

PLANONG GABAY SA NEGOSYO

ANO ANG PLANONG GABAY SA NEGOSYO AT BAKIT KAILANGAN KO ITO?

Ang isang planong gabay sa negosyo ay nakasulat na dokumento na naglalarawan tungkol sa iyong negosyo, ang layunin at istrategiya, ang pamilihan na iyong tinatamaan at paghuhula sa pananalapi. Mahalaga ang planong gabay sa negosyo dahil tumutulong ito magkaroon ng makahulugang mithiin, segurong pondo sa labas, sukatin ang iyong tagumpay, linawin ang kinakailangan sa operasyon ng pagtakbo at itatag ang resonableng paghuhula sa pananalapi. Ang paghanda ng plano ay tutulong din sa iyo na ituon kung paano magpapalakad sa bagong negosyo at bigyan ng mabuting pagkakataon sa pagtagumpay.

Ang magtatag na tulong sa pananalapi sa pagsimula ng bago mong negosyo ay kaugnay sa lakas ng iyong planong negosyo. Kailangan mong ipakita sa bangko o kapitalista na maari mong isakatuparan ang bawat bahagi ng iyong negosyo, at abilidad na lumikha ng tubo.

Ang planong negosyo ay hindi lamang isang bagay na ipakita sa nagpapahiram at kapitalista; kailangan din itong tumulong sa iyong pagplano para sa paglago at pag-unlad ng negosyo. Ang tagumpay ng negosyo ay nakasalalay sa iyong plano sa kinabukasan.

Nakalista sa ibaba ay halimbawa ng mga katanungan na itanong sa iyong sarili sa panahon na ikaw ay sumusulat sa plano ng iyong negosyo.

- Paano ako lilikha ng tubo?
- Paano ko palalakaran ang negosyo kung ang benta ay mahina o ang tubo ay mababa?
- Sino ang aking kopetensiya, at paano ka makikisabay?
- Sino ang aking tatamaan sa pamilihan?

ANO ANG DAPAT ISAMA SA ISANG PLANONG NEGOSYO?

Bagamat ang planong negosyo ay maari na maiba sa haba at saklaw, lahat ng matagumpay na planong negosyo ay mayroon karaniwang elemento. Ang sumusunod na punto ay dapat isama sa planong negosyo.

1. Punong Kabuuran (Deskripsyon ng Negosyo)
2. Kilalanin ang Oportunidad sa iyong Negosyo
3. Istratehiya sa Pamimilihan at Pagbebenta ng isang Planong Negosyo
4. Iyong Grupo
5. Pamamalakad
6. Prediksyon sa Pananalapi ng Planong Negosyo
7. Ibang mahalagang dokumento

Ang Punong Kabuuran (Deskripsyon ng Negosyo)

Ang punong kabuuran ay isang malawak na pananaw ng mahalagang puntos sa iyong planong negosyo at kalimitan ay pinakamahalagang bahagi. Ito ay dapat nakaposisyon sa harap ng plano, at kalimitan ang unang bahagi na babasahin ng napipintong kapitalista o nagpapahiram. Ang kabuuran ay dapat:

- isama ang pinakaimportante na puntos sa bawat ibang bahagi upang ipaliwanag ang basehan ng iyong negosyo
- sapat na interesado upang ipagpatuloy ang pagbasa sa ibang bahagi ng iyong planong negosyo.
- maiksi ngunit may laman-hindi hihigit sa dalawang pahina

Bagamat ang punong kabuuran ay ang unang bahagi ng plano, magandang ideya na isulat ito sa huli; pagkatapos ng lahat ng ibang parte ng plano na tinatapos.

Kilalanin ang Oportunidad ng iyong Negosyo

Sa bahaging ito ng iyong planong negosyo, iyong ilalarawan kung ano ang iyong negosyo, produkto at/o serbisyo, at ang plano mo para sa negosyo. Kasama dito ang sumusunod:

- sino ka
- ano ang iyong ginagawa
- ano ang iyong i-aalay
- ang pamilihan na iyong tatamaan

Tandaan na ang taong bumabasa ng plano ay sakaling hindi makaintindi sa iyong negosyo at produkto at serbisyo na kagaya sa pagkakaintindi mo; kaya, subukan na iwasan ang kumplikadong termino. Magandang ideya na kumuha ng isang tao na hindi kasangkot sa negosyo ang magbasa sa bahagi ng planong ito upang masiguro na naintindihan ito kahit sino.

Ilang bagay na dapat mong ipaliwanag sa iyong plano:

- Ito ba ay bagong negosyo, pagbili ng kasalukuyang negosyo o ang paglawak ng kasalukuyang negosyo?
- bahagi ng industriya sakop ng iyong negosyo
- bukod-tangi ang iyong produkto o serbisyo
- ang bentahe ng negosyo ay nasa ibabaw ng kompetisyon
- mahalagang layunin ng iyong negosyo
- ang legal na anyo ng negosyo (solong may-ari, sosyo , korporasyon)

Isama mo ang petsa ng pagrehistro ng negosyo, pangalan ng negosyo, address at lahat ng kontak na impormasyon.

Istratehiya sa Pamimili at Pagbenta ng isang Planong Negosyo

Ang malakas na planong negosyo ay may kasamang bahagi na nagpapaliwang na pangkaraniwang aktibo na magagamit mo sa pagpalaganap at pagbenta ng produkto o serbisyo. Ang malakas na pagbenta at pamimili ay bahagi na nagpapakita na mayroon kang maliwanag na ideya kung paano mo makuha ang produkto o serbisyo sa pamilihan at makakasagot sa sumusunod na mga katanungan para sa bumabasa:

- Sino ang iyong parokyano? Magsiyasat at isama ang detalye sa klase ng parokyano na interesado sa iyong produkto o serbisyo. Ipaliwanag kung paano mo itaguyod ang iyong sarili na bilhin ng potensiyal na parokyano.
- Paano ka maghahanap ng parokyano? Dapat mong malaman ang iyong parokyano at mabuting paraan na abutin sila. Ang pagsisiyasat ay makakatulong kung ano ang ipektibong paraan sa iyong tinutukoy, maaring sa Internet, sa telepono o sa harap-harapang pag-usap.
- Sino ang iyong kompetinsiya? Pagkatapos mong maintindihan, kailangan mong malaman ang kanilang lakas at kahinaan, at gamitin ang impormasyon sa potensiyal na oportunidad at banta sa iyong negosyo.
- Paano mo ilalagay ang iyong produkto o serbisyo? Ilarawan kung bakit bukod-tangi ang iyong produkto o serbisyo sa pamilihan na iyong subukang tamaan.
- Paano mo presyohan ng iyong produkto o serbisyo. Ang impormasyon na ito ay ilalahad ang iyong estratehiya sa pag-presyo, kasama ang pabuya, presyong bulto, at/o grupong pagbenta.

Iyong Grupo

Huwag maliitin ang importansiya ng bahaging ito sa iyong plano. Kailangan malaman ng kapitalista na ikaw at iyong mga manggagawa ay mayroon katangian, motibasyon at karanasan sa pagtagumpay. Ipaliwanag sa bahaging ito ang mga tauhan nagtatrabaho sa iyong negosyo at paano mo palalakaran ang mga gawain. Ang impormasyon sa bahaging ito ay maaring isama ang:

- maikling pagsasaayos o talanguhit ng negosyo
- talambuhay ng tagapangasiwa (kasama ang iyong sarili)
- sino ang gumagawa ng ano, kasama ang maikling paglalarawan ng trabaho sa bawat tungkulin
- katangian na kailangan sa bawat tungkulin
- ibang mahalagang impormasyon kaukol sa pamamahala

Mabuti rin ibalangkas ang pag-rekluta o planong pagsasanay kasama ang gastos at oras na kailangan.

Pamamalakad

Ang bahagi ng pamamalakad ng planong negosyo ay nagbibigay ng balangkas sa araw-araw na pangangailangan, pangangailangang kagamitan, sistema ng impormasyon at pangangailangang impormasyon teknolohiya, at ano mang kaunlaran na sakali mong pina-plano. Ang bahaging ito ay kalimitan na kasama ang impormasyon na gaya ng:

- Araw-araw na pamamalakad – paglalarawan ng operasyon sa bawat oras, pangpanahonang sa negosyo, tagatustos at termino ng kredito, atbp.
- Pangangailangan ng pagawaan - kasama ang mga bagay tulad ng laki at lokasyon, impormasyon sa kasunduan sa pagrenta, presyo ng nagtustos at dokumento ng lisensiya.
- Sistema ng impormasyon sa pamamalakad - inventory control, talaan ng transaksyon, quality control at pagsubaybay ng paroklyano

Kailangan sa Information technology (IT) - sistema ng IT, kung mayroon tagapag-konsulta o serbisyong pagsuporta at balangkas na plano sa pag-unlad ng IT.

Prediksyon ng Pananalapi ng Planong Negosyo

Binabaling sa numero ang iyong prediksyon sa pananalapi. Bilang bahagi ng magandang planong negosyo, kailangan isama ang prediksyon ng pananalapi sa sumusunod na tatlo hanggang limang taon. Detalyado ang unang 12 buwan ng prediksyon, ang gastos at kinita, upang maintidihan ng kapitalista ang iyong istrategiya

Dapat isama sa iyong prediksyon ng pananalapi ang sumusunod:

- ang estado ng pera – balanse ng pera at unang 12-18 na buwan sa pamumuno ng pera, kasali ang pagsagawa sa kapital, mga suweldo at mga benta
- prediksyon ng kita at pagkawala - ang batayan ng kinikita batay sa ina-asahang benta, gastos sa pagbigay ng produkto at serbisyo, at gastos sa pamamalakad ng negosyo
- prediksyon ng benta – ang perang ina-asahan mo na makamit buhat sa benta ng produkto o serbisyo

Ilang bagay na dapat isama:

- Magkano ang kapital na kailangan mo, kung naghahanap ka ng pondo mula sa labas?
- Ano ang seguridad na ma-ialay mo sa nagpapahiram?
- Paano mo pinaplano ang pagbabayad sa utang?
- Ano ang iyong pinagkakikitaan ng perang pumapasok at kinita?
- Prediksiyon na kasama ang ibang mangyayari.
- Suriin ang peligro at magkaroon ng kawalang-tiyak na plano na pangkontra sa peligro.
- Suriin ang plataporma ng industriya sa tipo ng iyong negosyo.

Mahalaga na alamin mo para malaman kung paano ihambing ang iyong negosyo sa ibang maliit na negosyo sa iyong industriya.

Ibang mahalagang dokumento

Hindi palagi na kailangan ang sumusunod na bahagi, ngunit maaring paunlarin ang anomang planong negosyo:

- Pagpapatupad ng Plano – ang bahaging ito ay may listahan ng pagpairal ng petsa sa pagkumpleto ng iba't-ibang bahagi ng planong negosyo, pinupuntarya ng iyong negosyo at katuparan.

Dagdag na pahina sa huli – dapat kasali ang bagay na sinuportahan, gaya ng lisensiya at permiso, kasunduan, kontrata at ibang dokumento na nagsusuporta ng iyong planong negosyo.

SINO ANG DAPAT SUMULAT NG AKING PLANONG NEGOSYO?

Ikaw ang dapat na maghanda ng planong negosyo, ang may-ari. Ito ay iyong negosyo at plano, ngunit huwag mag-atubeling humingi ng tulong mula sa iyong grupong namamahala, tagapag-konsulta, tagatuos, bookkeepers, copy editor at ibang tao na may karanasan.