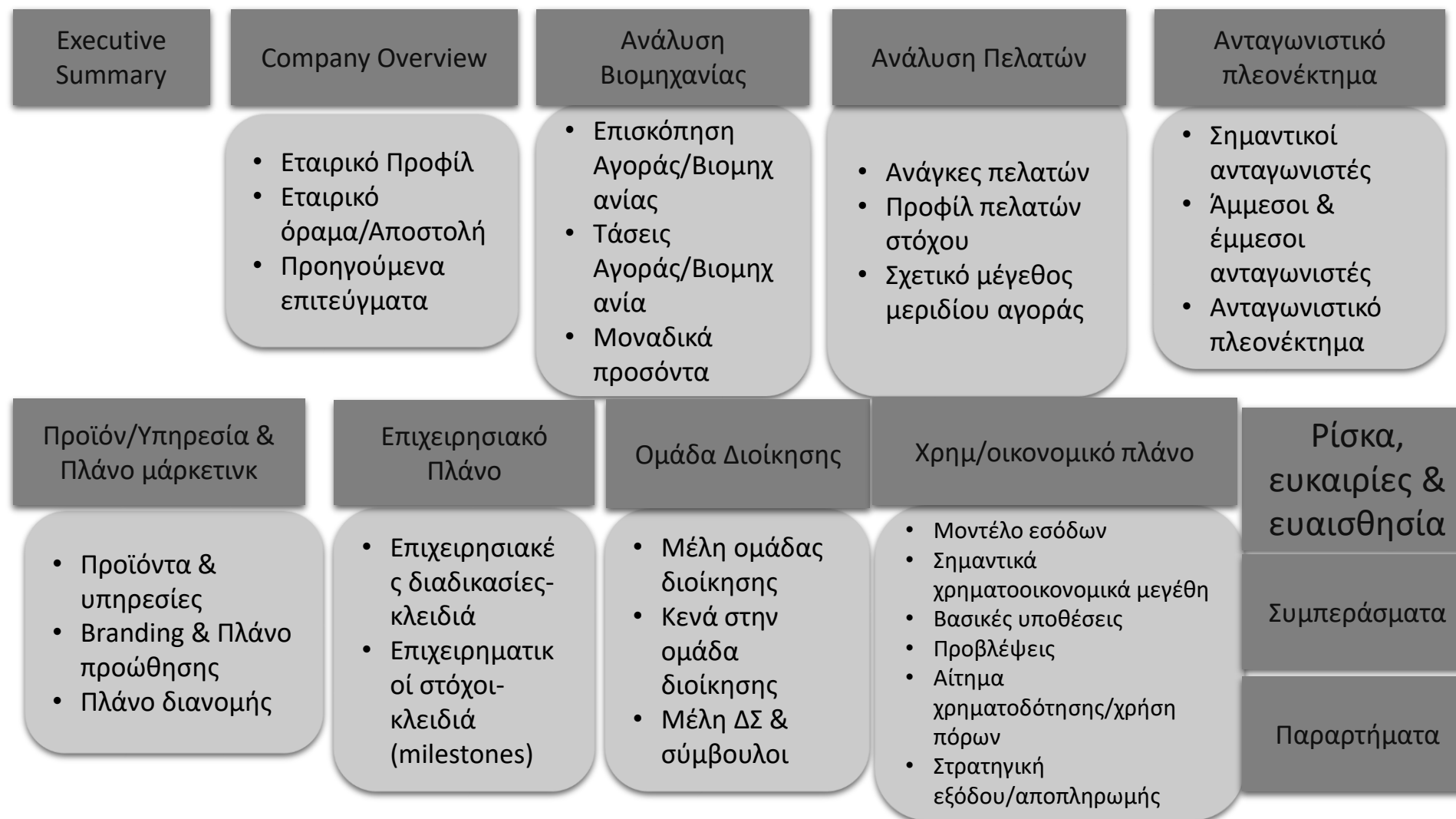
Ανταγωνισμός	<ul style="list-style-type: none"> • Λίστα με ανταγωνισμό • Λίστα με ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα
Προϊόν	<ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίαση προϊόντος (λειτουργίες, χαρακτηριστικά, αρχιτεκτονική, IP) • Χάρτης υλοποίησης
Business Model	<ul style="list-style-type: none"> • Revenue Model • Τιμολόγηση • Κύκλος ζωής προϊόντος • Πωλήσεις & κανάλια διανομής • Λίστα πελατών
Ομάδα	<ul style="list-style-type: none"> • Ιδρυτές & Διοίκηση • Διοικητικό Συμβούλιο/ Σύμβουλοι
Χρηματοοικονομικά	<ul style="list-style-type: none"> • P&L • Balance Sheet • Cash flow • Capitalization table • Η συμφωνία



Business Plan (Economist)



Business Plan



Γενικές συμβουλές

- Ξεκινήστε από την αρχή την κατανοώντας ότι το επιχειρηματικό σας σχέδιο θα πρέπει να είναι συγκεκριμένο όσον αφορά τις επιχειρηματικές σας ανάγκες και στόχους
- Αν δεν έχετε άμεση ανάγκη να παρουσιάσετε ένα επίσημο επιχειρηματικό σχέδιο σε έναν τραπεζίτη ή έναν επενδυτή, τότε μπορείτε να κάνετε ένα απλό επιχειρηματικό σχέδιο (lean business plan) μόνο για εσωτερική χρήση
- Διαμορφώστε το επιχειρηματικό σας σχέδιο για να ταιριάζει στην επιχείρησή σας. Θυμηθείτε ότι το επιχειρησιακό σας σχέδιο θα πρέπει να είναι τόσο λεπτομερές όσο χρειάζεται για να “τρέξετε ” την επιχείρησή σας
- Μην κάνετε κοινά λάθη








Lean Business Plan

Ένα Lean Plan περιλαμβάνει:

- **Στρατηγική:** τι σκοπεύεις να κάνεις
 - **Τακτική:** πως θα το κάνεις
 - **Επιχειρηματικό μοντέλο:** πως θα έχεις κέρδος
 - **Πρόγραμμα:** ποιος κάνει τι και πότε το κάνει
-
- Βήμα 1 – Ανάπτυξη lean plan
 - Βήμα 2 – Τεστάρισμα lean plan
 - Βήμα 3 – Έλεγχος αποτελεσμάτων
 - Βήμα 4 – Αναθεώρηση επιχειρηματικού σχεδίου



Strategy

 IDENTITY We offer high-quality biking gear for families and regular people, not just gearheads.	
 PROBLEM WORTH SOLVING It's hard to buy a good bike in this town without being an "insider" cycling expert.	 OUR SOLUTION Garrett's is a snob-free zone where regular people can get top-notch gear and expert advice.
 TARGET MARKET Young families College students Commuters	 THE COMPETITION Other local bike shops Big-box retailers Online retailers



Tactics

SALES CHANNELS

We sell bicycles and accessories directly to customers through our bike shop. We also sell via our online store.

MARKETING ACTIVITIES

1. Partner with Travel Northwest
2. Advertise in local publications
3. Grand Opening w/deals, contests
4. Host social media pages and website
5. Attend outdoor enthusiast trade shows



Key partners & resources

TEAM AND KEY ROLES

Garrett: Owner
Jill Bloom: Shop Manager
Tom McKey: Advisor
Heather Gibson: Investor

PARTNERS AND RESOURCES

Johnson & Cohen: Accountants
The Great Outdoors
Travel Northwest
Cycle Parts R Us



Milestones & revenues/expenses

★ MILESTONES

Develop Q1 budget
(Garrett, Dec. 15)

Scout locations
(Garrett, Jan. 12)

Build website
(Jill, Jan. 20)

List potential advertising publications
(Tom, Feb. 22)

📊 REVENUE

1. Bikes
2. Accessories
3. Clothing
4. Service and repair

📊 EXPENSES

1. Payroll
2. Rent
3. Utilities
4. Insurance



8 Κοινά Σφάλματα σχετικά με business plan

- Αναβολή
- Μη φροντισμένες ταμειακές ροές
- Μην υπερεκτιμάτε τη σημασία της ιδέας σας
- Φόβος/άγχος (η ανάπτυξη ενός Business plan δεν είναι τόσο δύσκολη όσο νομίζετε)
- Ασαφείς στόχοι
- Χρήση πλήρους business plan σε κάθε περίπτωση
- Μπερδεμένες προτεραιότητες
- Υπερεκτίμηση πιθανών πωλήσεων (έχετε προβλέψεις που είναι συντηρητικές ώστε να μπορείτε να τις υπερασπιστείτε)



Ένα καλό business plan

- Ορίζει ξεκάθαρα την αγορά, τις προοπτικές, τους πελάτες, τους προμηθευτές και τους ανταγωνιστές
- Περιλαμβάνει αξιόπιστες επιχειρηματικές παραδοχές και προβλέψεις
- Περιγράφει πως θα αποκτήσει διαρκές ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Αναγνωρίζει τις παραδοχές στις οποίες η εταιρία είναι πιο ευαίσθητη, οι πιθανοί κίνδυνοι & δράσεις αντιμετώπισης αυτών
- Υποστηρίζεται από αυτούς που πρέπει να το υλοποιήσουν
- Αναγνωρίζει τις ανάγκες χρηματοδότησης της εταιρίας

