

Краткое определение (название) проекта, бизнеса

1 Позиционирование проекта¹

1.1 Сектор рынка

Сектор рынка, отрасль, тип промышленности, область применения или ниша. Оценки существующего объема и потенциальной емкости рынка: глобально, в РФ, регионально, и пр. Основные конкуренты и заменители за рубежом и в РФ, их место на рынке, объемы продаж, их преимущества и недостатки. Выводы: **проблемы, сдерживающие рост сектора (особенно те, которые не полностью решены конкурентами, но успешно решаются в проекте).**

Форма: 1-3 абзаца с обоснованными показателями, возможны таблица, диаграмма.

1.2 Особенности и преимущества бизнеса (проекта)

Краткие сведения о Компании (проекте): когда и где создана. Команда: лидеры/руководители, характеристика коллектива. Качественные и количественные результаты деятельности (что разработано, изобретено, построено, запущено, достигнуто).

Обоснование конкурентоспособности: уникальность проекта (уникальное торговое предложение). Сравнение с конкурентами (желательно - таблица). Конкурентные преимущества:

- Технологические;
- Региональные;
- Маркетинговые и т.д.

Особенности бизнес-модели, накопленный технологический задел и пр. Как решаются проблемы сектора, упомянутые в 1.1.

Оценка сегодняшней позиции компании на рынке (лидерство, скорость роста, доля и пр.).

Наличие прав и разрешений: защита авторских прав, прав интеллектуальной собственности, лицензирование.

История финансирования, привлечения инвестиций.

Структура собственности Компании. Основные владельцы и их доли. Имущество (активы) Компании (ссылка на перечень активов).

Форма: 3-5 абзацев, сравнительные таблица и/или диаграмма.

2 Задачи развития бизнеса

2.1 Стратегическая цель

Главная цель развития, которую планируется достигнуть с помощью привлечения инвестиций. Критерии (качественные и количественные) достижения цели.

¹ Содержание является типовым, может уточняться для каждого проекта. Формулировки даны исключительно в качестве примеров. Совокупность разделов данного документа, метод их изложения, последовательность и способ применения понятий и категорий, являются объектами интеллектуальной собственности компании ADJ Consulting, и не подлежат любому использованию, в том числе - раскрытию, публикации или тиражированию без письменного согласия компании ADJ Consulting.

Форма: 1 короткий абзац.

2.2 Промежуточные цели и задачи

Задачи, которые должны быть решены для достижения цели. Каждая задача должна позволять выделение в проект с отдельным управлением и финансированием (дается перечень). Эти же задачи должны быть указаны в графике инвестиций (см. ниже, п.3.1). Допускается ссылка на уточнение задач в бизнес-плане.

Форма: номерованный перечень задач.

2.3 Предполагаемые результаты

Количественные и качественные результаты, в случае, если будет достигнута стратегическая цель (доля и место на рынке через 3 года, 5 лет; география сбыта, количество Клиентов или пользователей и пр.).

Таблица 1. Прогноз финансовых показателей (указать денежные единицы).

Статьи доходов/расходов	Фактические показатели		План развития по годам проекта		
	-1	Тек. год	Первый	Второй	Третий
Объем продаж	134 300	179 624	...		
Доход (gross profit)	125 094	141 771	...		
Операционные расходы	100 000	121 770	...		
ЕБИТДА	25 094	20 001	...		
Чистая прибыль (после налогов)	5 000	3 500	...		

Графическое представление прогноза доходности, прибыльности, ЕБИТДА на 5 лет вперед (диаграмма).

3 Инвестиционное предложение

3.1 Ожидаемые капиталовложения

Компания ищет финансирование для ... (например: покрытие затрат по бизнес-плану; приобретение основных средств; покупка активов и т.д.). Возможность альтернативных (не-финансовых) инвестиций, если существует.

Таблица 2. Желаемый график инвестиций

Задачи проекта ² / Годы проекта	Первый	Второй	Третий...
1. Задача 1	0.1	0	0
2. ...	0.1	0.1	0.1
3. Задача N	-	-	-
4. ...	0.5	-	-
5. График инвестирования	4.2	0.4	0.4
Общий объем инвестиций за весь период, накопительно	6.1

² В соответствии с 2.2, в котором перечислены задачи, требующие решения.

3.2 Предложение о финансировании

Предложение инвестору, например: компания привлекает финансирование, исходя из оценки 100% бизнеса в <XX>. Первоначально инвестору предлагается приобрести <долю в УУ%>. Детальный прогноз доходов/расходов на 5 лет вперед предоставляется по запросу.

Перспективы выхода из проекта для Владельцев и Инвесторов, например: компания считает, что в долгосрочной перспективе в приобретении долей в будущем бизнесе могут быть заинтересованы <перечень потенциальных инвесторов следующего раунда и/или стратегических инвесторов>.