



Обучение

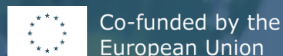
Разработване на успешен бизнес план

28 март 2024

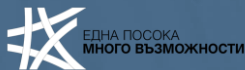


АгроХъб.БГ е Европейския цифров иновационен хъб (ЕЦИХ) за Южен централен регион, одобрен по програма “Цифрова Европа” с проект AgroDigiRise

Проект: AgroDigiRise
Номер: 101083473
Програма: DIGITAL-2021-ЕДИН-01
Продължителност: 36 месеца
Финансиращ орган: ЕК и МИР



Co-funded by the
European Union



ЕДНА ПОСОКА
МНОГО ВЪЗМОЖНОСТИ



Основната цел на проекта е да развие потенциала на земеделския сектор като **подпомогне земеделците, МСП, публичния сектор от ЮЦР и цялата агро-екосистема в процеса на цифрова и “зелена” трансформация.**

Фокус на проекта е **прецизното земеделие** – автоматизиране на процеси, оптимизиране на ресурси, умна агрономия, чрез които земеделието на бъдещето да се случи днес. Фермерите могат да тестват **цялостни иновативни технологични решения**, базирани на Индустрия 4.0 и да бъдат подпомогнати от технологични експерти за внедряването им в стопанството и бизнеса.

Проектът предоставя безвъзмездно **интегрирано портфолио от услуги**, с които се затваря целия цикъл на подкрепа, нужна за преминаване към умно земеделие.

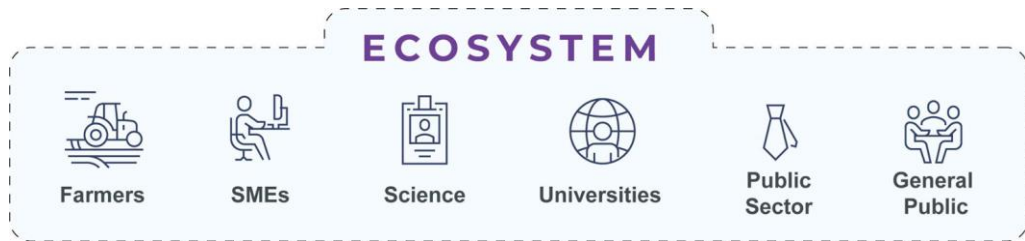


Нашият консорциум се състои от 14 организации

Проектът се изпълнява от консорциум с различни профили и опит, които споделят обща визия за по-модерен, устойчив и дигитален агро сектор



Изграждане на динамична и устойчива екосистема за иновации в региона



Мисията на АгроХъб.БГ е да активира цялата агро-екосистема и създаде благоприятна среда за съвместна работа между земеделски производители, МСП, бизнес, технологични компании, учени, образователни институции и публична власт с цел постигане на технологична трансформация и въвеждане на иновации в стопанствата в България и Европа.

Разработване на успешен бизнес план

- Ключов етап за стартиране и развитие на бизнеса



Защо е важно разработването на бизнес план?

- Насочва стратегията на бизнеса
- Привлича инвеститори и финансиране
- Минимизира риска
- Подпомага вземането на решения
- Създава постоянност и насоченост

Основни стъпки

- Основни елементи на бизнес плана
- Подробен бизнес план
- Финансов анализ и изпълнение

Основни елементи на бизнес плана

- Дефиниране на бизнес плана и неговата цел
- Значението му за успеха на фирмата
- Анализ на пазара
- Конкурентен анализ
- Изследване на целевата аудитория и потребителски профили.

-> Дефиниране на бизнес плана и неговата цел

- Определяне на бизнес плана като **стратегически документ**, който описва целите, стратегията и дейностите на предприятието.
- Постигане на **ясно разбиране за бизнеса и неговата цел**, което улеснява комуникацията и ориентира екипа.
- Формулиране на **ключовите метрики за измерване на успеха** и постигане на поставените цели.
- Определяне на **времеви рамки и ресурси** за изпълнение на бизнес плана.
- Установяване на **основните принципи и ценности**, които ще насочват дейностите на фирмата.

-> Значението на бизнес плана за успеха на фирмата

- Създава **ясна визия и фокус** върху целите на фирмата, което подпомага екипа в постигането на успеха.
- Помага за **привличане на финансиране и инвеститори**, като демонстрира потенциала на бизнеса и плана за възвращаемост.
- **Минимизира рисковете**, като предвижда възможни предизвикателства и предоставя стратегии за тяхното управление.
- Предоставя **рамка за вземане на решения**, като предварително определя приоритетите и стъпките за изпълнение.
- Създава **постоянност и насоченост**, като дава на екипа ясно разбиране за целите и стратегията на фирмата.

-> Анализ на пазара

- Изследване на **текущите тенденции и динамиката на пазара**, включително растежа, сегментацията и потребителските предпочитания.
- Определяне на **потенциалните възможности и заплахи**, които могат да повлияят на бизнеса.
- Идентифициране на **ключови играчи и влиятелни фактори** в отрасъла.
- Анализ на **търсенето и предлагането на пазара** за определени продукти или услуги.
- **Оценка на потенциала** за растеж и развитие на фирмата в съответния пазарен контекст.

-> Конкурентен анализ

- Идентифициране на **основните конкуренти** в отрасъла и техните силни и слаби страни.
- Анализ на **конкурентните продукти или услуги**, техните цени, разпространение и маркетингови стратегии.
- Определение на **уникалните предимства и конкурентните предизвикателства** на фирмата спрямо конкуренцията.
- **Извличане на уроци** от успехите и провалите на конкурентите и използването им за формулиране на стратегия за предимство.
- Определяне на **позиционирането** на фирмата в отношение към конкурентите и разработване на стратегия за устойчиво конкурентно предимство.

-> Изследване на целевата аудитория

- Идентифициране на **целевата аудитория** и определяне на техните демографски и психографски характеристики.
- Анализ на **потребителските потребности, проблеми и предпочитания**, които ще бъдат удовлетворени от продуктите или услугите на фирмата.
- Създаване на **потребителски профили и персони**, които ще помогнат за по-добро разбиране на целевата аудитория и персонализиране на маркетинговите усилия.
- Изследване на **поведенческите тенденции** и покупателските нагласи на целевата аудитория.
- Оценка на **потенциала за растеж и развитие** на фирмата, като се вземат предвид нуждите и предпочитанията на целевата аудитория.

Подробен бизнес план

- Маркетингова стратегия и оперативен план
 - Създаване на маркетингова стратегия
 - Определение на продуктовото позициониране
 - Методи за привличане на клиенти
 - Оперативен план
 - Описание на операциите на бизнеса
 - Доставчици и доставка

Финансов анализ и изпълнение

- Финансов анализ и управление на екипа
 - Финансов анализ
 - Прогнози за приходите и разходите
 - Инвестиционен план
 - Управление на екипа и отговорности
 - План за изпълнение, мониторинг и оценка на напредъка



Програма

Agri-Digi Transform

28 март 2024



Agri-Digi Transform

Дигиталната трансформация в селскостопанския сектор, която ще улесни сътрудничеството по веригата на стойността чрез подкрепа на фермерите да приложат иновативни решения за предизвикателства, които срещат.

Целта на програмата е да улесни прилагането на цифрови технологии, които имат потенциала да направят селското стопанство по-дигитално, ефективно, устойчиво и конкурентоспособно.

Agri-Digi Transform

Земеделските стопанства (фермери и/или производители) ще формулират **предизвикателства** (произтичащи от реални техни нужди) и ще предложи възможност на иновативни МСП/стартиращи предприятия (от различни сектори) за **тестване и внедряване на цифрови технологии**, под формата на „решение“ на предварително зададените предизвикателства от фермерите.

Agri-Digi Transform Стъпки

1. Отворена покана за идентифициране на предизвикателствата
2. Отворена покана за решения
3. Мачмейкинг
4. Процес по внедряване на решението (Пилотиране)
5. Оценка на резултатите

Свържете се с нас



www.edih.agrohub.bg



info@agrohub.bg



[agrodigirise](#)



[agrohub bg](#)

