

Бизнес жоспар / Бизнес-план / Business Plan:

Күні / Дата / Date:	
--------------------------------	--

Әзірленді / Подготовлено / Prepared:	
---	--

Мазмұны / Содержание Content

1. Түйіндеме / Резюме	2
2. Менеджмент	2
3. Операциялар / Операции	3
4. Маркетинг	4
5. Сату / Продажи	5
6. Қаржы / Финансы	6
7. Қосымшалар / Приложения	8

1. Түйіндеме

Мақсаттар мен жетістіктерді қоса алғанда, компанияңыздың қысқаша сипаттамасын беріңіз. Мысалы, егер сіздің компанияңыз бар болса, оның не істеуге ниетті екенін, бүгінгі мақсаттарына қалай жеткенін және оны алда не күтіп тұрғанын сипаттау мүмкіндігін қараңыз. Егер компания жаңа болса, сіз не істеуге ниетті екеніңізді, оны қалай және қашан жасауға ниетті екеніңізді және сіздің ойыңызша негізгі кедергілерді (мысалы, бәсекелестікті) қалай еңсере алатыныңызды қысқаша сипаттаңыз.

Сіздің бизнесіңізді әлеуетті клиенттер үшін тартымды ететін айрықша ерекшеліктерді сипаттаңыз және компанияңыздың негізгі мақсаттары мен міндеттерін анықтаңыз.

Сондай-ақ, түйіндемеңізге арналған ақпаратты ұйымдастыруға және ұсынуға көмектесу үшін келесі тақырыптарды пайдалана аласыз:

Резюме

Дайте краткое, описание вашей компании, включая цели и достижения. Например, если ваша компания уже существует, рассмотрите возможность описания того, что она намеревалась сделать, как она достигла целей на сегодняшний день и что ее ждет впереди. Если компания новая, кратко опишите, что вы намерены сделать, как и когда вы намерены это сделать, и как, по вашему мнению, вы сможете преодолеть основные препятствия (например, конкуренцию).

Опишите особые черты, которые сделают ваш бизнес привлекательным для потенциальных клиентов, и определите основные цели и задачи вашей компании.

Вы также можете использовать следующие темы, чтобы организовать и помочь представить информацию для вашего резюме:

Summary

Give a brief description of your company, including goals and achievements. For example, if your company already exists, consider describing what it intended to do, how it achieved its goals to date, and what lies ahead. If the company is new, briefly describe what you intend to do, how and when you intend to do it, and how you think you can overcome major obstacles (such as competition).

Describe special features that will make your business attractive to potential customers, and identify main goals and objectives of your company.

You can also use the following topics to arrange and help provide information for your summary:

- **Компанияның атауы:**
- **Орналасуы:**
- **Құқықтық мәртебесі (ЖШС, ЖК/ШҚ):**
- **Бизнестің қызметі (қызмет түрі):**
- **Сіздің бизнес-идеяңыздың түйіндемесі (сипаттамасы):**
- **Миссиясы мен мақсаттары:** миссияны (бар болса), идеяны және мақсаттарды, мақсаттарға қол жеткізу мерзімдерін, 3-5 жылдан кейін өз бизнесіңіздің қалай көретінізді сипаттаңыз.
- **Негізгі көрсеткіштер:** негізгі бизнес көрсеткіштерді қорытындылаңыз. Мысалы, сіз осы бөлімде жобаның құнын, нарық үлесін, сатуды және т.б. көрсететін түйінді сандарды көрсете аласыз.
- **Негізгі факторлар:** сіздің бизнесіңізді/өніміңізді/қызметіңізді бәсекелестерден ерекшелейтін нәрсе, бизнес-жоспарыңыздың табысына ықпал ететін
- **Название компании:**
- **Расположение:**
- **Правовой статус (ТОО, ИП/КХ):**
- **Бизнес деятельность (вид деятельности):**
- **Резюме вашей бизнес-идеи (описание):**
- **Миссия и цели:** опишите миссию (при ее наличии), идею и цели, примерные сроки достижения целей, каким вы видите свой бизнес через 3-5 лет.
- **Основные показатели:** обобщите основные бизнес показатели. Например, вы можете в данном разделе показать ключевые цифры, показывающую стоимость проекта, долю рынка, продажи, и т.п.
- **Ключевые факторы:** что отличает ваш бизнес/продукт/услугу от конкурентов, опишите уникальные или отличительные факторы, которые будут способствовать
- **Company name:**
- **Location:**
- **Legal status (LLP, IE/FH):**
- **Business activity (type of activity):**
- **Summary of your business idea (description):**
- **Mission and goals:** describe the mission (if any), idea and goals, approximate deadlines for achieving goals, how you see your business in 3-5 years.
- **Key indicators:** summarize main business indicators. For example, in this section you can show key figures indicating the project cost, market share, sales, etc.
- **Key factors:** what distinguishes your business/product/service from competitors, describe unique or distinctive factors that will contribute to the success of your business plan.

бірегей немесе ерекше факторларды сипаттаңыз.

успеху вашего бизнес-плана.

2. Менеджмент

● Негізін қалаушылар, басшылар және бизнес командасы:

Сіздің тәжірибеңіз немесе команданың тәжірибесі (бар болса) осы бизнесті табысты етуге қалай көмектесетінін сипаттаңыз?

Сіз қанишалықты белсенді боласыз және басқаларға қандай басқару салаларын табыстайсыз (егер команда қажет болса)?

Сіздің бизнесіңізді басқаратын/ болашақта басқаратын немесе негізгі қызметкерлер болып табылатын барлық адамдарды сипаттаңыз, соның ішінде:

● Олардың біліктілігі мен тәжірибесі, саланы білуі қандай?

● Сіздің бизнесіңіздің табысын қолдайтын олардың күшті жақтары немесе білім салалары қандай?

● Олардың міндеттері қандай және олар нақты белгіленді ме?

● Сіздің командаңызда сыртқы көздер немесе қосымша

Менеджмент

Основатели, руководители и команда бизнеса:

Опишите, как ваш опыт или опыт команды (при ее наличии) помогут вам сделать этот бизнес успешным? Насколько активным вы будете и какие области управления вы делегируете другим (если есть необходимость в команде)?

Опишите всех других людей, которые будут/управляют вашим бизнесом или являются ключевыми сотрудниками, включая следующее:

● Какова их квалификация и опыт, знание отрасли?

● Каковы их сильные стороны или области знаний, которые поддерживают успех вашего бизнеса?

● Каковы их обязанности и четко ли они определены?

● Каких навыков не хватает вашей команде, которые

Management

Founders, managers and business team:

Describe how your experience or experience of the team (if any) will help you make this business successful? How active will you be and which areas of management will you delegate to others (if there is a need for a team)?

Describe all the other people who will manage/currently manage your business or are key employees, including the following:

● What are their qualifications and experience, knowledge of the industry?

● What are their strengths or areas of expertise that support the success of your business?

● What are their responsibilities and are they clearly defined?

● What skills does your team lack that should be provided by external

жалдау арқылы ұсынылуы тиіс қандай дағдылар жетіспейді?

должны быть предоставлены внешними источниками или путем дополнительного найма?

sources or through additional hiring?

3. Операциялық қызмет

Операционная деятельность

Operational activities

- Персонал (позициялар, саны, айына шығыстар).

Персонал (позиции, кол-во, расходы в месяц).

Staff (positions, number, expenses per month).

Штаттық кесте үлгісі / Пример штатного расписания / Sample staffing table:

Лауазымы / Должности / Positions	Бірлік саны / Кол-во ед. / Units	Айлық жалақы (бонустарды, сыйлықақыны қосқанда) / Оклад в месяц (включая бонусы, премии) / Monthly salary (including bonuses, rewards)	Айына еңбекақы төлеудің жалпы қоры / Общий фонд оплаты труда в месяц / Total monthly salary
--	-------------------------------------	--	--

- Бизнес үшін үй-жайлар (үй-жайлардың орналасуы және түрлері, параметрлері, шығыстары).

- Помещения под бизнес (локация и виды помещений, параметры, расходы).

- Business premises (location and types of premises, parameters, expenses).

Үй-жайлар тізімінің үлгісі / Пример списка помещений / Example of premises list:

Үй-жайдың сипаттамасы / Описание помещения / Description of premises	Location	Айлық жалдау құны / Стоимость аренды в месяц / Monthly rental price	Сатып алу құны / Стоимость покупки / Purchase price
--	----------	---	---

--	--	--	--

- Қажетті жабдық (сипаттамасы, сипаттамасы, құны).
- Необходимое оборудование (описание, характеристики, стоимость).
- Necessary equipment (description, specifications, cost).

Жабдықтар тізімінің үлгісі / Пример списка оборудования / Example of a list of equipment:

Жабдықтың сипаттамасы / Описание оборудования / Description of the equipment	Бірлік саны / Кол-во ед. / Units	1 бірлік құны / Стоимость за 1 ед. / Unit cost	Жалпы құны / Общая стоимость / Total cost

- Өндірістік процестер (болған жағдайда негізгі кезеңдер мен өндіріс технологиясын сипаттау).
- Производственные процессы (описать при наличии ключевые этапы и технологию производства).
- Production processes (describe, if available, key stages and production technology).
- Жеткізушілер (материалдарды, шикізатты, қызметтерді, жеткізушілерді, жеткізу және төлеу шарттарын сипаттау).
- Поставщики (описать материалы, сырье, услуги, поставщиков, условия поставки и оплаты).
- Suppliers (describe materials, raw materials, services, suppliers, terms of delivery and payment).

Жеткізушілер тізімінің үлгісі / Пример списка поставщиков / Example of a list of suppliers:

Жеткізуші / Поставщик / Supplier	Материал/шикізат/қызметтер / Материал/сырье /услуги / Material/raw materials/services	Жеткізу және төлем жасау талаптары / Условия поставки и оплаты / Terms of delivery and payment	Айлық құны / Стоимость в месяц / Cost per month

- Логистика (материалдар мен өнімдерді сақтау процесін сипаттау, алушыларға немесе дүкендерге жеткізу).

- Логистика (описать процесс складирования материалов и продукции, доставка покупателям или в магазины).

- Logistics (describe the process of warehousing materials and products, delivery to customers or stores).

4. Маркетинг

- Нарықты талдау:
 - нарықты талдау;
 - нысаналы аудиторияны талдау;
 - бәсекелестік талдау;
- нарыққа кіру тәуекелдері мен кедергілері.

Маркетинг

- Анализ рынка:
 - анализ рынка;
 - анализ целевой аудитории;
 - конкурентный анализ;
- риски и барьеры входы на рынок.

Marketing

- Market Analysis;
 - market analysis;
 - target audience analysis;
 - competitive analysis;
- risks and barriers to entry into the market.

Қазір нарықтағы жағдай қандай?

Какая сейчас ситуация на рынке?

What is the current market situation?

Нарық көлемі қандай?

Каков объем рынка?

What is the market size?

Негізгі трендтер мен перспективаларды талдап, сипаттаңыз.

Проанализируйте и опишите основные тренды и перспективы.

Analyze and describe main trends and prospects.

Ықпал ететін факторларға (экономикалық, саяси, технологиялық) талдау жүргізіңіз.

Проведите анализ влияющих факторов (экономических, политических, технологических).

Analyze influencing factors (economic, political, technological).

Сіздің бәсекелестеріңіз кім? Бәсекелестік талдау жасаңыз. Бағаны, сапаны, ұсыныстардың бірегейлігін салыстырыңыз.

Кто ваши конкуренты? Проведите конкурентный анализ. Сравните цены, качество, уникальность предложений.

Who are your competitors? Conduct a competitive analysis. Compare prices, quality, and uniqueness of offers.

Өзіңіздің мақсатты аудиторияңызды анықтаңыз, клиенттің портретін сипаттаңыз және өз клиенттеріңізді сегменттеңіз.

Определите свою целевую аудиторию, опишите портрет клиента и сегментируйте своих клиентов.

Identify your target audience, describe a client's portrait, and segment your customers.

<p>Бизнесіңізді құру немесе дамыту жолында қандай тәуекелдер бар? Реттеуші шектеулер қандай? Бәсекелестік жоғары ме? Технологиялық және қаржылық кедергілерді талдаңыз.</p>	<p>Какие риски есть на пути создания или развития вашего бизнеса? Какие есть регуляторные ограничения? Высока ли конкуренция? Проанализируйте технологические и финансовые барьеры.</p>	<p>What are the risks that stand in the way of creating or developing your business? What are the regulatory restrictions? Is there much competition? Analyze technological and financial barriers.</p>
---	---	---

- | | | |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Өнім немесе қызмет: - өнімнің/қызметтің сипаттамасы; - өнімдер желісі; - бірегей сауда ұсынысы. | <ul style="list-style-type: none"> ● Продукт или услуга: - описание продукта/услуги; - продуктовая линейка; - уникальное торговое предложение. | <ul style="list-style-type: none"> ● Product or service: - product/service description; - product line; - unique sales offer. |
|--|--|---|

<p>Өнімдеріңізді немесе қызметтеріңізді және оларға неге сұраныс бар екенін сипаттаңыз. Өнімдер мен қызметтердің тізімін келтіріңіз.</p>	<p>Опишите свои продукты или услуги и почему на них есть спрос. Приведите список продуктов или услуг.</p>	<p>Describe your products or services and why there is a demand for them. Provide a list of products or services.</p>
--	---	---

<p>Олардың сипаттамаларын, сондай-ақ артықшылықтары мен өзге де бөліктерін сипаттаңыз.</p>	<p>Опишите их характеристики, а также преимущества и прочие детали.</p>	<p>Describe their characteristics, as well as their advantages and other details.</p>
--	---	---

<p>Олар клиенттерге қандай пайда әкеледі? Өнімдеріңізде немесе қызметтеріңізде бәсекелестік артықшылықты не береді?</p>	<p>Какую пользу они приносят клиентам? Что в ваших продуктах или услугах дает вам конкурентное преимущество?</p>	<p>What benefits do they bring to customers? What is it about your products or services that gives you a competitive advantage?</p>
---	--	---

<p>Егер сіз бірнеше өнім немесе қызмет желісін сатсаңыз, оларға не қосылғанын сипаттаңыз.</p>	<p>Если вы продаете несколько линеек продуктов или услуг, опишите, что в них включено.</p>	<p>If you sell several product lines or services, describe what is included in them.</p>
---	--	--

- | | | |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Маркетингтік стратегия: - позициялау; - жылжыту арналары; - маркетинг жоспары. | <ul style="list-style-type: none"> ● Маркетинговая стратегия: - позиционирование; - каналы продвижения; - план маркетинга. | <ul style="list-style-type: none"> ● Marketing strategy: - positioning; - promotion channels; - marketing plan. |
|---|--|---|

<p><i>Маркетингтік стратегия позициялау мақсаттарын, брендтің миссиясы мен құндылықтарын сипаттауды қамтиды.</i></p>	<p><i>Маркетинговая стратегия включает себя описание целей позиционирования, миссию и ценности бренда.</i></p>	<p><i>Marketing strategy includes a description of goals of positioning, mission and values of the brand.</i></p>
--	--	---

<p><i>Егер сіздің бизнесіңіз жаңа болса, бизнес үшін есігіңізді ашу үшін қадамдарға басымдық беріңіз.</i></p>	<p><i>Если ваш бизнес новый, расставьте приоритеты в шагах, которые вы должны предпринять, чтобы открыть свои двери для бизнеса.</i></p>	<p><i>If your business is new, prioritize steps you need to take to open your doors for business. Describe your goals and how you plan to achieve them and in what time frame.</i></p>
---	--	--

<p><i>Мақсаттарыңызды және оларға қалай жету керектігін және қандай уақыт параметрлері қажет екенін сипаттаңыз.</i></p>	<p><i>Опишите свои цели и то, как вы собираетесь их достичь и в какие временные параметры.</i></p>	<p><i>Describe your goals and how you plan to achieve them and in what time frame.</i></p>
---	--	--

<p><i>Қандай ілгерілету арналарын пайдаланасыз? Оларды сипаттаңыз.</i></p>	<p><i>Какие каналы продвижения вы будете использовать? Опишите их.</i></p>	<p><i>What promotion channels will you use? Describe them.</i></p>
--	--	--

<p><i>Сіз өз бизнесіңізді қалай жарнамалайтын боласыз?</i></p>	<p><i>Как вы собираетесь рекламировать свой бизнес?</i></p>	<p><i>How are you going to advertise your business?</i></p>
--	---	---

<p><i>Жарнама бюджеті қандай?</i></p>	<p><i>Каковы расходы, рекламный бюджет?</i></p>	<p><i>What are the expenses, advertising budget?</i></p>
---------------------------------------	---	--

<p><i>Жарнама және жарнамалық күш-жігеріңіздің нәтижелерін қалай қадағалайсыз?</i></p>	<p><i>Как вы будете отслеживать результаты своих рекламных и рекламных усилий?</i></p>	<p><i>How will you track results of your advertising and promotional efforts?</i></p>
--	--	---

<p><i>Жоспарлаудың қандай әдістерін пайдаланасыз?</i></p>	<p><i>Какие методы планирования вы будете использовать?</i></p>	<p><i>What planning methods will you use?</i></p>
---	---	---

5. Сату

● Сату стратегиясын әзірлеу және сату процесін ұйымдастыру:

- сату мақсаттары (қысқамерзімді, ортамерзімді, ұзақмерзімді);
- сату әдістері (белсенді, пассивті, тікелей, серіктестік);
- лидогенерация жүйесі (лидтер көздері, сату шұңқыры, конверсия);
- сату процесі;
- CRM және автоматтандырудың рөлі (қандай құралдар енгізілген немесе енгізіледі, қалай пайдаланылады немесе пайдаланылады);
- КРІ және тиімділікті бағалау (нәтижелілік көрсеткіштері).

Сіз бизнестің алдына қандай сату мақсаттарын қойып отырсыз?

Сатудың қандай әдістерін қолданасыз және неге?

Сіздің лидогенерация жүйеңіз қалай құрылған немесе құрылады?

Сату процесі қандай кезеңдерді қамтиды?

CRM және автоматтандыру сатуда қандай рөл атқарады?

Продажи

● Разработка стратегии продаж и организация процесса продаж:

- цели продаж (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные);
- методы продаж (активные, пассивные, прямые, партнерские);
- система лидогенерации (источники лидов, воронка продаж, конверсия);
- процесс продаж;
- роль CRM и автоматизации (какие инструменты внедрены или будут внедрены, как используются или будут использоваться);
- КРІ и оценка эффективности (показатели результативности).

Какие цели продаж вы ставите перед бизнесом?

Какие методы продаж вы используете и почему?

Как выстроена или будет выстроена ваша система лидогенерации?

Какие этапы включает ваш процесс продаж?

Какую роль в продажах играет CRM и автоматизация? Какие

Sales

● Development of a sales strategy and organization of the sales process:

- sales goals (short-term, medium-term, long-term);
- sales methods (active, passive, direct, partner);
- lead generation system (lead sources, sales funnel, conversion rate);
- sales process;
- role of CRM and automation (which tools are implemented or will be implemented, how they are used or will be used);
- KPIs and performance evaluation (performance indicators).

What sales goals do you set for your business?

What sales methods do you use and why?

How is your lead generation system built or will it be built?

What stages does your sales process include?

What role does CRM and automation play in sales? What CRM systems,

Қандай CRM жүйелері, чат-боттар, автожауап берушілер және басқа технологиялар пайдаланасыз немесе пайдалануды жоспарлайсыз? Олар өтінімдерді жылдамдығы мен сапасына қалай әсер етті немесе әсер етеді?

CRM-системы, чат-боты, автоответчики и другие технологии используются или планируете использовать? Как они влияют или повлияют на скорость и качество обработки заявок?

chatbots, answering machines, and other technologies are being used or are you planning to use? How do they affect or will they affect the speed and quality of application processing?

Қандай көрсеткіштерді қадағалайсыз?

негізгі (KPI) Какие ключевые показатели (KPI) будете отслеживать?

What key indicators (KPIs) will you monitor?

● Баға белгілеу стратегиялары: баға белгілеу тәсілдері:
- өзіндік құны бойынша + маржа;
- клиент үшін құндылығы бойынша;
- бәсекелес нарық бойынша;
- динамикалық және маусымдық баға белгілеу.

● Стратегии ценообразования: подходы к ценообразованию:
- по себестоимости + маржа;
- по ценности для клиента;
- по конкурентному рынку;
- динамическое и сезонное ценообразование.

● Pricing strategies: pricing approaches:
- on cost + margin;
- on value to the customer;
- on a competitive market;
- dynamic and seasonal pricing.

Бағаларыңызды есептеу Баға саясатыңызды қалай әзірледіңіз?

Расчет ваших цен Как вы разработали свою ценовую политику?

Calculating your prices How did you develop your pricing policy?

Бәсекелестеріңіздің баға саясаты қандай және сіздің саясатыңыз онымен қалай үйлеседі? Сіздің бағаңыз (бағаларыңыз) бен бәсекелестеріңіздің бағасы (бағалары) арасындағы айырмашылықтың себептері?

Какова ценовая политика ваших конкурентов и как ваша политика соотносится с ней? Причины разницы между вашей ценой (ценами) и ценой (ценами) ваших конкурентов?

What is the pricing policy of your competitors and how does your policy relate to it? Reasons for difference between your price(s) and the price(s) of your competitors?

Бағаларыңыз бойынша көрсеткіштерге келе ме?

Соответствуют ли ваши цены средним показателям по отрасли?

Do your prices match industry averages?

Бизнесіңіздің табысты жұмыс істеуіне кепілдік беру үшін бағалар мен үстеме шығындарды қалай бақылайсыз? Как вы будете контролировать цены и накладные расходы, чтобы гарантировать, что ваш бизнес будет работать с прибылью? How will you control prices and overhead costs to ensure that your business runs profitably?

Табысыңыз жаңа инновациялардан немесе бәсекелестіктен зардап шекпейтініне кепілдік беру үшін нарықтағы өзгерістерден қалай хабардар болуды жоспарлап отырсыз? Как вы планируете быть в курсе изменений на рынке, чтобы гарантировать, что ваши прибыли не пострадают от новых инноваций или конкуренции? How do you plan to keep abreast of changes in the market to ensure that your profits are not affected by new innovations or competition?

- Сату көлемінің болжамы:
- маусымдық ауытқулар;
- арналар бойынша сатуды болжау;
- сату көлеміне әсер ететін факторлар;
- сценарийлік жоспарлау (оптимистік, шынайы, пессимистік)

- Прогноз объемов продаж:
- сезонные колебания;
- прогнозирование продаж по каналам;
- факторы, влияющие на объемы продаж;
- сценарное планирование (оптимистичный, реалистичный, пессимистичный)

- Sales forecast:
- seasonal fluctuations;
- channel sales forecasting;
- factors affecting sales volumes;
- scenario planning (optimistic, realistic, pessimistic)

Сатуды қалай болжайсыз? Олардың саны бойынша болжамды сатуды дәлелдейсіз бе? Сіздің болжамды бағаларыңыз? Өнімдер, өңірлер, маусымдар бойынша сату көлемі қандай? Маусымдылықтың бизнесіңізге әсерін сипаттаңыз. Как вы прогнозируете продажи? Аргументируйте прогнозные продажи по их количеству? Ваши прогнозные цены? Каков объем продаж по продуктам, регионам, сезонам? Опишите влияние сезонности на ваш бизнес. How do you forecast sales? Can you justify projected sales based on their number? What are your forecast prices? What is the volume of sales by product, region, and season? Describe the impact of seasonality on your business.

<i>Бірінші, екінші жылы сату көлемі қалай өзгереді?</i>	<i>Как будет менять объем продаж в первом, втором году?</i>	<i>How will the sales volume change in the first and second year?</i>
<i>Қандай өнімдер неғұрлым рентабельді, неғұрлым көп сатылады?</i>	<i>Какие продукты наиболее рентабельны, наиболее продаваемы?</i>	<i>Which products are the most profitable and best-selling?</i>
<i>Бірінші жылға ай сайынғы сату есебі (сату жоспары), одан әрі тоқсан бойынша немесе жылдар бойынша.</i>	<i>Расчет продаж (план продаж) ежемесячно на первый год, далее по квартально или по годам.</i>	<i>Sales calculation (sales plan) monthly for the first year, then quarterly or by year.</i>
<i>Сату болжамы бизнес-жоспардың кейінгі бөлімдерінде қаржылық есептеулер үшін негіз болады.</i>	<i>Прогноз продаж будет служить основой для финансовых расчетов в последующих разделах бизнес-плана.</i>	<i>Sales forecast will serve as the basis for financial calculations in the following sections of the business plan.</i>

6. Қаржы

Бұл бөлімді жазған кезде компанияның қаржысын басқару тәсілі табыс пен сәтсіздіктің арасындағы шешуші фактор болуы мүмкін екенін ескеріңіз.

Ұсынатын нақты өнімдерге немесе қызметтерге сүйене отырып, өз бизнесіңізді қалай табысты етуді және қандай уақыт аралығында табысты етуді болжайтыныңызды түсіндіріңіз. Бизнесіңіз сізге жақсы ақша ағынын қамтамасыз ете ала ма?

Бастапқы және операциялық шығыстарыңыз туралы толық ақпарат есептерге енгізілуі тиіс.

Бастапқы қажеттіліктер негізгі жабдық немесе

Финансы

При написании этого раздела учтите, что способ управления финансами компании может стать решающим фактором между успехом и неудачей.

Основываясь на конкретных продуктах или услугах, которые вы собираетесь предложить, объясните, как вы ожидаете сделать свой бизнес прибыльным и в течение какого периода времени. Обеспечит ли ваш бизнес вам хороший денежный поток?

Полная информация о ваших начальных и операционных расходах должна быть включена в расчеты.

Начальные потребности должны включать любые

Finance

When writing this section, keep in mind that the way a company's finances are managed can be the deciding factor between success and failure.

Based on the specific products or services you are going to offer, explain how you expect to make your business profitable and over what period of time. Will your business provide you with a good cash flow?

Full information about your initial and operating expenses should be included in the calculations.

The initial needs should include any one-time

шығыс материалдары, заңды және кәсіби алымдар, лицензиялар/рұқсаттар, қайта жаңарту/дизайн/орналасқан жерін безендіру, персоналға арналған шығыстар, жарнама немесе ілгерілету және т.б. сияқты кез келген бір жолғы сатып алуды қамтуы тиіс;

Бизнесіңізді ашуға дайын болғанда, шығыстарға басымдық беруге көмектесу үшін операциялық бюджет қажет болады. Ол жұмыстың алғашқы үш-алты айы ішінде өмір сүру үшін қажетті ақшаны қамтуы және компанияңыздың қаржысын қалай бақылайтыныңызды көрсетуі тиіс. Мынадай шығыстарды қосыңыз: материалдар мен шикізат, жалға алу, жалақы, салықтар, кредиттер бойынша төлемдер, жарнама және ілгерілету, жөндеу және техникалық қызмет көрсету және бизнесіңізге тән басқа да санаттар.

единовременные покупки, такие как основное оборудование или расходные материалы, юридические и профессиональные сборы, лицензии/разрешения, реконструкцию/дизайн/оформление вашего местоположения, расходы на персонал; рекламу или продвижение и т.п.

Когда вы будете готовы открыть свой бизнес, вам понадобится операционный бюджет, чтобы помочь расставить приоритеты в расходах. Он должен включать деньги, необходимые для выживания в течение первых трех-шести месяцев работы, и указывать, как вы собираетесь контролировать финансы своей компании. Включите следующие расходы: материалы и сырье, аренда, заработная плата, налоги, выплаты по кредитам, реклама и продвижение, ремонт и техническое обслуживание, и другие категории, характерные для вашего бизнеса.

purchases such as basic equipment or supplies, legal and professional fees, licenses/permits, renovation/design/decoration of your location, staff costs; advertising or promotion, etc.

When you're ready to start your business, you'll need an operating budget to help you prioritize spending. It should include the money you need to survive for the first three to six months of employment, and indicate how you intend to control your company's finances. Include following expenses: supplies and raw materials, rent, wages, taxes, loan payments, advertising and promotion, repairs and maintenance, and other categories specific to your business.

- Бастапқы инвестициялар.

Бизнес-жоспарды іске асыруға қанша ақша қажет екенін есептеңіз:

- Стартовые инвестиции.

Рассчитайте сколько вам нужно денег на реализацию бизнес-плана:

- Initial investments.

Calculate how much money you need to implement your business plan:

● Негізгі құралдарға инвестициялар, мысалы жабдықтарды сатып алу, үй-жайларды жөндеу және т.б.

● Айналым капиталына инвестициялар, мысалы шикізат сатып алуға, жалақы мен жарнама төлеуге және т.б.

Жалпы шығыстарды, сондай-ақ қаржыландыру көздерін, қандай бөлігі грант немесе кредиттер есебінен өтелетінін, қандай бөлігі өз қаражаты есебінен өтелетінін көрсетіңіз.

● Инвестиции в основные средства, например покупка оборудования, ремонт помещений и т.п.

● Инвестиции в оборотный капитал, например на покупку сырья, оплату зарплаты и рекламы и т.п.

Покажите общие расходы, а также источники финансирования, какая часть будет покрыта за счет гранта или кредитов, какая часть за счет собственных средств.

● Investments in fixed assets, for example, purchase of equipment, renovation of premises, etc.

● Investments in working capital, for example, for purchase of raw materials, salaries and advertising, etc.

Indicate total expenses, as well as sources of financing, how much of it will be covered by grants or loans, and how much of it will be covered by your own funds.

Жоба бюджетінің үлгісі, теңге / Пример бюджета проекта, тенге / Example of a project budget, tenge

Қаражаттың мақсаты / Назначение средств / Purpose of funds	Сомасы теңгемен / Сумма в тенге / Amount in tenge	Көзі (грант, кредит, меншікті салым) / Источник (грант, кредит, собственный вклад) / Source (grant, loan, own contribution)	Игеру кезеңі (ай, жыл) / Период освоения (месяц, год) / Period of development (month, year)
<i>Барлығы / Итого / Total</i>			

● Кірістердің, шығыстардың және пайданың болжамы.

Өнімдеріңіздің немесе қызметтеріңіздің өзіндік құнын есептеңіз

● Прогноз доходов, расходов и прибыли.

Рассчитайте себестоимость ваших продуктов или услуг

● Forecast of income, expenses and profits.

Calculate the cost of your products or services

Ай сайынғы тұрақты шығыстарды, мысалы, жалақы, коммуналдық қызметтер, жалға алу, жарнама және т.б. есептеңіз, олар өндіріс және сату көлеміне қарамастан болады, мысалы, үй-жайды жалға алу, жалақы, кредиттерді өтеу және т.б. Бұл сізге бизнестің барлық шығыстарын жабу үшін қамтамасыз етуге тиіс сатудың ең төменгі сомасын анықтауға көмектеседі.

Рассчитайте ежемесячные постоянные расходы, например зарплату, коммунальные услуги, аренда, реклама и т.п., которые будут вне зависимости от объемов производства и продаж, например аренда помещений, зарплата, погашение кредитов и т.п. Это поможет вам определить минимальную сумму продаж, которую вы должны обеспечить для покрытия всех расходов бизнеса.

Calculate monthly fixed expenses, such as salaries, utilities, rent, advertising, etc., which will be regardless of the volume of production and sales, such as rental of premises, salaries, repayment of loans, etc. This will help you determine minimum amount of sales that you must provide to cover all business expenses.

Пайданы болжау үлгісі, теңге / Пример прогноза прибыли, тенге / Example of profit forecast, tenge

	Шілде / Июль / July	Тамыз / Август / August	Қыркүйек/ Сентябрь / September	Қазан/ Октябрь/ October	Қараша / Ноябрь / November	Желтоқсан/ Децембер / December	Орташа айлық/ Среднее в мес./ Average per month.
Айына сату/Продажи в месяц/Sales per month							
Өзіндік құны (шикізат, материалдар)/Себестоимость (сырьё, материалы) /Cost of production							

(raw materials)							
Тұрақты шығыстар:/ Постоянные расходы:/Fixed expenses:							
Жалақы/ Зарплата/Salary							
Жалға алу/ Аренда/Rent							
Жарнама / Реклама / Advertising							
Көлік / Транспортные / Transport							
Комм.қызметтер/ Комм.услугу / Utility costs							
Пайыздар / Проценты / Percent							
Салық / Налогы / Taxes							
Басқасы / Прочее/ Other							
Таза пайда / Чистая прибыль/ Net profit							

Бизнестің айқын көрінетін маусымдылығы кезінде ақшалай қаражаттың *При ярко выраженной сезонности бизнеса желательно составит* *If the business is seasonal, make a forecast cash flow, which differs from profit.*

болжамды қозғалысын прогнозное движение This will help you predict немесе пайдадан денежных средств или your cash needs. ерекшеленетін кэш-кэш-флоу, который флоуды жасаған жөн. Бұл отличается от прибыли. қаражат қажеттілігін Это поможет вам болжауға көмектеседі. спрогнозировать потребность в денежных средствах.

● Қаржылық коэффициенттер және талдау

Ақша қаражатының пайдасы мен қозғалысының болжамдарына қосымша негізгі қаржылық коэффициенттерге талдау жүргізуге болады.

Мысалы: таза пайданың рентабельділігі, капиталдың немесе инвестициялардың рентабельділігі, айналым қаражатының айналымдылығы, дебиторлық және кредиторлық берешектерді өтеу мерзімдері, көрсеткіштерді салалық мандермен салыстыру (бенчмаркинг), меншікті және қарыз қаражатының арақатынасы, шығынсыз нүкте, сату базасы мен көлеміне сезімталдықты талдау және т.б.

7. Қосымшалар

● Финансовые коэффициенты и анализ

В дополнение к прогнозам прибыли и движения денежных средств можно провести анализ ключевых финансовых коэффициентов.

Например: рентабельность чистой прибыли, рентабельность капитала или инвестиций, оборачиваемость оборотных средств, сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженностей, сравнение показателей с отраслевыми значениями (бенчмаркинг), соотношение собственных и заемных средств, точка безубыточности, анализ чувствительности к ценам и объемам продаж и т.п.

Приложения

● Financial ratios and analysis

In addition to profit and cash flow forecasts, key financial ratios can be analyzed.

For example: net profit margin, return on equity or investments, working capital turnover, maturity dates of accounts receivable and payables, comparison of indicators with industry values (benchmarking), equity/debt ratio, break-even point, sensitivity analysis to prices and sales volumes, etc.

Attachments

Бұл бөлімде сіз есептеріңізді қоса аласыз және бизнес-жоспарыңызға қатысты кез келген басқа ақпаратты қоса аласыз. Мысалы, фотосуреттер, шарттар, өнімнің прототиптері, маркетингтік зерттеулер, сілтемелер не дереккөздер және т.б.

В этом разделе вы можете приложить ваши расчеты, а также добавить любую другую информацию, релевантную к вашему бизнес-плану. Например фотографии, договора, прототипы продукта, маркетинговые исследования, ссылки ни источники и т.п.

In this section, you can attach your calculations, as well as add any other information relevant to your business plan. For example, photographs, contracts, product prototypes, marketing research, links to sources, etc.