

## Най – простия и ефективен бизнес план на света

Всички творци на изкуството започват с правенето под някаква форма на моделите на тяхното произведение, преди да го пресъздават.

Художниците правят скици, архитектите правят компютърни или картонени макети на своите сгради, филмовите режисьори създават табло на историята, скициращо всеки аспект на филма кадър по кадър, а някои от най-прекрасните песни са започнали живота си като няколко реда, надраскани на салфетка, картонена поставка за чаша или парче хартия.

**Тези модели и макети позволяват на твореца да види своята идея ясно, преди да положи усилия да я пресъздаде.**

Това прави по-лесно за него да забележи какво вече е налице и, най-вече, какво все още липсва. И все пак когато се заговори за **бизнес план**, доста от хората обикновено се блещят и запретват ръкави, сякаш искат от тях да изкопаят отходно място в средата на някое бласто.

Но **бизнес планът** не е тежка работа и не се пише върху камък – то е планът на успешната компания, съставен с цел да бъде постоянно адаптиран, когато нещата се променят и се появи нова информация.

*Впрочем, създаването на бизнес план не е толкова това, което пишете, колкото как се развива вашето мислене в процеса на неговото писане.*

Промените, които един ясен план прави във вашето мислене и, в крайна сметка, във вашата съдба, могат да бъдат резки и дълбоки.

Чрез **процеса на живо представяне на всеки детайл** на разцвета на вашия **бизнес** вашето съзнание преминава отвъд обичайните ограничения и се увеличават възможностите на сетивата ви. Някои хора даже вярват, че се случва нещо вълшебно, когато правите *бизнес план* и се обвързвате с неговото изпълнение.

Дори преди да пристъпите към първото действие, събитията често започват да се обръщат във ваша полза като естествен резултат на вашата обвързаност.

**У. Мъри, шотландец, изследовател на Хималаите, казва:**

*Преди човек да се обвърже, има колебание, възможност да се оттегли и винаги има липса на ефективност. Предвид всички прояви на инициатива и*

творчество, съществува една елементарна истина, несъобразяването с която убива безброй идеи и прекрасни планове: в момента, в който човек решително се обвърже, съдбата също започва да действа.

Различни неща се появяват, за да помогнат на човека, които иначе никога не биха се появили. Цял поток от събития са провокирани от решението, предизвикващи в полза на човека всякакви непредвидени случки, срещи и материални подкрепа, за които той не си е мечтал да се появят на пътя му.

*Каквото и да можете да правите или мечтаете да правите, направете го. Смелостта носи в себе си гениалност, сила и магия.” –  
Гьоте*

**Създаването на план за вашия бизнес може да покаже най -доброто и най-лошото във вас.** В някои моменти той ще показва вашата позитивност, ентузиазъм и талант за творческо мислене и решаване на проблемите.

В други моменти той може да предизвика страх, отлагане и когато се прави в екип, сериозно различие в мненията.

Това обаче е чудесен процес и съдейки по опита на доста преуспели хора, може да се каже, че е в крайна сметка винаги се оказва полезен.

*Да не успеете да планирате означава да планирате неуспеха. –  
Робърт Шулер, пастор*

## Създаването на вашия най-прост и ефективен бизнес план

---

За да създадете прост, но силен **бизнес план** за вашия продукт или услуга, ще ви бъде полезно да използвате въпросите по-долу.

Тези въпроси са разделени в пет основни категории:

1. **Цел, ценности и перспектива**

2. **Реалността в момента**
3. **Резултатите за една година**
4. **Стратегии**
5. **План на действията**

Когато отговорите на тези въпроси, ще бъдете готови да създадете прост бизнес план за вашето начинание.

Ако вече имате бизнес и той работи, тези въпроси ще ви помогнат да си изясните защо сте в бизнеса и какво трябва да правите, за да започнете и/или да продължите да печели -те.

Ако започвате нов бизнес, вашите отговори ще положат основите както на настоящия, така и на бъдещия успех.

## **Не подценявайте силата на въпросите в тази статия, сериозно!**

---

**Те само изглеждат прости.** Когато разберете, какво точно искате да създадете, какво правят другите хора на пазара, какви пречки може да срещнете, ресурсите, които ще използвате за преодоляване на препятствията и релевантните финансови числа, вие и вашият бизнес ще бъдете до голяма степен по-подготвени за това, което ви чака в реалността.

Не всички въпроси, които ще прочетете след малко, ще бъдат **пряко свързани с положението ви** в момента, но на колкото повече от тях отговорите, толкова по-големи ще бъдат шансовете ви за успех...

Ето какво трябва да си изясните за вашия бизнес, **ето го и най-простия бизнес план на света:**

### **I. Цел, ценности и перспектива**

- Какво да прави моят бизнес? Обяснете своята бизнес идея с 500 думи или по-малко.
- Как да работи той?

- Обяснете своя бизнес на едно петгодишно дете
- Кои са вашите клиенти?
- Каква е крайната цел на този бизнес?
- Как би изглеждал, звучал и как би се усещал големият успех?
- Защо сте в този бизнес?
- Защо създавате този бизнес?
- Защо клиентите ви ще купуват вашите продукти и услуги?
- Как ще се финансира вашият бизнес?
- Защо хората ще инвестират във вашия бизнес?
- Как бизнесът определя успеха?
- Как искате да си взаимодействате с вашите служители, доставчици и клиенти?
- Опишете най-важните характеристики на вашия продукт или услуга.
- Опишете какво вашият продукт или услуга няма да прави/не прави.
- Опишете характеристиките на НАЙ-ДОБРИТЕ си клиенти.
- Опишете характеристиките на хората, които не бихте искали да обслужвате.
- Опишете характеристиките на успешните компании, на които се възхищавате и на които бихте искали да подражавате.
- Опишете характеристиките на компания, на която НЕ бихте искали да подражавате.
- Какви са основните ви ценности? Кои от тях са най -релевантни на вашия бизнес?
- Кои са най – важните ви силни страни? Кои от тях са най -релевантни на вашия бизнес?
- Ако всичко върви добре, как ще изглежда вашият бизнес след пет години?
- Ако всичко върви добре, какъв би бил животът ви след пет години?

## II. Реалността в момента

Наред с изясняването на целта, ценностите и перспективата, много важно е също така за вашия успех да си дадете сметка какво всъщност се случва във вашия бизнес в този момент. Когато отговаряте на тези въпроси, избягвайте изкушението да правите нещата по-добри или по-лоши, отколкото са в действителност...

### **Във връзка с моята перспектива, ето какво се случва сега:**

- Какво съм направил до момента, за да вървят нещата?
- Нашите конкуренти Включват:.....
- Този бизнес финансово жизнеспособен ли е в настоящата си форма? Защо?

- Ако не е, колко време ще измине, преди да започнем да печелим пари? (Не забравяйте да базирате отговорите си на факти, а не на надежди или опасения.)
- Какви са месечните ни разходи? Колко дълго можем да издържим в бизнеса при тези разходи, преди да ни свърши капиталът?
- Кои от нашите служители генерират повече приход, отколкото харчим за тях?

### III. Резултатите

За вашата перспектива резултатът е това, което е пътният знак за магистралата – те са бележите и събитията, които ви показват как се движат нещата...

- В края на тази година как ще дефинирате „успеха“ по отношение на вашия бизнес?
- Представете си, че е изминала една година от днешния ден и това е била най-добрата ви година... Какво сте постигнали? Каква е вашата „настояща реалност“?
- Кои са някои от дългосрочните резултати за вашия бизнес?
- Кои са средно сročните резултати?
- Кои са едногодишните резултати?

### IV. Стратегии

Вашите стратегии са генералните идеи за това как ще постигнете вашите едногодишни резултати и ще осъществите представата си за успех. Докато разглеждате тези въпроси, ще откриете нивото на специфичност и детайлност, което е най-добро за вас и вашата компания...

- Как ще постигнете своите резултати за годината?
- За да движа бизнеса напред, аз лично имам намерение да:.....
- Какви са главните пречки пред вас и как ще ги преодолеете?
- Какво прави конкуренцията?
- Какво липсва? Къде можем да добавим повече стойност?
- Как ще стигнем/стигаме до нашата целева аудитория (чрез какви средства/методи)?
- Защо клиентите ще купуват това, което продаваме?
- Ще продаваме на нашите идеални клиенти чрез:.....
- Ще използвам своя екип на успеха, за да ми помогне при:.....

## V. Действия

Ето въпросите, които може да използвате, за да генерирате най-полезните действия, които може да предприемете за вашия бизнес при сегашното положение на нещата.

- Кои действия в момента са на дневен ред?
- От тези действия кои са онези 20 процента, които биха оказали 80 процента въздействие?
- Какво отлагате/не смятате за приоритет, което ще окаже влияние на вашия бизнес?
- Ако разполагаете с целия персонал, който ви е нужен, какви действия бихте ги накарали да предприемат във ваша полза?

Направете списък от поне 100 действия, които бихте могли да предприемете през следващите 3 месеца, за да тласнете напред вашия бизнес. Това е малко повече от едно действие на ден. По-долу е примерен план по горния шаблон, който може да препишете на тетрадка и да си го попълните:

## Примерен бизнес план

Название на компанията:.....

**Цел:** Защо сте в бизнеса? Каква е стойността, която искам да добавя към света?

**Ценности:** Какви са главните ви цели? Какво бихте искали да означава вашият бизнес? Кои са принципите, които искате да защитава вашият бизнес?

**Перспектива:** Нарисувайте вербална картина на това къде ще бъде вашият бизнес, когато се развие напълно. Вдъхновете се! Къде сте в момента във връзка с вашата перспектива (физически и финансово)? Не забравяйте да се придържате към фактите и ежедневно актуализирайте този раздел от бизнес плана.

**Основни резултати:** Къде искате да бъде вашият бизнес след една година? След три години? След пет години? Кои са най-важните резултати, за които работите сега?

**Главни стратегии:** Как ще стигнете там? Не трябва да бъдете много конкретен тук-общите насоки са достатъчни!

**План на действията за следващите \_\_\_\_\_ дни:** Какво следва? А после?  
А после?

## В заключение

---

Ако чувствате, че отговарянето на всички тези въпроси *„коства прекалено много усилия“*, с учудване ще установите, че това, което ви спира, е вашето **съмнение в собствените ви способности**.

Вземете лист хартия и за няколко минути направете списък на всички възгледи, които имате за бизнеса, за себе си като бизнес човек.

Ето няколко типични примера, които могат да ви стопират: *Не съм достатъчно умен да отговоря на тези въпроси. Ако го напиша, после трябва да го изпълнявам.*

**Не позволявайте това да ви откаже.....!**

След като си изясните какво ви възпира, просто **заглушете тези вътрешни гласове** и започнете да отговаряте на първия въпрос.

Преди да приключите с отговорите на първите пет въпроса, гласовете във вашето съзнание ще са утихнали и вие ще продължите да съставяте вашия план.

*Е, каква ще бъде вашата първа крачка.....?*

Източник: <http://www.lifehack.bg/business/nai-prostia-biznes-plan/>