



Михаил Соболев

**Как посчитать  
свою идею?  
Как легко  
составить  
бизнес-план?**

**Серия книг-тренингов  
«Богатей! Ты - сможешь!»**

**Михаил Викторович Соболев**  
**Как посчитать свою идею? Как  
легко составить бизнес-план?**  
**Серия «Богатей! Ты – сможешь!»**

*Текст предоставлен правообладателем*  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=22614461](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22614461)

**Аннотация**

Зачем нам нужен бизнес-план? Какие существуют разновидности бизнес-планов? Какое содержание основных разделов бизнес-плана? Почему сначала пишем резюме проекта? Как просто написать бизнес – план, используя предложенную структуру? Ответы на эти вопросы в простой и доступной форме раскрыты в книге «Как посчитать свою идею? Как легко составить бизнес-план?» из серии книг-тренингов «Богатей! Ты – сможешь!». Книга адресована в первую очередь тем, кто думает о том, как стать богатым, кто только собирается стать собственником бизнеса, предпринимателем и успешным человеком. Книга пригодится и тем, кто уже пробовал самостоятельно заработать денег, но по каким-то причинам это не получилось сделать. Книга поможет школьникам, студентам, людям с активной жизненной позицией, а также рекламным агентам, менеджерам по продажам и независимым дистрибьюторам. Если вам нужен «волшебный пинок» или «чудо-

открытие» на пути к личному богатству, прочтите эту книгу, и будет вам счастье! *Текст представлен в авторской редакции.*

# Содержание

Защита авторских прав	5
Зачем нам нужен бизнес-план? Разновидности бизнес-планов	6
Конец ознакомительного фрагмента.	10

**Михаил Соболев**

**Как посчитать свою идею?**

**Как легко составить  
бизнес-план?**

**Защита авторских прав**

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в любой форме или любыми средствами – электронными или механическими, включая фотографирование, магнитную запись или иные средства копирования или сохранения информации – без письменного разрешения издателя.

© Соболев Михаил Викторович, 2015

© ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс», 2015

\* \* \*

# **Зачем нам нужен бизнес-план?**

## **Разновидности бизнес-планов**

Наша цель сейчас – поговорить о том, как посчитать бизнес-идею.

Какие сложности встречаются на этом пути?

С чем сталкивается любой человек, который делает бизнес-план?

Он берет книжки или статьи какие-то и хватается за голову: «Как это сложно. Я не хочу этим заниматься». Потому что встречает термины и непонятные слова, ненужные и сложные формулы. Ему становится неинтересно, непонятно, и он это забрасывает.

Моя задача – показать, что посчитать свою идею очень просто и легко. По шагам мы это разберем на примере.

Мы сначала разберем простой пример, а потом я дам более сложные технологии.

Если рассмотреть проекты, которые существуют, то можно выделить бизнес-проекты (проекты, связанные с зарабатыванием денег) и социальные проекты (которые решают какие-то задачи общества).

За бизнес-проекты платит потребитель или клиент.

За социальные проекты платят государство, меценаты, общественные или религиозные организации.

Пример.

Вы решили сделать приют для бездомных собак. Никто за это платить не собирается. Но вас эта идея очень увлекла. Вы очень хотите этой идеей заниматься. Нужно понимать, сколько на эту идею уйдет денег. Это и будет ваш бизнес-план.

Сколько вам нужно будет на постройку либо аренду имущества? Сколько денег нужно будет на корм для животных? Вы считаете свой социальный проект. Это и будет ваш социальный бизнес-план.

Задача любого расчета – определить, сколько вам будет требоваться денег на то, чтобы этот проект существовал.

Есть общественные организации, специальные фонды, благотворительные организации, которые выделяют целевые гранты на социальные проекты. Вы подаете заявку по определенной форме. Из чего состоит ваш проект, описываете технологию, ваш опыт. Фонд предоставляет вам грант. Вы потом отчитываетесь о целевом расходовании финансов.

Вполне возможно, что у кого-то из вас есть социальная идея и возникнет потребность привлечь деньги в виде гранта.

В бизнес-проекте стоит другая задача. Сколько вам нужно вложить средств? Когда они вам вернутся? Какая будет прибыль? Как часто и как долго вы эту прибыль будете получать?

Если мы говорим про бизнес-идеи, то источником будут:

кредитные ресурсы, ваши собственные сбережения, деньги инвесторов.

Я приведу простой пример, чтобы были понятны логика расчетов и экономические показатели (откуда что берется).

Пример: бизнес на дому – набор и распечатка текстов.

Я сразу уточню, что в этом примере мы делаем много допущений и упрощений для того, чтобы легко освоить материал. В реальном бизнесе нужно быть очень внимательным ко всем цифрам и расчетам.

Нужны первоначальные инвестиции для открытия бизнеса. Как их можно посчитать?

Первоначальные инвестиции для нашего бизнеса будут состоять из следующих статей расходов:

Статья расходов	Цена, руб.
Покупка лазерного черно-белого принтера	6000
Покупка картриджа	3000
Покупка бумаги	200
Первоначальная реклама	800
Итого, руб.	10000

Что такое первоначальные инвестиции? Это те деньги, которые вы берете из своего кармана (из кармана родителей, банка, инвестора) для того, чтобы запустить свой бизнес. Это те деньги, без которых бизнес не запустится вообще.

Есть виды бизнеса, где не требуется первоначальных инвестиций. Например, массажист на дому. К нему приходят на дом клиенты. Он берет инструмент – свои руки, и делает



клиенту массаж. Что ему нужно купить? Ароматизированные масла и гели специальные.

В нашем примере мы оказываем услуги – набор текста и распечатка. Это два разных вида услуг.

## Оказываемые услуги

Перечень услуг	Цена, руб.
Распечатка текста с флэшки (1 страница А4)	5
Набор текста (1 страница А4)	10
Набор и распечатка текста (1 страница А4)	15

Мы записали с вами цену, по которой будем оказывать услуги населению.

Если к нам приходит клиент и говорит: «Я хочу распечатать», то это будет стоить пять рублей, а если он просит набрать текст – 10 руб., а если набрать и распечатать – 15 руб.

5-10 руб., которые мы получаем от клиента, это не прибыль. Это наш валовой доход.

В этой стоимости заложена: цена электричества, цена картриджа, цена бумаги. Мы должны понимать, что только часть денег идет в наш кошелек, а остальные деньги мы направим на развитие, на дополнительные услуги.

Как посчитать себестоимость услуги?

Как посчитать затраты на печать?

Есть основные исходные данные для данного бизнеса.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.