

БИЗНЕС-ИДЕЯ

Как продуманно ее спланировать и финансировать?

Диана Лопета
руководитель Рижского регионального центра

altum

БИЗНЕС-ИДЕЯ - ЕСТЬ



ПЛАН



ДЕНЬГИ





КОГО ПОДДЕРЖИВАЕМ?

Будущих предпринимателей

Предприятия в начале их
деятельности

**Развитие предприятий,
работающих менее 5 лет**

ТАК ЖЕ В СЛУЧАЯХ, ЕСЛИ НЕТ:

- ▶ Опыта ведения бизнеса
- ▶ Финансовых результатов,
денежного потока
- ▶ Достаточного
софинансирования
- ▶ Достаточного обеспечения



ЧТО ОЦЕНИВАЕМ?

Вид деятельности – не главное



Индивидуальное финансирование для каждой ситуации

ЗАЙМ

ДО 150 000 ЕВРО И
КОНСУЛЬТАЦИИ

**КРЕДИТНЫЕ
ГАРАНТИИ**

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ
БАНКОВСКОГО ЗАЙМА

**АКСЕЛЕРАЦИОННЫЙ
И РИСКОВЫЙ
КАПИТАЛ**

РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО
ИНВЕСТИРОВАНИЯ – ДО 50 000
ЕВРО, ОПЫТ ИНВЕСТОРА

**ФИНАНСОВАЯ
ПОДДЕРЖКА**

ГРАНТ ДЛЯ
СОЦИАЛЬНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ДО 50 000 ЕВРО



«MODERUM»

СТАРТОВЫЙ ЗАЙМ ДЛЯ
ЗАПУСКА ПРОИЗВОДСТВА И
ПРИОБРЕТЕНИЯ
ОБОРУДОВАНИЯ



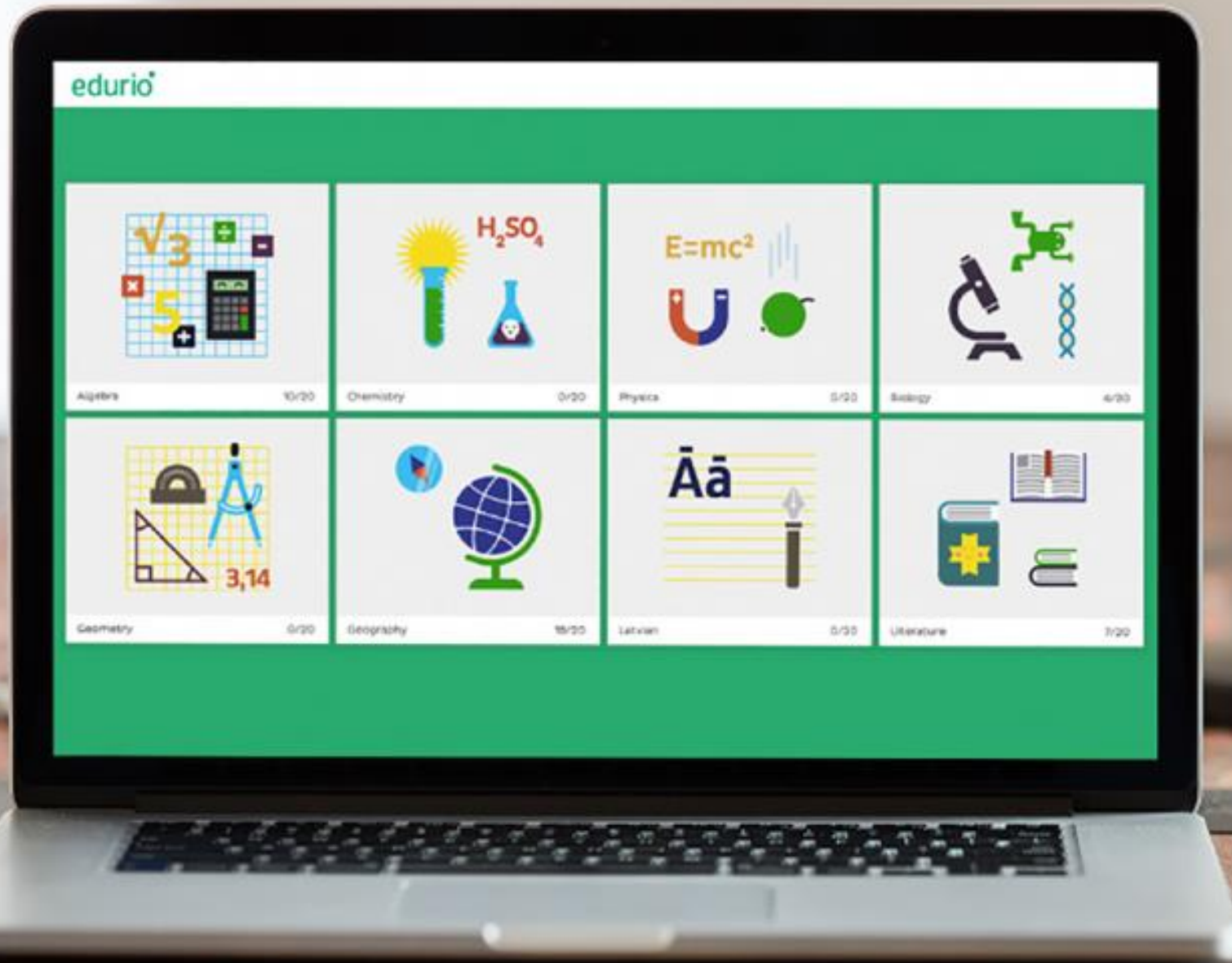
«КАРАМЕЛУ ДАРВНІСА»

ЗАЙМЫ ДЛЯ
НАЧАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
МАЛЫХ И СРЕДНИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ

КРЕДИТНЫЕ ГАРАНТИИ
ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

«EDURIO»

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
ФОНДА «Imprimature Capital»
ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДИГИТАЛЬНЫХ
ПЛАТФОРМ КАЧЕСТВЕННОГО
ОБРАЗОВАНИЯ



«BLIND ART»

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА
(ГРАНТ) СОЦИАЛЬНОМУ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ



КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К СОБЕСЕДОВАНИЮ?

1

**БИЗНЕС-ПЛАН С
ОБОЗНАЧЕННОЙ
ЗАТРАТНОЙ ЧАСТЬЮ**

2

**КОНКРЕТНЫЙ РЫНОК,
НА ОСНОВЕ
КОТОРОГО
РАССЧИТАНА
ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ**

3

**ИНФОРМАЦИЯ О
КОМАНДЕ**

БИЗНЕС-ПЛАН

Зачем он нужен?

1

1) Правила игры для предпринимателя

2

Кредитору



Будут коррекции



ЗАТРАТЫ

Самое важное

Производственные затраты:

- Расход материалов и месячные объемы закупок
- Электричество, арендные платежи и т.п.

Срок отложенных платежей поставщикам – когда мне надо будет платить поставщикам?



ЗАТРАТЫ

Предусмотреть все

Зарплата – зарплата, налоги, обучение

EUR 700 нетто ► **EUR 1218** для предприятия

Помещения – аренда, коммунальные, ремонт

оборудование – запуск, эксплуатация

Транспорт – топливо, страховка, ремонт

Административные – бумага, оргтехника, телефон, маркетинг, кредиты, личное время

Аутсорсинг



«TOOP FOOD»



ДОХОДЫ

Реально оценить

Анализ рынка – не предположения

Потребности клиентов – решаешь ли какую-то проблему клиентов?

Конкуренция – кто еще и как борется за кошелек клиента?

Ситуация по отрасли – насыщенность, уровень цен

Себестоимость – все ли включено в цену?

**ЗНАЙ
СВОЕГО
КЛИЕНТА!**

ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО

MAX затраты & MIN доходы

НАЧАТЬ ОБДУМАННО#1

НАЧАТЬ ПО-СКРОМНЕЕ

С меньшей суммы?

Сократить расходы?

Техника б/у?

Аренда, а не покупка помещений?

Более дешевые помещения?

Ассортимент продукции поменьше?

Что-то сделать самому?

НАЧАТЬ ОБДУМАННО #2

НЕ УВОЛЬНЯТЬСЯ

В процессе планирования

НАЧАТЬ ОБДУМАННО #3

НЕ БОЙСЯ БЫТЬ МАЛЕНЬКИМ

Обеспечь работу себе и другим

НАЧАТЬ ОБДУМАННО #4

ДУМАТЬ ГЛОБАЛЬНО

Уже с самого начала

КОРРЕКЦИИ

А если пойдет иначе?

Коммуникация и поиск
решения!



КАК И ГДЕ ПОЛУЧИТЬ ПОДДЕРЖКУ?



www.altum.lv



Диана Лопета
+371 29436332
Diana.lopeta@altum.lv

altum