



С.В. КАЛЕДИН

**Описание
в бизнес-плане
предприятия
и проектируемой
продукции**

Учебное пособие

Сергей Каледин

Описание в бизнес- плане предприятия и проектируемой продукции

<https://litres.ru/74127724>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вниманию 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.

Содержание

1. Описание проектируемой продукции или предоставляемых услуг	5
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Сергей Каледин

Описание в бизнес- плане предприятия и проектируемой продукции

Работа посвящена правилам описания Вашего предприятия, проектируемой продукции, предлагаемых услуг. В процессе изучения Вы научитесь:

- правильно составлять описание Вашей продукции или комплекса предоставляемых услуг;
- точно выявлять уникальность Вашей продукции по сравнению с предлагаемой продукцией конкурентов;
- указывать преимущества и недостатки Вашей продукции или услуг и меры по их преодолению;
- разбираться в патентном и авторском праве;
- предоставлять точную и полную информацию, касающуюся Вашего предприятия т.п.

План

1. Описание проектируемой продукции или предоставляемых услуг
2. Описание предприятия

1. Описание проектируемой продукции или предоставляемых услуг

Если Вы хотите привлечь новые источники капитала, информация о Вашем изделии или услугах имеет большое значение.

В данном разделе бизнес-плана Вы должны дать четкое определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Здесь следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства Вашей продукции или услуг. Важно, чтобы эта часть была написана ясным и простым языком, понятным для неспециалиста. Поэтому старайтесь, по возможности, как можно реже использовать профессиональные термины.

Опишите основные характеристики Вашей продукции (услуг), при этом акцент Вы должны поставить на преимущества, которые Ваша продукция несет потенциальным покупателям.

Очень важно, чтобы Вы подчеркнули уникальность Вашей продукции (услуг). Это может быть выражено в различной форме: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетво-

ряющее потребностям покупателей. Также необходимо, чтобы Вы подчеркнули возможность совершенствования данной продукции (услуг) в будущем.

Опишите, как работает Ваше изделие или как используется Ваша услуга. Что экономит для потребителя Ваш товар – время или деньги? Если да – то каким образом? Как конкретно Вы можете это подтвердить? Были ли какие-то испытания Вашей продукции? Обязательно зафиксируйте эту важную информацию в бизнес-плане.

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какие товары (услуги) предлагаются предприятием? Опишите их кратко и выразительно.
2. Наглядное изображение товара (фотография или рисунок).
3. Название товара.
4. Какие потребности (в данный момент времени и в будущем) призваны удовлетворять предлагаемые товары или услуги?
5. Дорогие ли это товары (услуги)?
6. Насколько они доступны для всех желающих?
7. Каковы основные технико-экономические показатели товаров (услуг)?
8. Насколько данные товары (услуги) отвечают требованиям законодательства?
9. На каких рынках и каким образом они продаются?
10. Почему потребители отдадут предпочтение данным то-

варам (услугам) предприятия? Что составляет их основное преимущество? В чем их недостатки?

При ответе на последний вопрос целесообразно составить следующую таблицу на каждый товар или услугу (см. табл. 1.)

Таблица 1. Преимущества и недостатки Ваших товаров по сравнению с конкурентами (пример)

Преимущества по сравнению с аналогичными товарами конкурентов	Недостатки	Меры по преодолению недостатков
Красивая упаковка Гибкая система скидок	Высокая цена Продажа товаров только в фирменном магазине предприятия	Снижать издержки Расширять торговую сеть

Необходимо ответить и на такой вопрос: Что может придать Вашему предприятию дополнительную ценность в глазах инвесторов? Ведь инвесторы редко прибегают к сотрудничеству с предприятием, специализирующемся на одном виде продукции, не имея при этом доказательств возможности его совершенствования.

Поэтому опишите имеющиеся у Вас патенты или авторские права на изобретения или приведите другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на Ваш рынок. Такими причинами могут быть эксклюзивные права на распространение или торговые марки. Инвесторы предпочитают здоровое отсутствие конкуренции.

Если Вы представляете новое предприятие или уже дей-

ствующее предприятие, но имеющее новое изделие или технологию, и предполагает разместить Вашу продукцию на рынке, то необходимо использовать механизм лицензирования, защиты и патентования торговыми знаками. Ваши письменные документы должны быть защищены авторскими правами.

Напомним, что:

- авторское свидетельство удостоверяет признание предложения изобретением, приоритет изобретения и авторство лица на полученное им изобретение;
- патент – это документ, удостоверяющий авторство и предоставляющий его владельцу исключительное право на изобретение – никто не может использовать изобретение без согласия автора;
- лицензия – это разрешение отдельным лицам использовать изобретение, защищенное патентом, технические знания, технологические или конструкторские средства производства и т.п.;
- сертификат – документ, подтверждающий соответствие продукции, услуг и иных объектов деятельности.

Настоятельно рекомендуем Вам либо самим более досконально изучить данную законодательную сферу, либо воспользоваться советами юристов, специализирующихся на патентном праве, защите авторских прав, торговых знаков, сертификатов и лицензировании.

Перечислите и поясните все особенности, которые прида-

ют Вашим товарам или услугам дополнительную ценность. Постарайтесь доказать, почему именно эти особенности так важны для потребителей продукции. В этом Вам помогут ответы на следующие вопросы:

1) Какими патентами или авторскими правами защищены особенности предлагаемых Вами товаров (услуг) или технологии их производства и представления?

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.