

4. Предприемачеството: създаване на бизнес план и бизнес модел

Кой може да бъде предприемач? Какво означава да си предприемач?

По принцип предприемачът може да бъде всеки човек с ясна и разработена бизнес идея, начален капитал за стартиране на бизнес, бизнес план, идея за бъдещ растеж и развитие.

Лицето, което започва свой собствен бизнес, обикновено поема ролята на иноватор, собственик на бизнес, мениджър, продавач, работодател, мениджър на човешки ресурси и много други роли.

Преди да започне бизнес, човек, който има идея или изобретение, които би искал да използва за бизнеса, трябва да помисли какво да се достави, т.е. какъв е продуктът или услугата, който ще продава, кои ще са клиентите на продукт или услуга, разработени въз основа на идея или изобретение, т.е. за кого е предназначен продуктът или услугата, каква би била неговата пазарна стойност, колко пари са необходими за производството на продукта или услугата и т.н.

Преди да започнете бизнес, начинът на мислене може да бъде описан като създаване на бизнес модел, който показва „какво и как“ ще управлява бизнеса, след като започне. Следователно бизнес моделът може да служи като модел за запознаване на предприемача или бъдещия предприемач с потенциалните инвеститори и заинтересованата общественост.

Какво е бизнес модел?

Казано просто - това е „вашият начин на правене на бизнес“, логиката, чрез която създавате и доставяте стойност на клиентите си, но също така печелите, т.е. в замяна получавате стойността, която ви позволява да развивате бизнеса си. (Golob, 2012: 1)

Бизнес моделът са ценностите, които компанията предоставя на клиентите, стойностите, и които компанията получава в замяна и всичко останало, необходимо за да направи тази цел устойчива. Бизнес моделът комбинира всичко това: пазари, клиенти, бизнес на клиенти, резултати и бариери на клиентите, ресурси, бизнес процеси и ценности (Golob, 2012: 4).

В ръководството за „Иновативни бизнес модели“ (на английски: Иновации на бизнес модели) Борис Голоб изброява редица въпроси, на които бъдещият предприемач трябва да може да отговори, за да създаде собствен бизнес модел:

1. На кого служим? Кой използва нашите продукти или услуги? Кои са нашите потребители?

2. Кои части от пазара покриваме: географски, ценови, демографски, културни...? Кой купува нашите продукти или услуги?
3. Какво доставяме? Какви продукти или услуги продаваме? Какви са предимствата или решенията, които предоставяме на нашите потребители? Как да доставим? Кои канали за разпространение използваме? Как нашите продукти достигат до нашите потребители?
4. Как изглежда нашата верига на стойността? Какво купуваме от доставчиците, какво произвеждаме сами, какво оставяме на партньорите? Какви ресурси имаме, контролираме и използваме ли? С кои дейности използваме ресурси и превръщаме суровините и по-ниските стойности в продукти и по-високи стойности?
5. Кои са нашите партньори? Как нашите доставчици и партньори допринасят за начина ни на създаване на стойност за клиентите, потребителите и нашия бизнес?
6. Как печелим? С какво таксуваме нашите клиенти? Какви разходи възникват при доставка на нашата оферта? Как да извлечем стойността за себе си? Как да формираме цената?
7. По какво се различаваме от конкуренцията и как искаме да я надминем? Какво ни различава от конкуренцията? Как нашите клиенти и потребители чувстват разликата? Кои разлики са най-ценни?
8. Устойчиви ли са нашите различия? Дали защитаваме нашите специалитети - нещо, което само ние правим / имаме / знаем? (Golob, 2012 .: 4)

От бизнес модел до бизнес план

Пътят от разработен бизнес модел до бизнес план е сравнително кратък и прост, ако бъдещ предприемач е разработил подробно своята идея и вече е в състояние да отговори на всички въпроси, свързани с бъдещ продукт или услуга, бъдещи клиенти, пазар, стойност верига, други споменати по-рано. Бизнес моделът не може да се опира само на теоретично мислене за бъдещ продукт или услуга, той трябва да бъде ясно разработен и направен в писмена форма. Описанието трябва да е ясно не само за бъдещия предприемач, но и за потенциалните инвеститори и потребители. Бизнес моделът е част от бизнес план, който може да бъде разписан в документ, съдържащ подробно разработено описание на технико-технологично предложение и бизнес модел за иновации, изследвания, развитие на продукти / услуги / производствен процес, планиране на бюджет, SWOT анализ.

Бизнес планът е полезен инструмент, който предоставя преглед на бизнес пътя, идентифициране на неговите силни и слаби страни и вземане на правилни бизнес решения. Следователно всеки бъдещ предприемач трябва да може да напише бизнес план. Като се има предвид, че много често лица, които започват собствен бизнес, нямат нужни знания или опит, за да напишат самостоятелно бизнес план, има вероятност определени части от бизнес плана да бъдат написани от специалисти по бизнес развитие. Само един бъдещ предприемач, като автор на бизнес идея, може да говори за визията и целите на своя бизнес път и за начините за постигането им. Следователно, не се препоръчва специалист да напише пълния бизнес план. Написването на бизнес план е процес на обучение и е от съществено значение да го приемете като такъв, тъй като всеки бъдещ предприемач независимо от собствените си грешки ще се научи най-добре как да коригира или промени в по-добри определени аспекти своето бъдеще или текущ бизнес.

Тъй като бизнес планът е в основата на описанието на бизнес идея и бизнес модел, бъдещият предприемач използва тази основа, когато представя своята бизнес идея или модел на потенциални инвеститори, което е още една причина да участва във всяка стъпка на писането на бизнес плана. Когато представя идеята си пред потенциалните инвеститори, бъдещият предприемач трябва да покаже, че разбира бизнес плана, да го представи и обясни по ясен и мотивиращ начин, за да спечели бъдещите инвеститори за своя бъдещ бизнес.

Когато пишете бизнес план е важно да запомните, че това е документ, който трябва да има определено ниво на гъвкавост и че винаги може да бъде променен. Бизнес планът е предназначен да предвижда бъдещи събития и начини за адаптиране на бизнеса към новосъздадените условия и да понижи риска, да намали потреблението на време и ресурси. Колкото по-добре бъдещият предприемач прогнозира бъдещи събития и решения на потенциални проблеми, толкова по-големи са шансовете за постигане на целите.

Редица автори са съгласни, че: „Инвеститорите инвестират пари в хора, а не в идеи, защото хората са тези, които реализират идеите. Отличен предприемач и неговият / нейният екип ще направят от средна идея успешен бизнес, докато средностатистическият предприемач и неговият екип често не знаят какво да правят с отлична идея и често не успяват да я реализират.“ (Делич, Оберман Петерка, Перич: 28).

Бъдещият предприемач може да намери редица примери за това как да напише добър бизнес план. Много често потенциалният предприемач определя съдържанието и структурата на бизнес плана, но почти универсално правило е бизнес планът да се основава на определени общи принципи.

Бизнес планът трябва да бъде:

- лесен за четене и разбиране,
- пазарно ориентиран, а не към капацитета или уменията на предприемача,
- съдържа оценка на въздействието върху конкуренцията,
- предоставя достоверна и реалистична визия за развитието на инвестицията.

Бизнес планът е важен документ, в който бъдещият предприемач описва своята идея и бизнес модел, а също така подчертава неговите предимства.

1. Написването на бизнес план изисква време и пари, но те се възвръщат многократно.
2. Бизнес планът дава ясен преглед на бизнес възможностите.
3. Бизнес планът осигурява по-добър фокус и насоки за бизнес дейности.
4. Бизнес планът може да бъде начин за получаване на заем.
5. Спомага за привличането на сериозни бизнес партньори.
6. Позволява по-бърза и лесна комуникация с околните, бизнес партньори, финансови и държавни институции.
7. Колкото по-добре изработен е бизнес планът, толкова по-сигурен е очакваният успех на бизнеса.

В допълнение към универсалните принципи, повечето бизнес планове имат подобна структура:

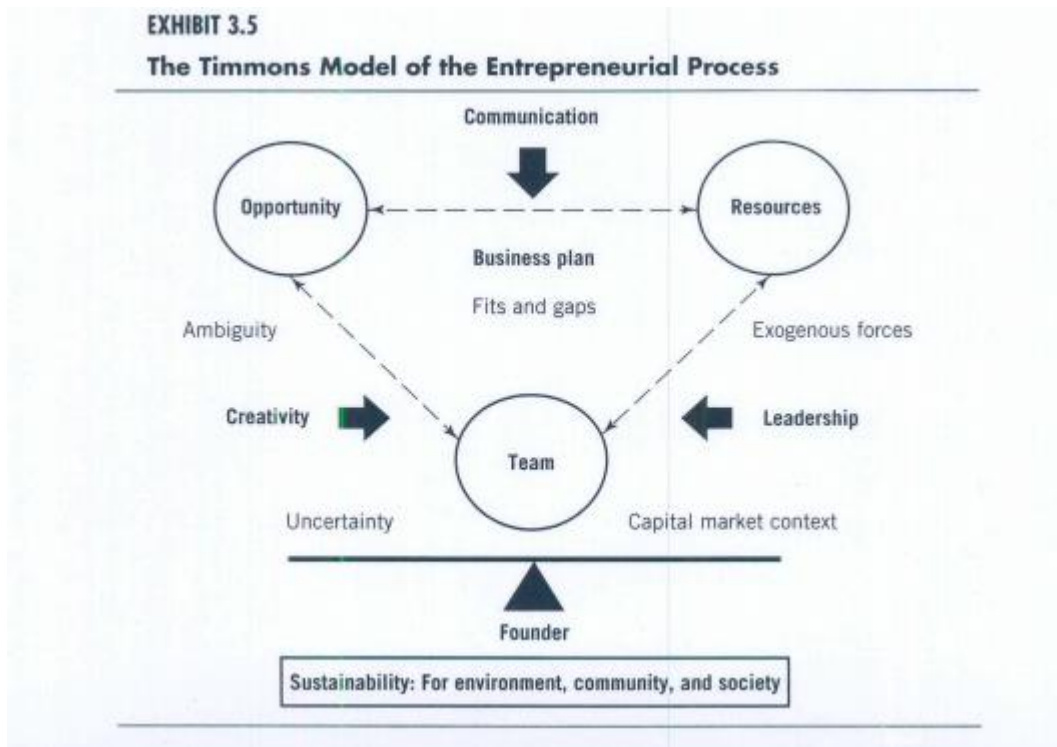
1. Идея / възможност: какво е бизнес идея и защо смятаме, че има бизнес възможност за нейното постигане?
2. Контекст / по-широка картина на развитието на бизнеса: какви са характеристиките на средата, в която може да се развие и разшири избран бизнес?
3. Хора: кои са собствениците на бизнеса, какви знания, умения и опит притежават?
4. Риск: Кои са основните предположения, върху които се развива бизнеса? Кои са най-големите рискове, които могат да доведат до провал на планираните дейности и реализиране на бизнес път? Как да се предпазим от тези рискове?

Основните елементи на бизнес плана:

1. Основна информация за предприемача - какъв вид бизнес има, структура на собствеността, данни от най-новите финансови отчети;
2. Преглед на продукти и услуги - какво представя на пазара (нови продукти или модификации), патенти, франчайзи и др.;
3. Анализ на пазара, на продажби и конкуренция - приблизителният обхват на пазара, обхващащ бизнеса на предприемача, пазарен дял, описание на най-важните конкуренти (важно е да се вземат предвид силните и слабите страни, а също и точка на тенденциите в развитието, защото bankerите търсят оценка за това какво ще бъде бъдещето на определен отрасъл на икономиката);
4. Маркетингова стратегия - кой пазарен сегмент е целта на предприемача, начинът на реклама, рекламните разходи и ценовата политика;
5. Производство и дистрибуция - технически потенциал и способност на предприемача, отговарящ на предписаните стандарти, начин на дистрибуция, обслужване на клиентите;
6. Финанси - инвестиции и източници на финансиране, очаквани бизнес резултати;
7. Данни за управление на екипа – коректните и лоялни мениджъри са гаранция за успех.

Честите грешки при изготвянето на бизнес план включват:

- Неточна оценка на пазара - нереалистична пазарна оценка и възможности за пласиране на продукти / услуги;
- Неточни оценки на разходите - подценени оперативни разходи;
- Неточни оценки на доходите - надценен общ доход;
- Липса на оборотен капитал;
- Предприемачът не следи изпълнението на бизнес плана.



Источник: Timmons J., *New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21st century*, McGraw Hill, 2007