

**ЗАКАЗНОЙ ПРОЕКТ
СОЗДАНИЕ СВИНОВОДЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

Июль, 2011

Процесс подготовки заказного бизнес-плана начинается с формализации видения проекта руководством компании:

Формализация бизнес-идеи проекта

Подготовка предварительного варианта бизнес-плана

Корректировка бизнес-плана

Ключевые задачи

- определить видение руководства компании в отношении целей развития бизнеса и позиции на рынке, которую компания планирует занять в долгосрочной перспективе
- формализовать бизнес-структуру проекта
- формализовать маркетинговую и сбытовую концепцию проекта (оптовое, розничное звено)
- определить тип технологии выращивания свиней и основных поставщиков оборудования
- согласовать входные параметры финансовой модели
 - производственная инфраструктура проекта (репродуктор, откормочник, убойный цех, элеватор, мясоперерабатывающий цех и пр.)
 - производственные параметры в соответствии с технологией выращивания свиней (длительность репродуктивного периода, технологический процент отхода, годовая браковка свиноматок (Cs), спермодоз от одного хряка в условиях искусственного осеменения (Bsp), количество свиноматок на одного хряка в условиях естественных случек и т.д.);
 - объем производства (поголовье по типам животных - поголовье стада на откорм, поголовье стада для постановки на доразривание 1,2 фаза, поголовье стада свиноматок с установленной супоросностью, поголовье стада до отъема молочных поросят на продажу и пр.);
 - пр.

Состав работ

- интервью с представителями компании
- анализ и формализация полученных данных

Результаты

- описание стратегических целей компании
- описание маркетинговой и сбытовой концепции
- описание бизнес-модели проекта

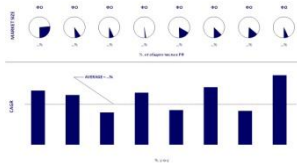
На втором этапе разрабатывается маркетинговое обоснование концепции проекта:



Основные блоки

БАЛАНС РЕСУРСОВ СУБЪЕКТА РФ:

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА И
ОБЪЕМ ПОТРЕБЛЕНИЯ
СВИНИНЫ



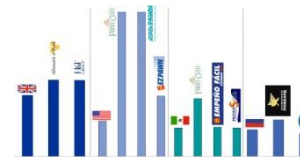
ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СУБЪЕКТА РФ СВИНИНОЙ:

ОБЛАСТИ-ЭКСПОРТЕРЫ
СВИНИНЫ В СУБЪЕКТ



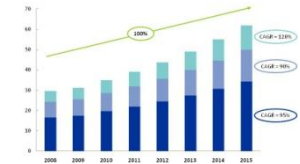
КОНКУРЕНТНАЯ СИТУАЦИЯ:

ПРОИЗВОДИТЕЛИ СВИНИНЫ
В СУБЪЕКТЕ РФ,
ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА
СВИНИНЫ ПО КАЖДОМУ
ПРОИЗВОДИТЕЛЮ



ЦЕНОВАЯ КОНЪЮНКТУРА В СУБЪЕКТЕ:

ЦЕНЫ НА СВИНИНУ ПО
КРУПНЕЙШИМ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ



Параллельно с разработкой маркетинговой части проекта производится расчет финансовой модели:



СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ



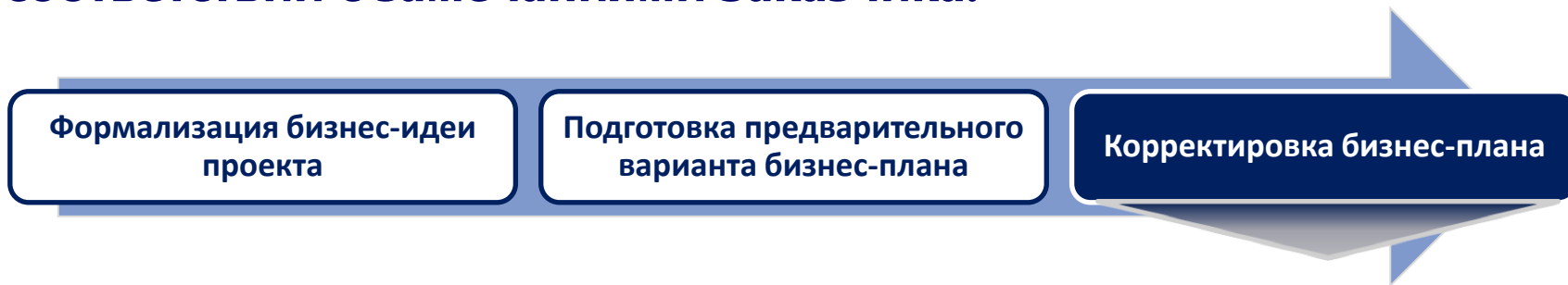
Состав прочих работ

- подготовка описательных частей бизнес-плана, в т.ч.
 - маркетинговая стратегия
 - бизнес-схема проекта
 - план реализации проекта
- анализ рисков проекта

Результаты

- финансовая модель проекта (в формате MS Excel)
- предварительная версия бизнес-плана (в формате MS Word)

На третьем этапе происходит корректировка бизнес-плана в соответствии с замечаниями Заказчика:



Ключевые задачи

- получить обратную связь от руководства компании
- внести в бизнес-план и финансовую модель изменения в соответствии с полученными замечаниями
- согласовать итоговую версию бизнес-плана

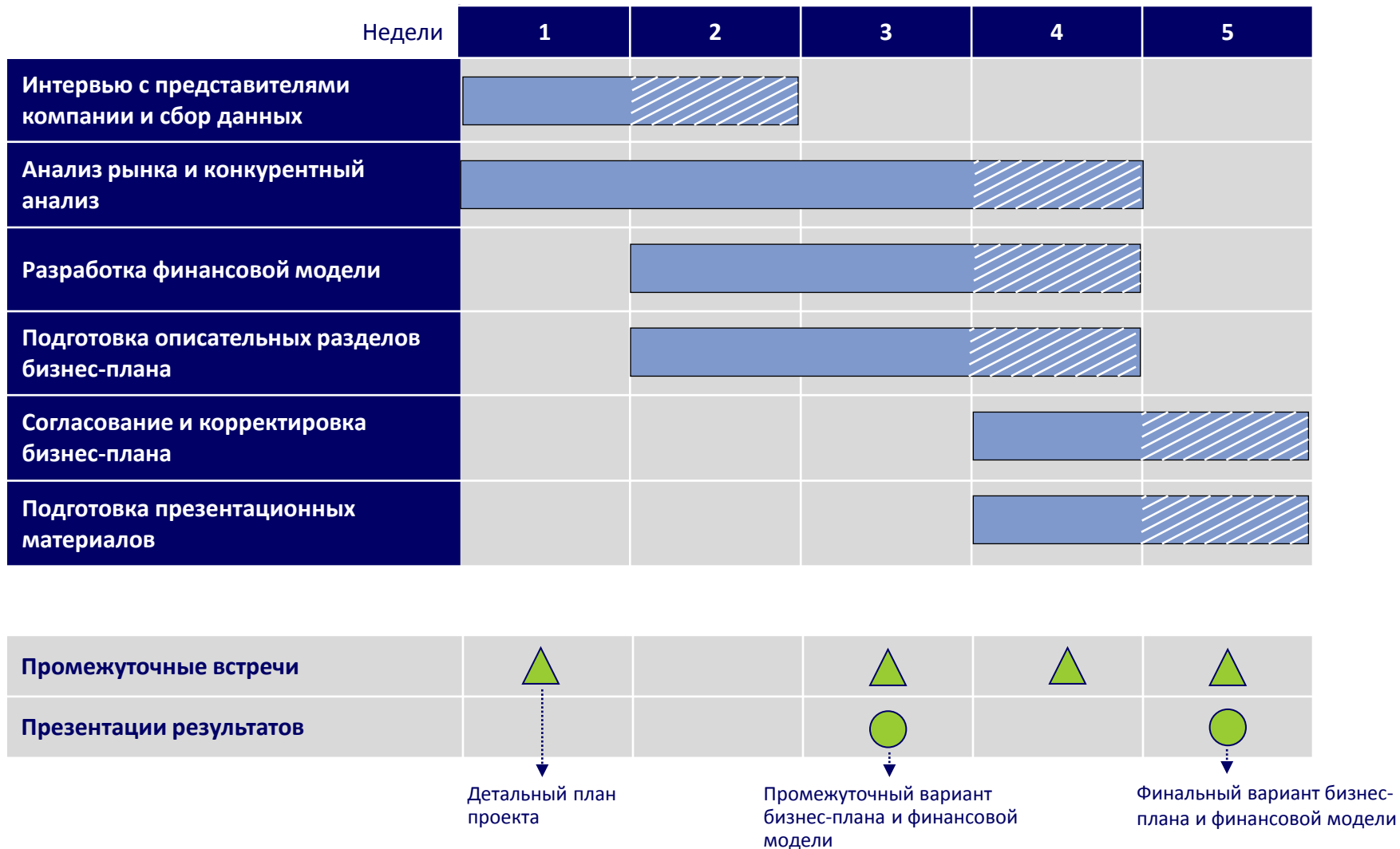
Состав работ

- корректировка финансовой модели (без изменения ключевых параметров и схемы бизнеса)
- корректировка бизнес-плана
- согласование бизнес-плана с руководством компании
- подготовка презентационных материалов

Результаты

- финансовая модель проекта (в формате MS Excel)
- полная версия бизнес-плана (в формате MS Word)
- инвестиционный меморандум (в формате MS PowerPoint)

Разработка индивидуального бизнес-плана свиноводческого хозяйства занимает 4-5 недель



После завершения работ по разработке бизнес-плана возможно дальнейшее сотрудничество по вопросам оптимизации стратегии компании

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ

ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ

- Насколько маркетинговая концепция проекта соответствует рыночным реалиям?
- Обоснован ли выбор направлений для выхода на мировой рынок?

АНАЛИЗ ОПТИМАЛЬНОСТИ

ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ

- Оптимальна ли стратегия с точки зрения акционерной стоимости?
- Существуют ли другие сценарии развития с более высокой эффективностью инвестиций?

АНАЛИЗ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ

- Насколько эффективна выбранная бизнес-модель по сравнению с конкурентами?
- Как повысить эффективность выбранной бизнес-модели?

АНАЛИЗ ПОЛНОТЫ СТРАТЕГИИ

ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ

- Все ли функциональные направления стратегии проработаны?

КОНТАКТЫ

ВАШИ ЗВОНКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ: (495) 629-6541, (499) 743-5273

КРУГЛОСУТОЧНАЯ ПОДДЕРЖКА: (926) 353-9690

ЛИЧНЫЕ ВСТРЕЧИ: м. Охотный ряд, Газетный пер., д.3-5

Наши клиенты

Среди наших клиентов ведущие мировые и российские компании:



Российская корпорация нанотехнологий (РОСНАНО)

Государственная корпорация, финансирующая проекты в области нанотехнологий



ItellaNLC

Один из ведущих провайдеров логистических услуг в России



S7 Airlines

Ведущий российский авиаперевозчик



Ингосстрах

Один из лидеров российского рынка страхования



Fibo Group

Один из крупнейших игроков на рынках Forex и CFD



A1

Одна из крупнейших компаний на рынке прямых инвестиций



«Экологический Альянс»

Российский производитель оборудования для переработки ТБО



Госкорпорация “Росатом”

Государственная корпорация по атомной энергии, занимает лидирующее положение на мировом рынке ядерных технологий



“Эльдорадо” (X5 Retail Group)

Лидер российского розничного рынка бытовой техники и электроники



“М. Видео”

Вторая по размеру крупнейшая розничная сеть России по продаже бытовой техники и электроники



“Кастрол” (Castrol)

Мировой лидер в области разработки смазочных материалов последнего поколения



ОАО “СИБУР-Русские шины”

Один из лидеров российской шинной отрасли, входящий в двадцатку крупнейших мировых шинных производителей



ООО “Керхер” (Karcher)

Ведущий мировой производитель уборочного оборудования

НАШИ КЛИЕНТЫ



ОАО “Амтел-Фредештайн”

Российский производитель автомобильных шин



“Перекрёсток” (X5 Retail Group)

Одна из крупнейших торговых сетей



“Дикси”

Одна из крупнейших торговых сетей



“Азбука вкуса”

Торговая сеть, работающая в сегменте премиум



Компаний «Май»

Российский производитель кофе и чая



Группа PPF

Одна из крупнейших финансовых и инвестиционных групп Центральной и Восточной Европы