

Plan d'affaires pour:

MoogTech Ltd.

Ceci est un exemple de ce qu'un plan d'affaires peut ressembler.

Le contenu du plan d'affaires qui suit est basé sur deux personnes qui démarrent une société de logiciels appelée MoogTech. Ils se spécialisent dans le "commerce électronique et de paiement."

MoogTech est une entreprise fictive qui cherche uniquement à servir d'exemple de la façon dont un plan d'affaires peut être organisé.

Trouver un modèle propre de ce plan d'affaires sur www.dynamicbusinessplan.com. Utilisez-le comme un fond pour votre société à venir.

Contenu

INFORMATION DE FOND DES PROPRIETAIRES
RESUME
IDEE DE L'ENTREPRISE/RAISON D'ÊTRE
OBJECTIFS PERSONNELS ET RESSOURCES
PRODUIT/SERVICE
DESCRIPTION DU MARCHÉ
VENTES ET COMMERCIALISATION
ORGANISATION DE L'ENTREPRISE
DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE
FINANCEMENT
BUDGETS

Information de Fond

Nom: Mogens Thomsen
Adresse: Syberg Street 15
Code Postale/ Ville : 8200 : Aarhus N
Téléphone: 22 33 22 33
E-mail: mt@moogtech.com
URL: www.moogtech.com

Education: IT Ingénieur, AUC
Situation de famille: célibataire

Nom: Vitthal Chaydhry
Adresse: Western Street 22
Code Postale / Ville: 8200 Aarhus N
Téléphone: 33 22 33 22
E-mail: vc@moogtech.com
URL: www.moogtech.com

Formation: MBA in administration
Situation de famille: célibataire

Résumé

MoogTech Ltd. développe, implémente et entretient le logiciel administratif de petite entreprise donc il peut être utilisé pour le commerce électronique et le paiement en ligne.

Nos clients sont des entreprises d'électronique et métallurgiques qui sont des sous-traitants de grandes entreprises. Ces entreprises seront d'abord "touché" de la nécessité d'introduire le commerce électronique et de paiement.

Le prix total moyen pour notre produit sera alors : 57 000 avec une marge de 51 000 par client - ça donne un ratio de 79% de contribution.

Le chiffre d'affaires de la première année est calculé à 654 000 avec un bénéfice de 250 000 – dans lequel nous tirerons nos "salaire".

Nous pensons qu'il sera réaliste de trouver et réaliser des tâches pour 10 clients dans la première année.

Une fois que les entreprises se rendent compte qu'ils doivent être capable de traiter les paiements électroniques, ils vont nous contacter - si elles savent que nous existons.

La société est une Ltd. et appartient à Mogens Thomsen et Vitthal Chaydhry.

Mogens Thomsen a formé des ingénieurs spécialisés dans le domaine des réseaux et a travaillé pendant deux ans dans une entreprise d'informatique, traitant de l'internet.

Vitthal Chaydhry détient un MBA de l'école de commerce et a travaillé pendant 2 ans dans un département de comptabilité.

Idée de l'entreprise

MoogTech Ltd. développe, implémente et entretient le logiciel administratif de petite entreprise donc il peut être utilisé pour le commerce électronique et le paiement en ligne.

Les produits de la société / services:

- Produit 1: Formulation du document de stratégie/ présentation pour le client qui fournit une base pour évaluer les avantages & inconvénients du commerce électronique et paiement en ligne.
- Produit 2: Implémentation du document de stratégie : Combinaison du logiciel administratif en cours de la société avec le nouveau logiciel, le commerce électronique et paiement en ligne requis.
- Produit 3: Contrat de Service avec un temps de réponse de max. 4 heures.

Clients:

Les clients sont des entreprises de plus de 20 employés qui sont des sous-traitants de grandes entreprises.

L'entreprise couvrira pour le client:

Les plus petites entreprises seront bientôt contraintes par les plus grandes entreprises d'être en mesure de commercer et facturer par voie électronique.

Quelle est la particularité de cette entreprise par rapport à ses concurrents?

D'autres entreprises d'informatiques peuvent aussi travailler dans ce domaine, mais contrairement à eux, nous l'avons comme activité principale.

Objectifs personnels et ressources

Donc je commence une entreprise:

Nous avons longtemps voulu être notre propre patron, parce que nous pensons que nous avons certaines qualifications, et que nous pouvons capitaliser sur ce point.

Formation et expérience:

Un propriétaire est un ingénieur qualifié spécialisé dans les réseaux et a travaillé pendant deux ans dans une entreprise d'informatique, traitant de l'Internet.

L'autre propriétaire détient un MBA de l'école de commerce et a travaillé pendant deux ans dans un département de comptabilité.

Nous avons tous les deux travaillé avec des ordinateurs depuis l'enfance.

Economie:

Nous avons chacun économisé 25.000 et notre demande de recettes journalières est faible, car aucun d'entre nous n'a encore notre propre maison. Nos parents ont promis de garantir pour les chacun des 25.000 supplémentaires.

Connaissances des services / produits:

La formation et l'expérience professionnelle a fourni une bonne expérience sur le produit ou plutôt sur son développement. Nous n'avons pas beaucoup d'expérience avec le produit exact, mais une connaissance approfondie de l'implémentation.

Mes points forts par rapport à l'entreprise:

Ensemble, nous couvrons la partie gestion technique et économique de l'entreprise. Nous avons le lecteur et n'avons pas de grandes obligations financières, puisque nous sommes tous les deux célibataires. Nous avons déjà une garantie dans la maison.

Mes faiblesses par rapport à l'entreprise:

Nous ne sommes pas très orientés sur les ventes. Nous manquons de bases essentielles. Un propriétaire n'a pas de permis de conduire. Il nous est difficile de fixer le prix de notre service.

Attente des bénéfices dans la première année:

Nous nous attendons à un salaire mensuel d'environ 15.000 la première année. Les profits seront réinvestis dans l'entreprise.

Attente des bénéfices dans la troisième année:

La troisième année, nous aimerions avoir autour de 30-35000 par mois - en ligne avec nos employés.

Temps de travail prévu :

Les trois premières années, nous allons passer tout notre temps à l'entreprise. Le samedi est réservé à d'autres fins autres et éventuellement le dimanche matin.

Mon travail dans l'entreprise:

Un propriétaire doit de préférence être en charge de l'implémentation technique du service, tandis que l'autre doit vendre et gérer l'entreprise.

Possession dans l'entreprise:

Nous établissons une société à responsabilité limitée (Ltd) avec une possession de 50-50.

Taille future de l'entreprise:

Nous calculons que l'entreprise doit croître à 10-20 personnes. Nous ne pensons pas que c'est amusant de gérer une entreprise trop grande donc 10-20 employés sera la taille optimale pour nous.

Produit / service

L'entreprise a les produits/groupes de produits/services suivants:

- Produit 1: Formulation du document de stratégie/ présentation pour le client qui fournit une base pour évaluer les avantages & inconvénients du commerce électronique et paiement en ligne.
- Produit 2: Implémentation du document de stratégie : Combinaison du logiciel administratif en cours de la société avec le nouveau logiciel, le commerce électronique et paiement en ligne requis.
- Produit 3: Contrat de Service avec un temps de réponse de max. 4 heures.

Les produits/groupes de produit/services couvrent ces besoins:

Les plus petites entreprises seront bientôt contraintes par les plus grandes entreprises d'être en mesure de commercer et facturer par voie électronique.

En outre, les entreprises se rendent compte qu'il y a beaucoup d'argent à économiser en économisant cette méthode de paiement.

Produits/groupes de produit/services différent de nos concurrents:

- Produit 1: D'autres entreprises d'informatiques peuvent aussi travailler dans ce domaine, mais nous l'avons comme activité principale. Nous fournissons une expertise particulière.
-
- Produit 2: Le point de départ est les solutions existantes de nos clients et nous nous sommes spécialisés dans le développement de solutions orientées des clients pour que nous puissions utiliser leur logiciel administratif existant.
- Produit 3: Nous ne sommes pas entraînés par de célèbres fabricants de matériel et de logiciel, mais entièrement de notre propre stratégie et les demandes que nos clients nous demandent.

Taux d'achat/durée de vie du produit

Produit 1 + 2 (document de stratégie et implémentation) est un achat ponctuel

Produit 3 (service pack) est un événement annuel.

Calcul du produit/service:

Produit 1:

- Coût: 10 heures + conduite;
- Prix de vente: 8.500;
- Bénéfice brut approximatif: 8.500. (Ratio de contribution: 100%):

Produit 2:

- Coût: 15 heures + conduite + logiciel pour 6.000;
- Prix de vente: 39.000
- Bénéfice brut approximatif: 33,000 (Ratio de contribution: 85%)

Produit 3:

- Coût: 10 heures + conduite;
- Abonnement annuel: 9.500; approximatif.
- Bénéfice brut: 9.500. (Ratio de contribution: 100%)

Prix du produit:

Réflexions du calcul du coût ci-dessus : Le prix peut être relativement élevé, car il témoigne de la qualité, les clients sont forcés d'acheter nos services en raison de leurs clients qui souhaitent payer de manière électronique et le prix élevé est d'usage pour l'utilisation de consultants IT haut niveau.

Le prix moyen total pour notre produit sera alors : 57 000 . Nous envisageons la radiation de 50% du prix des documents de stratégie si le client commande le produit 2 +3. Nous n'avons pas intégré cette idée dans notre budget.

Noms des fournisseurs du produit:

le seul fournisseur majeur, que nous avons besoin, c'est RiisData Software – l'entreprise qui a développé le logiciel que nous utilisons.

Mode de distribution/canaux de vente pour le produit:

La distribution est directement entre nous et le client. Il n'y a pas de place pour les intermédiaires, puisque nous vendons uniquement des services spécifiques à l'entreprise.

D'autres entreprises/fournisseurs dans cette industrie:

Il y a environ 200 entreprises enregistrées à travers tout le pays, mais les résultats de la base de données "Données de l'entreprise" dire qu'il n'y a que 20 dans notre région. Étant donné que notre objectif commercial (paiement en ligne) est assez nouveau, les "anciennes sociétés " vendent beaucoup de services IT différents qui à son tour nous donne moins de concurrents.

Développement de l'industrie:

Il y a des possibilités illimitées pour la croissance au sein de l'industrie, car pratiquement toutes les entreprises dans les 2-5 prochaines années devront être capable de traiter les paiements électroniques.

Description du Marché

Les clients aiment les produits de l'entreprise parce que:

Ils sont contraints par leurs clients à acheter le produit, mais ils pourraient aussi gagner du temps sur l'économie et la gestion des stocks.

Le client d'affaires typique:

Le client d'affaire typique sera une entreprise d'électronique ou métallurgique qui est la sous-traitance d'entreprises plus grandes. Ces entreprises seront d'abord "touché" de la nécessité d'introduire le commerce électronique et de paiement en ligne.

Délimitation géographique de leurs clients:

Il y a un grand nombre de clients, nous allons donc commencer à rechercher les entreprises d'électronique et métallurgique du nord-ouest du pays où nous vivons. Nous pensons également être proche du client est un argument de vente majeur.

Selon les résultats d'une recherche dans une base de données sur les entreprises il y a 899 entreprises manufacturières dans le nord-ouest du pays qui a entre 10 et 100 employés.

Nombre réaliste de clients:

Nous pensons qu'il sera réaliste de trouver et réaliser des tâches pour 10 clients dans la première année.

Une fois que les entreprises se rendent compte qu'ils doivent être capable de traiter les paiements électroniques, ils vont nous contacter - si elles savent que nous existons.

Un commande typique va probablement coûter 50-60,000

Les principaux concurrents:

Nos principaux concurrents sont les entreprises qui installent actuellement les programmes financiers Microsoft Dynamics/Navision C5. S'ils décident de passer à notre entreprise, nous aurons une dure concurrence, comme ils ont déjà été en contact avec les clients et trouver

raisonnablement facile d'importer le commerce et le paiement de leur gamme. Heureusement, il y a encore assez de travail dans les ventes et l'adaptation des systèmes financiers, donc il y a de la place pour notre entreprise.

Points forts et faiblesses des concurrents:

Nos concurrents sont connus pour travailler avec les applications économiques et n'ont donc aucune connaissance spéciale des paiements électroniques et du commerce. Toutefois, ils seront bientôt capable de cultiver les connaissances. Ils ont une base de données de client aujourd'hui.

Les principaux paramètres de la concurrence sur le marché:

La sécurité pour le succès de l'implémentation est primordiale. Les entreprises se bloquent sans leurs ordinateurs, donc la confiance à notre expertise est nécessaire.

Evaluation des opportunités d'entreprise sur le marché:

MoogTech Ltd. a, comme le reste de l'industrie, de grandes récompenses en vue si nous sommes en mesure de fournir un produit de haute qualité.

Menaces pour détruire les possibilités:

il est difficile de voir quelles circonstances peuvent détruire les possibilités. Même une récession n'affectera pas les exigences pour le commerce et le paiement électronique. Cependant, les modifications apportées aux normes de paiement et à la technologie que nous avons choisies pourraient nous donner un contretemps de quelques mois.

Ventes et commercialisation

Ventes en cours et activités de commercialisation pour les start-up:

La plupart de nos ventes et les travaux de commercialisation seront entrepris par publipostage direct aux entreprises au sein du groupe cible.

Sur les 889 entreprises manufacturières dans le nord-ouest du pays avec entre 10 et 100 employés, nous sélectionnerons 50 entreprises qui recevront un e-mail.

Ensuite, nous effectuons un appel téléphonique, qui, nous l'espérons, sera suivie par une visite du client.

Nous avons développé un matériel facilement compréhensible qui indique au sujet des avantages du commerce et du paiement électronique. Nous avons contacté une agence de publicité start-up qui peut effectuer ce travail.

Nous avons l'intention de s'habiller en "tenues de travail décontracté" pour s'assurer que nous avons toujours l'air bien quand nous travaillons à l'extérieur avec les clients.

Aucun d'entre nous aime le travail de vente, mais nous devons tous les deux travailler avec ceci au commencement.

Coût annuel pour la commercialisation:

Les coûts seront assez faibles, puisque nous pouvons le faire avec des lettres et téléphone; cependant, nous devons consacrer de nombreuses heures de travail à l'oeuvre.

Relations Publiques (PR) à l'ouverture de l'entreprise:

Puisque nous sommes les premiers à faire une entreprise spécialisée dans le commerce et le paiement électronique, nous pouvons peut-être obtenir un article dans le magazine économique régional.

Peut-être que nous pouvons librement appliquer un de nos produits pour une usine locale et utilisez ce cas un disjoncteur pour le journal local.

La petite amie d'un bon ami est une journaliste du quotidien régional, et elle a promis d'écrire un communiqué de presse pour nous.

Organisation de l'entreprise

Forme Juridique:

Notre société est une sociétés limitées. En collaboration avec un avocat, nous aurons fait un "contrat de partenaires" qui spécifie les obligations de chacun à l'entreprise.

Coordonnées bancaires:

National Bank, agence du Nord-Ouest

Comptable:

Comptable enregistrée Peter Rose, Grosse Street, South Ville

Exigences relatives à l'emplacement / salle:

MoogTech Ltd. ne nécessite pas un endroit conviviale - plutôt un endroit favorable aux employés à proximité de la ville et de l'autoroute, si cela existe. La partie nord de la ville sera un bon endroit, car les deux propriétaires sont originaires de cette partie de la ville et les loyers sont raisonnables.

Nous avons besoin d'environ 50 m² pour une start-up et expansion de 2-400 m² dans environ trois ans.

Le prix du M² par ans est d'environ 440 dans le nord de la ville = 22,000

Matériel nécessaire / meubles / voiture:

2 processeur mis à jour, téléphone, 2 téléphones portables, logiciel , mobilier de bureau, etc. = 60.000.

Nous ne voulons pas créer un web-hôtel, mais utiliserons les fournisseurs existants.

Politique opérationnelle:

- Politique des prix: Même prix pour tout le monde.
- Politique d'escompte: Moins 50% de service si le produit acheté 2 +2.
- Condition de paiement: Comptant + 14 jours.
- Service de Garantie: Après que le système a fonctionné parfaitement pendant 14 jours n'a fourni aucune garantie.
- Services: En haut en cas d'achat d'abonnement.
- Service clients: Le client est en droit, si ça ne nous a pas coûté plus de 2 heures.
- Politique du personnel: Notre ressource la plus importante est le personnel qualifié et motivés.

Nous avons besoin de trouver quelque chose pour qu'ils veuillent être avec nous et ça devrait être de préférence plus qu'un simple salaire.

Flux de travail pour la comptabilité et les procédures administratives:

Réservation quotidienne: nous n'aurons pas tellement de documents au début parce que nous avons peu mais de gros clients, donc la première année un des propriétaires sera responsable de l'administration quotidienne. Si c'est trop, embaucherons un comptable indépendant pour faire le travail.

Après une année, il se peut que nous employons du personnel administratif afin de servir les clients After a year's time we may employ administrative staff to serve clients, les consultants et les entreprises en général, inclus l'administration et la comptabilité quotidienne.

Partenaires d'entraînement important pour l'entreprise:

Nous croyons que nous sommes bons pour traiter avec notre produit mais dans le développement et la gestion de l'entreprise, nous manquons de connaissances et de compétences.

Nous allons donc essayer de mettre sur pied une sorte de conseil d'administration composé de mon père, qui est un banquier qualifié, un ancien camarade qui travaille dans une agence de publicité et un oncle qui travaille dans un grand bureau de comptable.

Développement de l'entreprise

Entreprise dans 1 an - 2 ans?

Dans environ 2 ans, nous nous attendons à ce que l'équipe, composée de 15 hommes et femmes, qui est proche du maximum, nous le seront. L'extension sera faite par le personnel de base qui sont autorisés à démarrer une entreprise soeur dans les villes voisines concernées.

Produits / services qu'elle vend sur les 1-3 années respectives:

MoogTechs services sera dans trois ans pareil que maintenant.

Nous nous concentrerons sur les employés pour qu'ils connaissent toujours les derniers développements dans la région, car le logiciel que nous utilisons sera probablement obsolète dans trois ans. Par conséquent, nous devons dépenser beaucoup d'argent/temps de formation

Les clients de l'entreprise, respectivement , 1-3 années:

Le groupe client sera développé pour inclure tous les types d'entreprises, comme les exigences relatives à l'utilisation du commerce électronique s'étend à tous les types d'entreprises.

Le chiffre d'affaire de l'entreprise pour les 1-3 années:

Chaque consultant doit gagner plus de 1 million par année, donc les ventes devraient atteindre 15 millions. Ceci exige que chaque consultant sur une base annuelle doit mettre en oeuvre les 25 configurations aux clients ; ce sera un bon trois clients sur les mois réalisable. (11 Mois)

Le bénéfice attendu de l'entreprise pour deux ans:

Chaque employée doit délivrer minimum 100.000 en bénéfices, soit 1.5 millions.

Les autres objectifs de l'entreprise:

Il est important que les employés s'épanouissent. Cet objectif devrait être atteint par le degré élevé d'autonomie, en construisant un "esprit d'entreprise" et par le biais d'une forme de partage des bénéfices.

Financement

La nécessité de la mise en place du capital:

(De la mise en place du budget)

- 85.200

Liquidités nécessaires:

(Exigences de liquidité calculée à l'aide d'un budget de trésorerie)

- 55,000

Financement total:

(mise en place + espèces)

- $85,200 + 55,000 = 140,200$

Attentes / engagement de prêts / subvention de:

Propriétaire:	50.000
Famille:	0
Prêts bancaires:	50,000
Découvert	60.000
Financement total:	160,000

Sécurité pour les prêts:

Les deux parents placeront 25,000 en sécurité pour les prêts bancaires

Budgets

Etablissement de budget pour MoogTech Ltd.	
Dépenses	monnaie
locaux:	
2 mois loyer x 2500	5.000
Paieement pour l'achat de locaux ou entreprise	0
Caution for location (3 mois de loyer)	7.500
Bonne volonté	0
Montage et réparation	5.000
Equipement de production:	
Machines - (2 processeur x 12.000)	24.000
Outils	0
Autres:	0
Inventaire de magasin:	

Caisse enregistreuse	0
Disque	0
Autres	0
Mobilier de bureau:	
Mobilier (bureau, chaise de bureau, bibliothèque, etc.).	12.000
EDB (Imprimantes, réseaux, etc.).	5.000
Téléphone	1.200
Fax	0
Photocopieuse	4.000
Autre: Téléphone portable, etc.	6.000
Achat:	
Matières premières / intermédiaire	0
Finis (stock)	0
Papeterie	0
Autre	0
Voiture:	
Paieement for car	0
Autres coûts d'acquisition	0
Conseillers:	
Avocat (Création du contrat)	5.000
Comptable	0
Autre:	0
Commercialisation:	
Tête de lettre, cartes de visite etc..	4.500
Brochures	3.000
Annonces	0
Signes	0
Réception d'ouverture	3.000
Autre:	0
Autres dépenses:	0
Conception de protection/ Droit de propriété intellectuelle	0
Autre:	
Total des dépenses:	85.200

Budget de fonctionnement pour MoogTech Ltd. - Exemple		
Période	1/1 2012 to 31/12 2012	Year 1
Chiffre d'affaire (Ventes de produits)		
Vente 1 (13 document de stratégie x 8,500)		110.500
Vente 2 (12 déploiement total x 39,000)		468.000
Vente 3 (8 service d'abonnement x 9,500)		76.000
Chiffre d'Affaire Total:		654.500
Coûts variable		
Matériaux (12 achat de processeur x 6000)		72.000
Salaires et traitements		
Consultant indépendant		
Transport		
Autre		
Total des coûts variable:		72.000
Marge brute: (Chiffre d'affaire – Coût variable)		582.500
Coûts fixes		
Salaires du propriétaire (Nous partageons le "Bénéfice net")		0
Assistance technique indépendant (50hours x350)		17.500
Comptable indépendant (2h.x 45weekw x 200)		18.000
Connexion au serveur à distance, etc.. (12mdr x 1500)		18.000
Location de locaux (12 x 2.500)		30.000
Electricité, eau et chaleur		10.000
Légendaire des locaux		2.000
Nettoyage		
Fonctionnement voiture /indemnité conduite (40,000 km a 1.60)		64.000
Voyage		10.000
Papeterie		4.500

Frais de port et taxes (1200 lettres a. 4.25)	5.100
Téléphone (4 trimestres x 1000)	4.000
Fax	
Téléphone portable (2 x 4 trimestre x 2500)	20.000
Commercialisation/ Publicité / Publicité	5.000
Représentation	5.000
Frais de réunion	
Non-fiction (10 livres x 350)	3.500
Assurances (maladie, responsabilité civile, contenu, voiture)	13.500
Quotas	
Coût des trajets	
Equipement ordinateur / logiciel- achat nouvelle petite échelle	30.000
Impôt de location	
Consommables – pas d'ordinateur / logiciel	20.000
Légendaire	
Comptable	8.000
Avocat	5.000
Autre conseil	
Coûts imprévus	1.000
Les coûts Fixes au total:	294.100
Bénéfice avant intérêts et amortissement (Marge brute – Coûts Fixes):	288.400
Intérêts	
Intérêts sur prêts bancaires	4.700
Intérêts sur découvert	11.992
Autre intérêts	2.000
Total des intérêts:	18.692
Amortissement:	
Exploitation	19.049
Autre	
Total de l'amortissement:	19.049
Coûts fixes incl. intérêts et amortissement :	331.841
Bénéfice net (Marge brute – Coûts fixes - Intérêts - Amortissement):	250.659