

ბიზნეს გეგმა

(ბიზნეს იდეის / პროექტის სახელწოდება)

ინფორმაცია აპლიკანტის შესახებ

სახელი და გვარი	
მისამართი	
ტელეფონის ნომერი	
ელფოსტა	
პირადი ნომერი:	
ბიზნესის სტატუსი:	☐ ფერმერი ☐ მიკრომეწარმე ☐ მცირე მეწარმე ☐ ინდივიდუალური მეწარმე ☐ სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივი ☐ შპს ☐ არარეგისტრირებული მეწარმე ☐ სხვა _____
ბიზნესის მისამართი	
ბიზნესის სფერო / სექტორი	
წარდგენის თარიღი	

1. ბიზნეს იდეა და დღევანდელი მდგომარეობა

აღწერეთ თქვენი ბიზნეს იდეა, რომლის განხორციელებასაც აპირებთ. რა რესურსები არის საჭირო ამ ბიზნეს იდეის განსახორციელებლად, რა მოცულობის ინვესტიცია არის საჭირო, რა შედეგებს ელოდებით პროექტის განხორციელების შედეგად, როგორი იქნება საპროგნოზო წლიური გაყიდვების მოცულობა და სავარაუდო მოგება. თუ თქვენ გაქვს არსებული კომპანია, უნდა აღწეროთ კომპანიის მოკლე ისტორია და ძირითადი ინფორმაცია მისი საქმიანობის შესახებ. მიუთითეთ კომპანიის დაარსების ან ფუნქციონირების დაწყების თარიღი და იურიდიული სტატუსი. წარმოადგინეთ მოკლე ინფორმაცია არსებული პროდუქტის ან სერვისის შესახებ. მიუთითეთ საქმიანობის ბოლოს სამი წლის რეალიზაციისა და წმინდა მოგების მაჩვენებლები. როგორია თქვენი ჩართულობა ბიზნესში და რა გამოცდილება და კვალიფიკაცია გააჩნიათ?

2. პროდუქცია/მომსახურება

აღწერეთ, თუ რა პროდუქტის/მომსახურების შეთავაზებას გეგმავთ, როგორია ძირითადი ტექნიკური და თვისებრივი მახასიათებლები, განმასხვავებელი ატრიბუტები, დიზანი, შეფუთვა, დაფასოება. მიუთითეთ, რით არის თქვენ მიერ შეთავაზებული პროდუქტი ან სერვისი გამორჩეული, რომლის მეშვეობითაც შეძლებთ მომხმარებლის მოზიდვას. რა იქნება პროდუქციის სარეალიზაციო ფასი?

3. მიზნობრივი ბაზარი და მომხმარებლები

აღწერეთ თქვენი პროდუქციის ძირითადი ბაზარი / გეოგრაფიული არეალი. ვინ არიან ის მომხმარებლები (ფიზიკური პირები, იურიდიული პირები), ვინც თქვენგან შეიძენენ წარმოებულ პროდუქციას/სერვისს? რატომ იყიდიან თქვენგან? მომხმარებელი დაყავით ძირითად ჯგუფებად საერთო მახასიათებლების მიხედვით. წარმოადგინეთ პირველი წლის გაყიდვების მოცულობები.

4. კონკურენცია

ვინ არიან თქვენი კონკურენტები? რას მიიჩნევთ მათ ძლიერ და სუსტ მხარეებად? რამდენს ყიდიან? როგორ უწევთ მათ კონკურენციას? რა სახის კონკურენტული უპირატესობა გააჩნიათ? აღწერეთ თქვენი ძლიერი და სუსტი მხარეები მათთან შედარებით.

4. მარკეტინგის სტრატეგია

აღწერეთ მარკეტინგული საქმიანობა, რომლის საშუალებითაც მიაღწევთ გაყიდვების დაგეგმილ რაოდენობებს მომავალი პერიოდის განმავლობაში. მიუთითეთ, კონკრეტულად, თუ რას და როგორ მოიმოქმედებთ. აღწერეთ, თუ როგორ გაყიდით თქვენს პროდუქტს.

5. საწარმოო გეგმა

აღწერეთ ბიზნესის ადგილმდებარეობა, საკუთრებაში არსებული ძირითადი აქტივები (მიწა, შენობა, დანადგარები). წარმოადგინეთ არსებული და შესაძენი აღჭურვილობის ტექნიკური მონაცემები. აღწერეთ საწარმოო პროცესის ტექნოლოგიური ციკლი.

6. მართვის გეგმა

აღწერეთ მენეჯერთა პოზიციები, ფუნქციები და მოვალეობები. მიუთითეთ კომპანიის მენეჯერების ვინაობა, გამოცდილება და უნარები. აღწერეთ საწარმოო პერსონალის რაოდენობა და პოზიციები.

--	--

7. ბიზნეს იდეის (პროექტის) განხორციელებისათვის საჭირო დაფინანსება

შესაძენი აქტივები	რაოდ- ბა	ერთეულის ფასი, ლარი	სრული ღირებულება, ლარი	გრანტის თანხა, ლარი	სესხის თანხა, ლარი	საკუთარი თანხა, ლარი
I. ძირითადი აქტივები						
ძირითადი აქტივების ჯამი						
II. საბრუნავი აქტივები						
საბრუნავი აქტივების ჯამი						
სულ ჯამი						

საჭიროების შემთხვევაში დაამატეთ გრაფები

8. წარმოების / მომსახურების ხარჯები

აღწერეთ წარმოების პირდაპირი ხარჯები (ნედლეული, ელექტროენერგია, ბუნებრივი აირი, წყალი, მუშახელის გასამრჯელო/ხელფასი) პროდუქციის ერთეულზე გათვლით.

აღწერეთ ზედნადები ხარჯები (მენეჯერთა ხელფასები, ოფისის ხარჯები, დისტრიბუციის, მარკეტინგის/რეკლამის, სხვა ხარჯები) თვიური მოცულობებით.

--	--

9. გაყიდვების გეგმა

გაყიდვების რაოდენობა ფიზიკურ ერთეულებში (ცალი, კგ, და ა.შ.)

პროდუქცია/ მომსახურება	თვე												I	II	III
	I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	წელი	წელი	წელი
1.															
2.															
3.															

საჭიროების შემთხვევაში დაამატეთ გრაფები

გაყიდვების გეგმა ფულად ერთეულებში (ლარი)

პროდუქცია/ მომსახურება	თვე												I	II	III
	I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	წელი	წელი	წელი
1.															
2.															
3.															

საჭიროების შემთხვევაში დაამატეთ გრაფები

10. მოგება ზარალის უწყისი

	I წელი	II წელი	III წელი
პროდუქციის/მომსახურების რეალიზაცია			
1.			
2.			
3.			
A. შემოსავალი გაყიდვებიდან სულ:			
პირდაპირი ხარჯები:			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
B. პირდაპირი ხარჯების ჯამი:			
C. მთლიანი (საერთო) მოგება (A - B)			
D. ზედნადები ხარჯები			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
D. ზედნადები ხარჯების ჯამი:			
E. სესხის პროცენტი			
F. ცვეთა / ამორტიზაცია			
G. სხვ.			
H. მოგება დაბეგვრამდე (C - D - E - F - G)			
J. მოგების გადასახადი			
წმინდა მოგება (H - J)			