

С.В. КАЛЕДИН

**Вопросы
для написания
бизнес-плана**

Учебное пособие

Сергей Каледин

**Вопросы для написания
бизнес-плана**

«Автор»

2026

Каледин С.

Вопросы для написания бизнес-плана / С. Каледин — «Автор»,
2026

Внимание читателя представлен материал (лекции) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Бизнес-планирование». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

© Каледин С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Вопросы	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Сергей Каледин

Вопросы для написания бизнес-плана

Работа поможет Вам сориентироваться при написании бизнес-плана относительно того, какая информация нужна, а какая нет.

Вопросы

1. Чем будет заниматься Ваше предприятие (розничная или оптовая торговля, производство или оказание услуг и т.п.)?
2. Стадия развития Вашего предприятия:
 - образование
 - рост
 - низкий денежный оборот
 - прочее
3. Организационно-правовая форма Вашего предприятия
4. Краткая история деятельности Вашего предприятия
5. Ваша управленческая администрация:
 - директор
 - замдиректора
 - коммерческий директор
 - начальник отдела сбыта
 - начальник отдела снабжения
 - начальник отдела кадров
 - начальник по производству
6. Сильные и слабые стороны Вашего управленческого персонала
7. Информация о прошлой деятельности Вашей группы управления
8. Консультанты со стороны (если есть):
 - юрисконсульт
 - маркетолог
 - Бухгалтер
 - программное обеспечение
 - прочие
9. В чем состоит Ваша привлекательность товаров и услуг по сравнению с другими представленными на рынке:
10. Ваши цели и задачи
11. Ваш девиз
12. Планируемый ежегодный оборот:
 - первый год
 - второй год
 - третий год
13. Как Вы планируете достичь Вашего ежегодного оборота
14. Соответствует ли Ваше предприятие условиям данной отрасли
15. Что конкретно Вы хотите достичь для себя
16. Что Вы будете развивать
17. К чему Вы будете стремиться
18. Как и когда Ваши потенциальные инвесторы смогут получить доход по своим вложениям
19. Сведения о Ваших клиентах
20. Информация о конкурентах
21. Как Ваш конкурент представляет свою продукцию и услуги на рынке
22. Планы Вашего предприятия на будущее:
 - Продажи
 - Маркетинг

- Техническое развитие
 - НИОКР
 - Льготы
 - Дистрибьюторская деятельность
 - Кадровая политика
23. Требуемый объем капитала в первые два года:
24. Методика распределения средств
25. Порядок займа капитала
26. Полученные Вами ссуды
27. Ваши распоряжения относительно полученных ссуд
28. Вид окупаемости вложений для инвестора
29. Список необходимого Вам оборудования
30. Список необходимых Вам товарно-материальных запасов
31. Опишите Ваше помещение
- приобретено в собственность
 - снято в аренду
 - прочее
32. Тщательно ли были проведены переговоры по аренде площадей?
33. Величина арендной платы?
34. Ваши дистрибьюторы (агенты по продажам (если есть))
35. Активы Вашего предприятия
36. Пассивы Вашего предприятия
37. Итоги Вашего финансового года (торговые издержки, валовая прибыль, накладные расходы, прибыль или убытки)
38. Ваш тип движения товарно-материальных запасов
39. Ваш месячный объем движения товарно-материальных запасов в настоящий момент и в будущем
40. Средний объем Вашей дебиторской задолженности:
- 30 дней
 - 60 дней
 - 90 дней
 - 120 дней
 - свыше 120 дней
 - общий
41. Как Вы будете стимулировать реализацию Вашей продукции или комплекса услуг
42. Как Вы будете рекламировать продукцию или услуги
43. Стоимость каждого из способов рекламы
44. Частота появления Вашей рекламы
45. Затраты на рекламу в течение года
46. Каков ваш рынок
47. Какова Ваша доля рынка в процентах на сегодня и в будущем
48. Каков объем текущих активов
- 1 год
- 2 года
49. Ваши поставщики
50. Имеете ли Вы:
- Рекомендации
 - Индоссаменты
 - прочие

51. Есть ли у Вас верные клиенты
52. Основные методы продвижения Ваших товаров и услуг
53. Регионы, охваченные Вашей дистрибьюторской деятельностью
54. Входят ли в Вашу маркетинговую стратегию следующие моменты:
 - участие руководящего персонала в продажах
 - участие торгового персонала
 - участие дистрибьюторов
 - прочие
55. Ваша политика ценообразования
56. Ваша норма прибыли
57. Оценка Вашего нынешнего положения
58. Ваши финансовые ресурсы
59. Как Вы развиваете свою продукцию или комплекс услуг
60. Влияют ли сезонные колебания на Вашу сферу деятельности
61. Если да, то как Вы сохраните приток денежных средств для периода спада
62. Влияет ли на Вашу деятельность различные оптовики и поставщики
63. Какие Вы имеете договоры
64. Есть ли у Вас лицензии и какие
65. С помощью каких средств и методов Вы удовлетворяете запросы и пожелания Ваших клиентов и потребителей

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.