

VisionFund®

планування бізнесу

100 днів
100% впевненості

Місяць 1. День 1-30. Основи та планування

Бізнес-ідея для МСБ та дослідження ринку:

1. Обміркуйте та опишіть свою бізнес-ідею.
2. Проведіть дослідження ринку, який Вас цікавить.
3. Визначте свою цільову аудиторію.
4. Проаналізуйте своїх конкурентів.

Перелік задач:



Опишіть бізнес-ідею.



Розробіть базовий аналіз конкурентів.



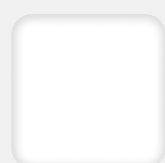
Почніть визначати свого ідеального клієнта.



Напишіть бізнес-план. Зверніться за консультацією в місцевий центр зайнятості.



Дізнайтесь про державні та недержавні програми підпримки підприємців.



Поспілкуйтеся з місцевими власниками бізнесу для обміну досвідом.



Місяць 2. День 31-60. Фінанси та юридичні питання

Фінансове планування:

1. Створіть детальний бюджет.
2. Вивчіть варіанти фінансування.
3. Розробіть фінансовий прогноз.



Юридичні питання та структура:

1. Виберіть структуру свого бізнесу (ФОП, ТОВ, фермерське господарство тощо).
2. Зареєструйте свій бізнес.
3. Отримайте необхідні ліцензії та дозволи.
4. Ознайомтеся зі спрощеними процедурами реєстрації бізнесу.
5. Зрозумійте правила, що стосуються онлайн-торгівлі та міжнародної торгівлі.

Перелік задач:

- ☒ Створіть базову таблицю бюджету (не забудьте про свою зарплату).
- ☐ Дослідіть вимоги до реєстрації та ведення бізнесу саме у обраній вами сфері.
- ☐ Почніть шукати різні джерела фінансування (гранти, кредити, програми підтримки).
- ☐ Зверніться до місцевих центрів підтримки бізнесу за порадою.
- ☐ Вивчіть цифрові фінансові інструменти та платформи.

Місяць 3. День 61-90.

Маркетинг та налагодження зв'язків в Україні
та розвиток експортних каналів збуту

Маркетинг та брендинг:

1. Розробіть ідентичність свого бренду.
2. Створіть маркетинговий план.
3. Створіть веб-сайт та соціальні мережі.
4. Підкресліть свою підтримку української економіки та місцевих громад.



Налагодження зв'язків та партнерство:

1. Відвідуйте галузеві заходи.
2. Шукайте наставників та потенційних партнерів.
3. Приєднуйтесь до онлайн-спільнот українських підприємців.
4. Беріть участь у роботі галузових асоціацій.
5. Знайдіть наставників та наставниць, до яких Ви можете звернутися із запитаннями щодо ведення бізнесу

Перелік задач:

- ☒ Створіть логотип та зареєструйте торгівельну марку (перевірте, чи доступне бажане доменне ім'я для вашого вебсайту)
- ☐ Створіть або оновіть облікові записи в соціальних мережах, які важливі для Вашого бізнесу.
- ☐ Створіть самопрезентацію про себе та свою справу або ідеї бізнесу українською та (або) англійською мовами.
- ☐ Відвідуйте щомісяця хоча б один захід для малого бізнесу особисто для розширення мережі контактів.
- ☐ Беріть участь в бізнес-форумах, онлайн заходах для малого бізнесу та освітніх вебінарах.



Запуск бізнесу:

1. Офіційно розпочніть свою діяльність, зареєструйте свій бізнес.
2. Слідкуйте за своїм прогресом. Збирайте відгуки.
3. Зосередьтеся на наданні цінності своїй громаді.
4. Будьте готові адаптуватися до мінливих обставин.

Вдосконалення:

1. Проаналізуйте свої результати.
2. Корируйте свої стратегії за необхідності.
3. Плануйте майбутнє зростання.
4. Збирайте та аналізуйте відгуки клієнтів та партнерів.
5. Будьте в курсі економічних та політичних подій, а також змін у законодавстві, які впливають на розвиток вашої галузі.

Перелік задач:



Отримайте відгуки від своїх перших клієнтів.



Внесіть зміни у маркетингові та комунікаційні плани з урахуванням відгуків перших клієнтів.



Оновіть ваш план продажу та (або) внесіть зміни в продукт або послугу (за потреби).



Заплануйте дії, як підтримати місцеву громаду та створити нові робочі місця.



Проаналізуйте різні типи ризиків та створіть план дій для мінімізації негативних наслідків, зокрема в умовах воєнного стану (енергопостачання, страхування, релокація тощо).