

ОБРАЗЕЦ ПЛАНА:

Резюме для руководства

Компания

Компания *ComputerEase, Incorporated* (находится в штате Индиана) предоставляет корпорациям, базирующимся в городе Веспуччи, услуги по проведению тренингов для пользователей компьютерных программ. Связанные с применением новых технологий бизнес-услуги — одна из наиболее быстро растущих и процветающих областей экономики, и *ComputerEase* намеревается использовать открывающиеся в данной сфере возможности. В настоящее время весь пакет акций компании принадлежит ее президенту Скотту Коннорзу и вице-президенту Сьюзен Александер.

Миссия компании

Компания *ComputerEase* видит свою миссию в повышении продуктивности корпоративного сообщества, помогая получить максимальные выгоды от труда персонала и применения компьютеров посредством обучения сотрудников компаний методам использования прикладных программ. *ComputerEase* привержена построению долгосрочных взаимоотношений с клиентами посредством проведения качественных тренингов и оказания поддержки сотрудникам компаний. Она стремится завоевать репутацию ведущей компании, предлагающей услуги по обучению пользованию компьютерными программами в районе Веспуччи. Цель — устойчивое развитие, достижение прибыльности к третьему году бизнес-деятельности.

Товары и услуги

Компания проводит ориентированные на корпоративный рынок обучающие семинары по программному обеспечению. Занятия проводятся на предприятии клиента или в учебном центре *ComputerEase*. Широкая публика имеет возможность посещать занятия в выходные дни. Предлагается обучение методам использования всех основных компьютерных программ; кроме того, *ComputerEase* разрабатывает учебные программы по заказам корпоративных клиентов.

Стратегия маркетинга и продаж

Стратегия рыночного дифференцирования *ComputerEase* состоит в том, что она стремится обучать не только посещающих занятия слушателей, но и актуальных потреби-

Описание возможностей отрасли и юридического статуса компании, ее местоположения и схемы владения акциями

Объяснение того, как компания представляет себя и свои долгосрочные цели

Обзорное резюме для руководства

лей: корпоративных клиентов. Компания придает особое значение направленному на повышение продуктивности обучению, предоставляя корпоративным клиентам на постоянной основе комплексные услуги и дополнительную помощь. Продажи услуг осуществляются в процессе личного общения.

Конкуренция

На рынке корпоративного обучения использованию программного обеспечения нет явных лидеров. Поэтому конкуренция отличается разнообразием и неравномерностью, что означает наличие реальных рыночных возможностей. Преимущества *ComputerEase* перед актуальными конкурентами состоят в следующем: постоянная поддержка клиентов, сильный маркетинговый акцент на повышении продуктивности персонала корпоративных клиентов, скоординированная программа маркетинга, профессиональный имидж, авторизация от издателей программного обеспечения, квалифицированный менеджмент, устойчивое качество тренингов и наличие учебного центра *ComputerEase*.

Целевой рынок

ComputerEase осуществляет операции в районе Веспуччи. Целевую аудиторию компании образуют интенсивно использующие компьютерную технику крупные и средние предприятия. Веспуччи — шестнадцатый по величине город США с разнообразной и процветающей экономикой. По оценке надежных источников, в этом районе расположены более 10000 компаний и учреждений с численностью сотрудников свыше 50 человек.

Менеджмент

Президент и основатель компании Скотт Коннорз имеет связанный с данной технологией опыт управления (ранее он был совладельцем компьютерного магазина). Непосредственно перед созданием *ComputerEase* С. Коннорз работал региональным вице-президентом *Chanoff's Computer Emporium* — крупной торговой сети. Ранее он был коммерческим представителем *IBM*. Вице-президент компании Сьюзен Александер имеет опыт работы в маркетинге на целевом рынке и соответствующие контакты, поскольку она занимала должность помощника коммерческого директора в *AlwaysHere Health Care Plan* и имеет

Демонстрация рыночных возможностей

Акцент на владении предприятиями в прошлом и на непосредственно связанном с новым бизнесом опыте деятельности

ОБРАЗЕЦ ПЛАНА: Обзорное резюме Для руководства (окончание)

опыт продаж как бывший торговый представитель *SpeakUp Dictation Equipment*.

Операции

Первый корпоративный учебный центр *ComputerEase* с 10 персональными компьютерами начал работу 1 августа 2003 г. Компания предлагает занятия в рамках корпоративного обучения в своем центре, а также на предприятиях клиента. К 1 января 2004 г. планируется открытие второго учебного центра. *ComputerEase* использует избыточные производственные мощности учебного центра, предлагая суботные занятия всем желающим. Все учебное оборудование сдается в аренду, и учебные материалы производятся методом «точно вовремя», что позволяет снизить издержки.

Стадия развития

ComputerEase начала работу в январе 2003 г.; первый класс центра обучения использованию программного обеспечения был открыт в августе 2003 г.

Финансы

Финансовая стратегия *ComputerEase* основана на реинвестировании доходов с целью обеспечению роста в течение первых нескольких лет деятельности компании. Ожидается, что через 3 года компания будет прибыльной. Планируемая денежная выручка в текущем году составит 233 000 долларов, в 2004 г. — 493 875 долларов и в 2005 г. — 818 615 долларов.

Искомые денежные фонды и их использование

В настоящее время потребности компании в инвестиционном финансировании составляют 80000 долларов. Эти денежные средства будут использованы для расширения деятельности, включая открытие дополнительного учебного центра, расширение штата сотрудников и новые маркетинговые программы. Долгосрочные планы требуют от компании развития франчайзинга или расширения собственной деятельности и создания региональной сети, что предполагает открытие по крайней мере одного центра обучения в год.

Инвесторы информируются о том, что в течение по крайней мере трех лет они не могут рассчитывать на получение прибыли на инвестированный капитал

Указание конкретных цифр и направлений использования денежных средств

ОБРАЗЕЦ ПЛАНА: Повествовательное резюме для руководства

Резюме для руководства

Концепция

Услуги в области новых технологий — одна из наиболее быстро развивающихся отраслей экономики США. Бурный рост использования компьютеров буквально на каждом предприятии открывает беспрецедентные возможности для компаний, обеспечивающих поддержку и предлагающих услуги, связанные с использованием компьютерного оборудования. Поскольку это относительно новая область, в ней пока отсутствуют лидеры рынка, имеющие лояльных клиентов. Это позволяет хорошо организованной компании занять ведущее положение в данной области.

Предыстория

Скотт Коннорз, президент и основатель *ComputerEase, Incorporated*, осознал эту возможность, когда, работая региональным вице-президентом в торговой сети *Chanoff's Computer Emporium*, он участвовал в проведении исследования потенциального рынка корпоративных тренингов по работе с прикладными программами в штатах Индиана, Огайо и Иллинойс. Анализ полученных данных натолкнул С. Коннорза на идею о том, что профессионально управляемая компания, предлагающая услуги по обучению пользователей компьютерных программ, может быстро стать лидером регионального рынка.

Компания

Цель *ComputerEase* — стать ведущей компанией в области обучения использованию программного обеспечения. Ее целевой рынок — корпоративные клиенты. Компания начала работу в январе 2003 г. Она предложила корпорациям-клиентам услуги по проведению курсов (на предприятиях заказчика) по обучению методам использования программного обеспечения.

Клиентская база компании расширилась, когда в августе 2003 г. *ComputerEase* открыла первый учебный центр с 10 персональными компьютерами, что позволило проводить в нем занятия с сотрудниками корпораций-клиентов. *ComputerEase* предлагает обучение всем основным компьютерным программам, а также программам по выбору

Передача ощущения «здоровой», открывающей перспективы использования разнообразных бизнес-возможностей отрасли

Предыстория возникновения мотивации к созданию бизнеса

Информация о стадии развития компании, товарах и услугах, долгосрочных целях, юридическом статусе и праве собственности

Повествовательное резюме для РУКОВОДСТВА (окончание)

Акцент на владении предпринятиями в прошлом и на соответствующем опыте ведения бизнеса

в соответствии с заявками клиентов. Кроме того, компания предлагает субботние занятия для всех желающих.

ComputerEase зарегистрирована как корпорация в штате Индиана; в настоящее время ее акции принадлежат С. Коннорзу и вице-президенту Сьюзен Александер.

Рынок

На начальной стадии развития целевым рынком компании являются расположенные в районе Веспуччи (штат Индиана) крупные корпорации. Веспуччи — шестнадцатый по величине город США, отличающийся разнообразной и процветающей экономикой. В городе насчитывается более 10000 компаний, число сотрудников которых превышает 50 человек.

Конкурентные позиции

В настоящее время программы корпоративного обучения использованию программного обеспечения в районе Веспуччи предлагают небольшие местные, недостаточно финансируемые и, как правило, плохо организованные компании. Эти фирмы действуют в рамках национальных программ, не предполагающих предоставления поддержки или продаж услуг. Маркетинговое исследование указывает на чрезвычайно высокий уровень неудовлетворенности клиентов услугами провайдеров тренинговых услуг. Компания *ComputerEase* выгодно отличается от конкурентов, так как ее маркетинговые программы координируются с корпоративным сообществом. Компания имеет профессиональный имидж, предлагает качественное обучение, делает акцент на повышении продуктивности и оказывает постоянную поддержку клиентам.

Управленческая команда

Под руководством президента Скотта Коннорза и вице-президента по маркетингу Сьюзен Александер в компании *ComputerEase* была создана превосходная для начала бизнеса команда. С. Коннорз имеет богатый многолетний опыт административной и коммерческой деятельности в компаниях *Chanoff's Computer Emporium* и *IBM*. Он успешно управлял и собственным бизнесом в качестве совладельца

магазина *Chanoff's* в Веспуччи. С. Коннорз продал свою долю в этом магазине для того, чтобы финансировать создание *ComputerEase*.

Занимая должность помощника коммерческого директора в компании *AlwaysHere Health Plan*, С. Александер получила богатый опыт продаж и маркетинга на целевом рынке *ComputerEase*, который образуют директора по человеческим ресурсам корпораций. Она имеет обширные личные связи с потенциальными клиентами, что открывает *ComputerEase* доступ к потенциально наиболее выгодным заказчикам.

Будущее

Долгосрочное развитие требует, чтобы компания прогрессировала в одном из двух направлений. Во-первых, компания может заняться франчайзингом, продавая лицензии, материалы и тренинги для независимых предприятий, действующих от имени *ComputerEase*. Во-вторых, *ComputerEase* может направить усилия на расширение сети собственных учебных центров на Среднем Западе с целью занять доминирующие позиции на рынке услуг по обучению пользователей компьютерными программами.

Финансы

Компания прогнозирует быстрый рост. Планируется, что в 2003 г. объем денежной выручки составит 233 000 долларов, в 2004 г. — 493 875 долларов, в 2005 г. — 818 615 долларов. *ComputerEase* делает акцент на реинвестировании доходов для расширения бизнеса, а не на получении прибыли, на внутреннем финансировании роста, а не на дополнительных внешних инвестициях (кроме тех, которые требуются ей в настоящее время).

Искомые денежные фонды

Компания планирует только один цикл финансирования (в случае отказа от франчайзинга) и рассчитывает получить 80000 долларов от одного инвестора. Денежные средства будут направлены на создание нового учебного центра, наем дополнительного персонала и расширение маркетинговой деятельности.

Создание у инвесторов ощущения возможности роста

Указание конкретных цифр и направлений использования денежных фондов