

КРИТЕРИИ ЗА ОЦЕНКА НА БИЗНЕС ИДЕИТЕ

1. Жизнеспособност на бизнеса - до 40 точки.

Оценява се по следните показатели:

- оригинална бизнес идея – работеща;
- устойчивост на бизнеса – ресурсна обезпеченост;
- възможности за пазарна реализация на продукта (стоката/услугата);
- - финансови показатели – продажби, печалба, рентабилност.

2. Обхват (пълнота) и структура на бизнес плана – до 30 точки

Вижте предложената на следващата страница [структура на бизнес план](#).

3. Иновативност на бизнеса – до 10 точки.

- - усвояване на нови продукти и производствени технологии, ноу-хау
- - използване на информационни и комуникационни технологии (ИКТ);
- - използване на енергоспестяващи и екологосъобразни технологии

4. Защита на бизнес плана – до 20 точки.

Кандидатите ще имат на разположение **10 минути** за представяне на идеята си с помощта на PowerPoint презентация.

Представянето на бизнес идеята и плана пред комисия и колеги-студенти ще се извърши в **Аулата на Технически университет**, което ще се състои на **05 ноември (понеделник) 2012 г.** Публиката също има право на глас - всеки от присъстващите ще оценява младите предприемачи в таблица за оценка и събралият най-много точки ще получи наградата за любимец на публиката "Най-убедителен млад предприемач - 2012"

5. Класиране

Максималната обща комплексна оценка за писмената разработка и устната защита е **100 точки**.

Класирането ще се извърши от оценяващия орган според получената комплексна оценка (брой точки).

Резултатите ще бъдат оповестени официално на уеб страницата на Център по предприемачество ПЛОВДИВ: <http://www.tu-plovdiv.bg/entcentre/>, а наградите ще бъдат връчени на нарочна церемония.

Вижте по-долу:

ИЗИСКВАНИЯ ИЛИ ПОДГОТВЯНИЯ БИЗНЕСПЛАН

ИЗИСКВАНИЯ *или* ПОДГОТВЯНИЯ БИЗНЕС ПЛАН

РАЗДЕЛИ НА БИЗНЕС ПЛАНА

РЕЗЮМЕ

В рамките на най-много една страница представете основните характеристики на бизнес идеята си. Задължително трябва да присъства информация за всички основни аспекти на представяния бизнес план.

1. ЛИЧНИ ДАННИ

- 1.1. *Планирана юридическа форма на регистрация.*
- 1.2. *Предмет на дейност.*
- 1.3. *Опит на хората, които ще ръководят и участват в бизнеса - накратко.*
- 1.4. *Адрес на управление и кореспонденция, телефон, факс, e-mail за осъществяване на контакти.*

2. ОСНОВНИ ЦЕЛИ

Да се посочи какво точно желае да постигне инициаторът на идеята и кои са конкретните фактори за успеха, на които разчита. По възможност целите да включват срок и количествени показатели за постигане.

3. ОПИСАНИЕ НА ПРОДУКТИТЕ (СТОКИТЕ/УСЛУГИТЕ) НА ПЛАНИРАНИЯ БИЗНЕС

Опишете накратко основните характеристика на предлаганите продукти (стоки/услуги). Техническите им параметри са важни, но обърнете специално внимание и на конкретните потребности, които те удовлетворяват.

4. ЧАСТ МАРКЕТИНГ

Опишете състоянието на отрасъла, в който смятате да реализирате своята бизнес идея. Посочете основните клиенти и конкуренти на пазара в този отрасъл.

Определете вашите основни групи клиенти и опишете подробно техните характеристики от гледна точка на: място (географски обхват), тип на клиента и др.

Посочете конкурентните предимства на продукта си от гледна точка потребностите на вашите клиенти.

Определете основните характеристики на маркетинговата си стратегия от гледна точка на: предлагания продукт, цена и условия на плащане, начин и канали на продажба и използвани средства за промоция и реклама.

Препоръчителна структура на маркетинговата част:

- 4.1. *Анализ на отрасъла и пазара*
- 4.2. *Анализ на целевия пазар - изследване на клиентите*
- 4.3. *Анализ на конкуренцията*
- 4.4. *Ценова стратегия*
- 4.5. *Дистрибуция*
- 4.6. *Реклама*

5. ОПЕРАЦИОННА ЧАСТ

Опишете основните етапи в процеса на изготвяне на вашия продукт (стока или услуга). Представете доказателства, че сте наясно с това, което ви предстои да правите.

Опишете необходимите производствени мощности за реализиране на плановете ви. Определете необходимите ви суровини и материали, техните потенциални доставчици и условията за доставка.

Посочете колко и какви хора са ви необходими за реализиране на бизнес идеята ви. Определете необходимите ви за целта разходи за работни заплати и допълнителни плащания за персонала.

Препоръчителна структура на операционната част:

5.1 ПЛАН ЗА ПРОДАЖБИТЕ (в таблица)

5.2 ОПЕРАЦИОНЕН ПЛАН

- *Местонахождение и необходими помещения*
- *Технология*
- *Производствен план (в таблица)*

5.3 ПЛАН ЗА ДЪЛГОТРАЙНИТЕ АКТИВИ (в таблица)

- *Машини и съоръжения*
- *Сгради и инфраструктура*
- *Нематериални дълготрайни активи (патенти, лицензи, софтуеър, търговски марки, разрешителни и т.н.)*

5.4 ПЛАН ЗА ДОСТАВКИТЕ И ЗА ЗАПАСИТЕ НА СУРОВИНИ И МАТЕРИАЛИ

- *План за доставките. (в таблица)*
- *План за запаси от суровини/материали, готова и полуготова продукция (в таблица)*

5.5 ПЛАН ЗА ПЕРСОНАЛА И РАЗХОДИ, СВЪРЗАНИ С НЕГО (в таблица)

5.6 ПЛАН ЗА ОБЩОФИРМЕНИТЕ РАЗХОДИ (в таблица)

6. ФИНАНСОВА ЧАСТ

В тази част представете финансовите разчети, свързани с реализацията на вашата идея за бизнес.

Препоръчителна структура на финансовата част:

6.1 ПЛАН ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ (в таблица)

6.2 ПЛАН ЗА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ (КАСОВ ПЛАН) (в таблица)

6.3 ПЛАН ЗА ИНВЕСТИЦИИТЕ И ИЗТОЧНИЦИТЕ ЗА ТЯХ (в таблица)

ПРИЛОЖЕНИЯ (всичко, което сметете за необходимо)

ПРЕДИМСТВО ще бъде ако бизнеспланът бъде разработен подробно (по тримесечия) за първата година и в годишен разрез – за втората и третата година от бизнеса.

За допълнителни разяснения:

гл. ас. Владимир Иванов
II корпус, каб. 1203, тел. 089 5587561