



# Ժիշտու պլանավորում



# Ի՞նչ է Բիզնեսը

- Բիզնեսը դա գործունեություն է, որն իրականացվում է ձեռնարկատերերի կողմից նյութական եկամուտ ստանալու նպատակով



# Բիզնեսի տեսակները

## Բիզնես



Առևտուր



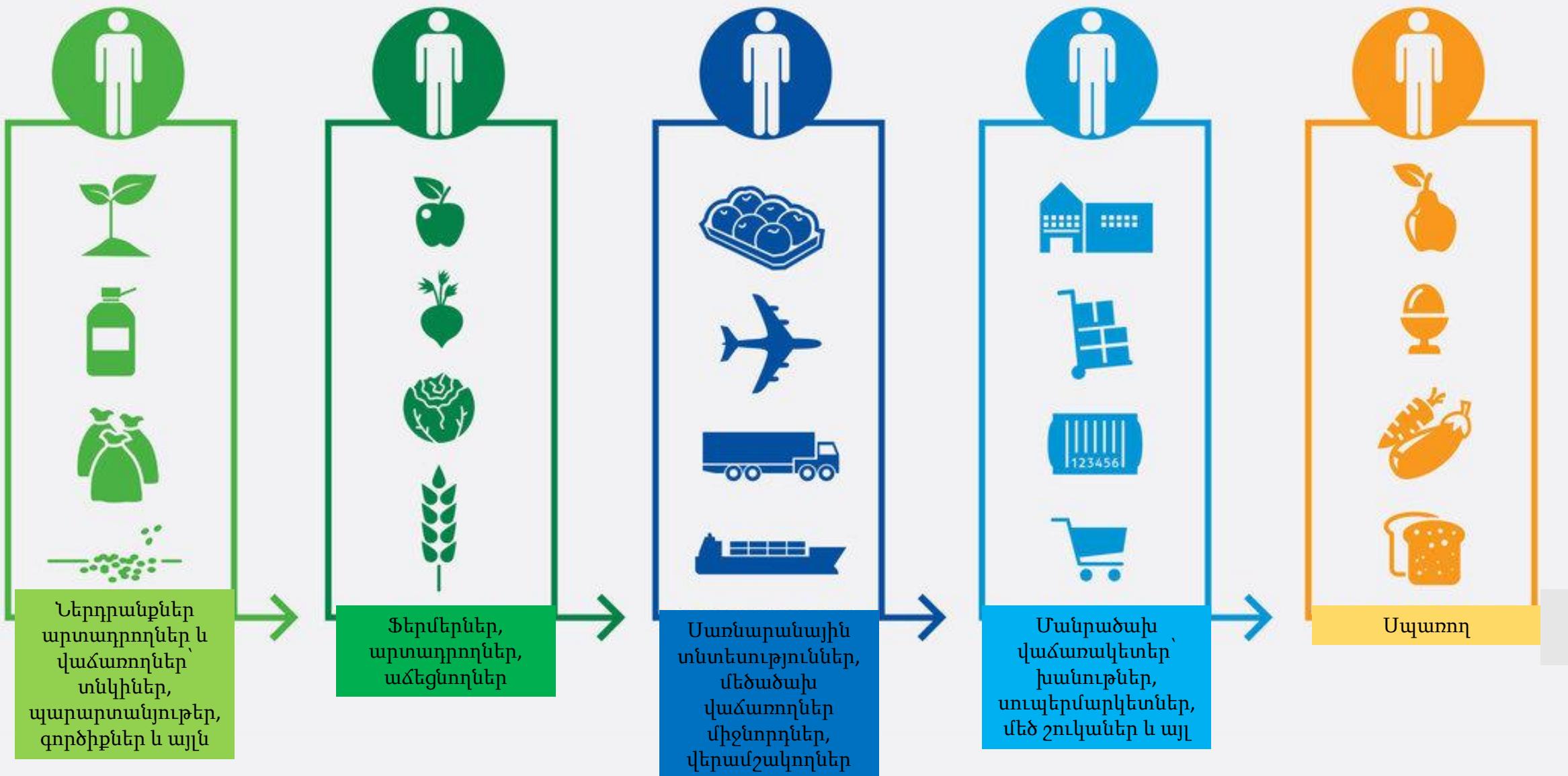
Արտադրություն



Վերամշակում



Ծառայություններ









# Նորարարության դերը բիզնեսում

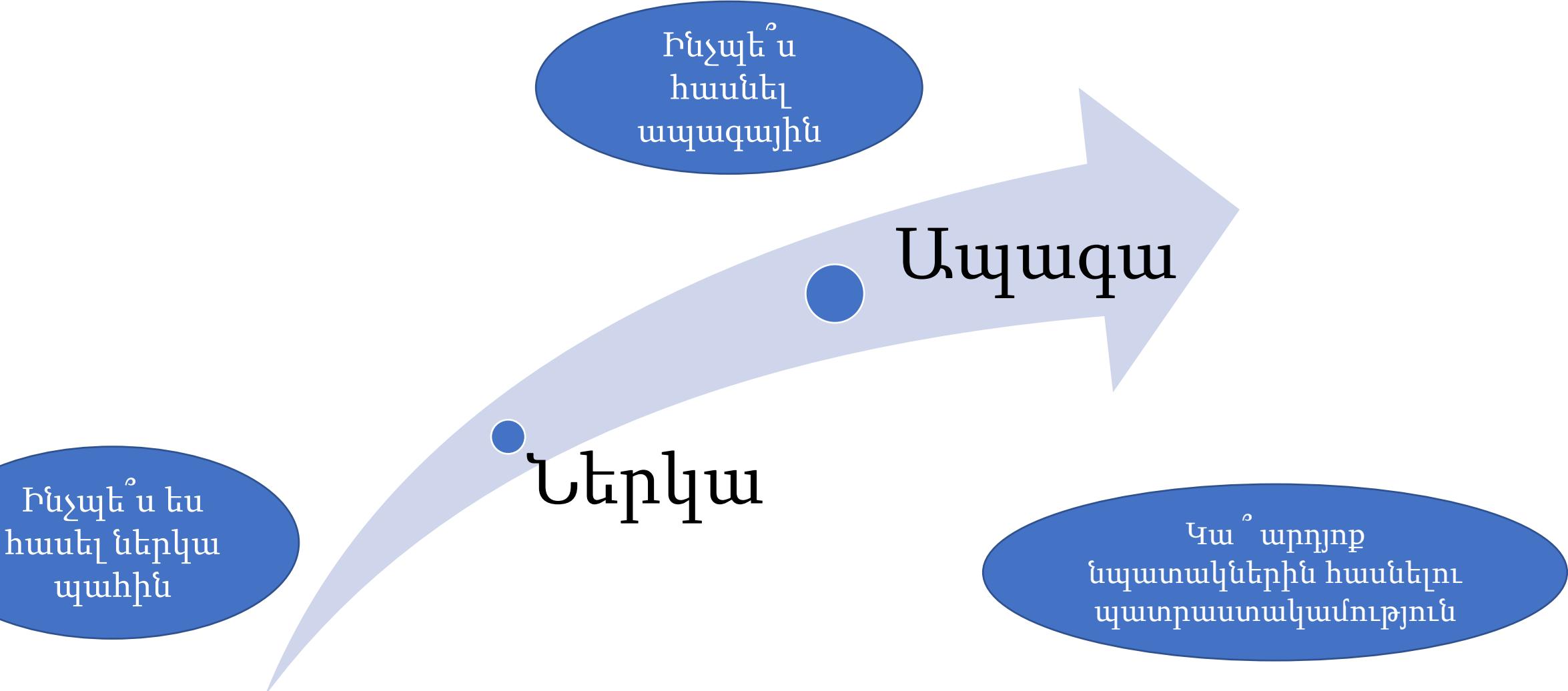
**Նորարարությունը դա ապրանք է, որը վաճառում է ինքն իրեն**



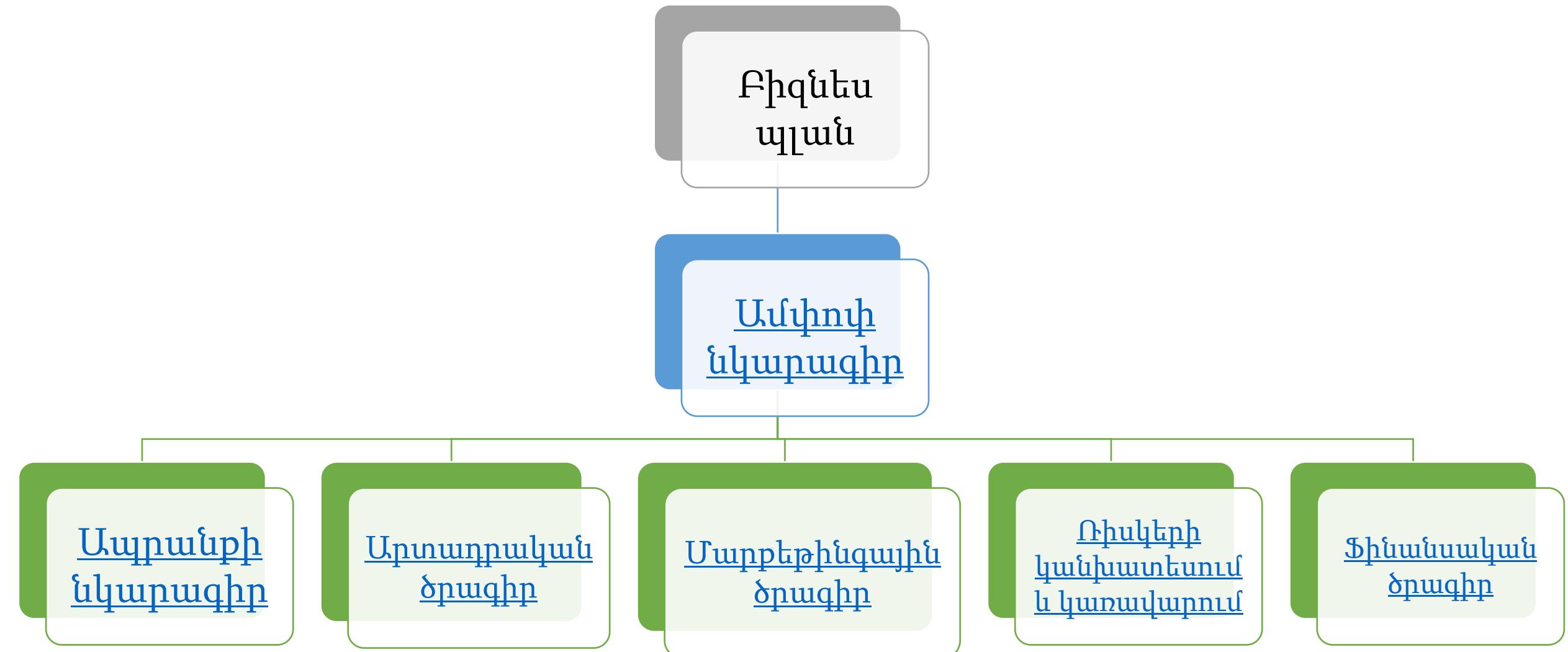
# Ինչու՞ է պետք բիզնես պլանը

- Սահմանում է բիզնեսի **նպատակները և խնդիրները**
- Դրանց իրականացման **ռողիները**
- Ցույց է տալիս **բացթողումները** պլանավորման մեջ
- Ի հայտ է բերում **շահութաբերության** մակարդակը
- **Կապիտալի**, ներդրողների ներգրավման գործիք է
- **Զեռքբերումների չափման** լավ գործիք է

# Պլանավորման հիմնական հարցերն են



# Բիզնես պլանի սխեմատիկ կառուցվածքը



# Ամփոփ նկարագիրը

- Խմբի կամ կազմակերպության նկարագրություն
- Ծրագրի նպատակը և խնդրի նկարագրությունը
- Շուկայի վերաբերյալ տեղեկատվություն
- Ծրագրի հակիրճ նկարագիրը



N	Ֆին. ցուցանիշի բնութագիր	ՀՀ դրամ
1.	Դրամաշնորհային ծրագրի ընդհանուր արժեքը	
2.	Մեփական ներդրումները	Կանխիկ
		Նյութական
3.	Հայցվող գումարը	

# Դրամաշնորհային ծրագրի արժեքը

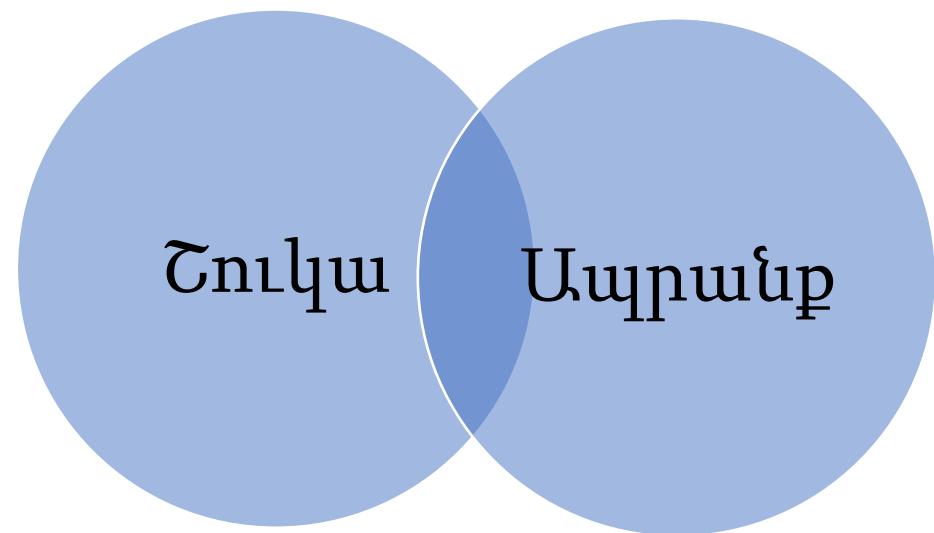
Դրամաշնորհի գումարը մինչև 3,5 մլն

Սեփական ներդրում

Կանխիկ 50%

# Ի՞նչ է շուկան

- Տնտեսական հարաբերությունների համակարգ  
է, որի միջոցով իրացվում են ապրանքները
- Ապրանքների կամ ծառայությունների առքությունը և վաճառքի հետ կապված հարաբերություններ  
են
- Ազատ, կամավոր և համարժեք  
փոխանակության համակարգ է
- Ապրանքների շրջանառություն է





# Ապրանքի նկարագիրը

- Ապրանքի նկարագիրը, անվանացանկը, վաճառքի գները

Ապրանքատեսակի անվանումը	%-ը ընդհանուր ծավալի նկատմամբ	Միավորի գինը, ՀՀ դրամ

- Նմանատիպ ապրանքները

# Մրցակցություն

**Մրցակցությունը** միևնույն նպատակին հասնելու համար շուկայի տարբեր մասնակիցների միջև պայքարի ձև է: Օրինակ՝ շուկայի մասնաբաժինը մեծացնելու համար:

**Մրցակցությունը** տնտեսվարողների պայքարն է ռեսուրսների ձեռքբերման, արտադրության և իրացման լավագույն պայմանների համար:

Որո՞նք են մրցակիցների  
ուժեղ և բույլ կողմերը

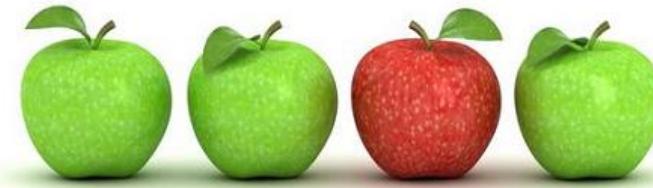
Ի՞նչն է  
մրցակիցների  
համար  
առաջնայինը

Ինչքա՞ն արագ  
կարելի է սպասել  
մրցակիցների  
արձագանքին

Շուկա դուրս գալու  
համար ի՞նչ  
արգելքներ կան

Մրցակցային  
պայքարին  
դիմակայելու ի՞նչ  
հեռանկարներ կան

# Մրցակցային առավելությունները



Մրցակցային առավելությունը դա որոշակի ժամանակահատվածում մրցակից ընկերությունների կամ մրցակից ապրանքների միջև որևէ սեկի առավելությունն է ինչ-որ մեկ կամ մի քանի առավել բարձր հատկանիշներով օժտված լինելու շնորհիվ, որով այն կգերազանցի մյուս ապրանքատեսակին:

# Նորարարություն + մրցակցային առավելություն



# Արտադրական ծրագիր

- Արտադրական գործընթացի նկարագրությունը
- Հիմնական միջոցներ, սարքեր, սարքավորումներ

Անվանումը	Միավորի գինը (դրամ)	Քանակ	Ընդհանուր արժեքը (դրամ)	Ամորտիզացիոն հատկացումները ամսական	Մատակարարը (սեփական ներդրում, դրամաշնորհ, վարկ և այլն)
Ընդամենը					

# Արտադրական ծրագիր

- Հումք, նյութերի պահանջը

Անվանումը	Չ/Մ	Միավորի գինը (դրամ)	Պահանջվող քանակը	Ընդհանուր արժեքը (դրամ)	Մատակարարը (սեփական ներդրում, դրամաշնորհ, վարկ և այլն)
Ընդամենը					

# Արտադրական ծրագիր

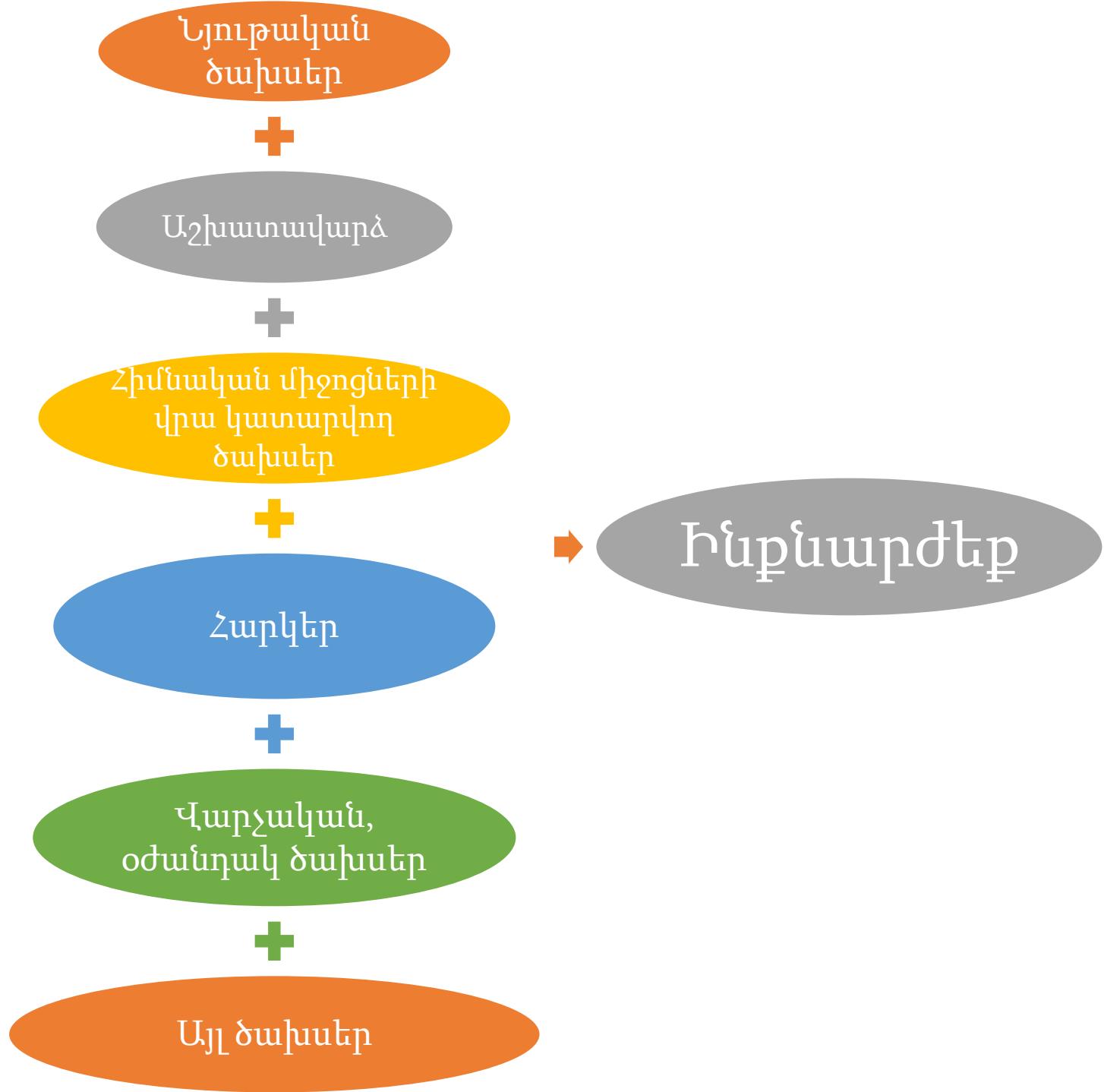
- Արտադրական աշխատուժի պահանջը և արժեքը

Աշխատուժի տեսակը	Աշխատողների թիվը	Մեկ աշխատողի ամսական աշխատավարձը (ՀՀ դրամ)	Ամսական ընդհանուր գումարը (ՀՀ դրամ)
Ընդամենը			

# Արտադրական ծրագիր

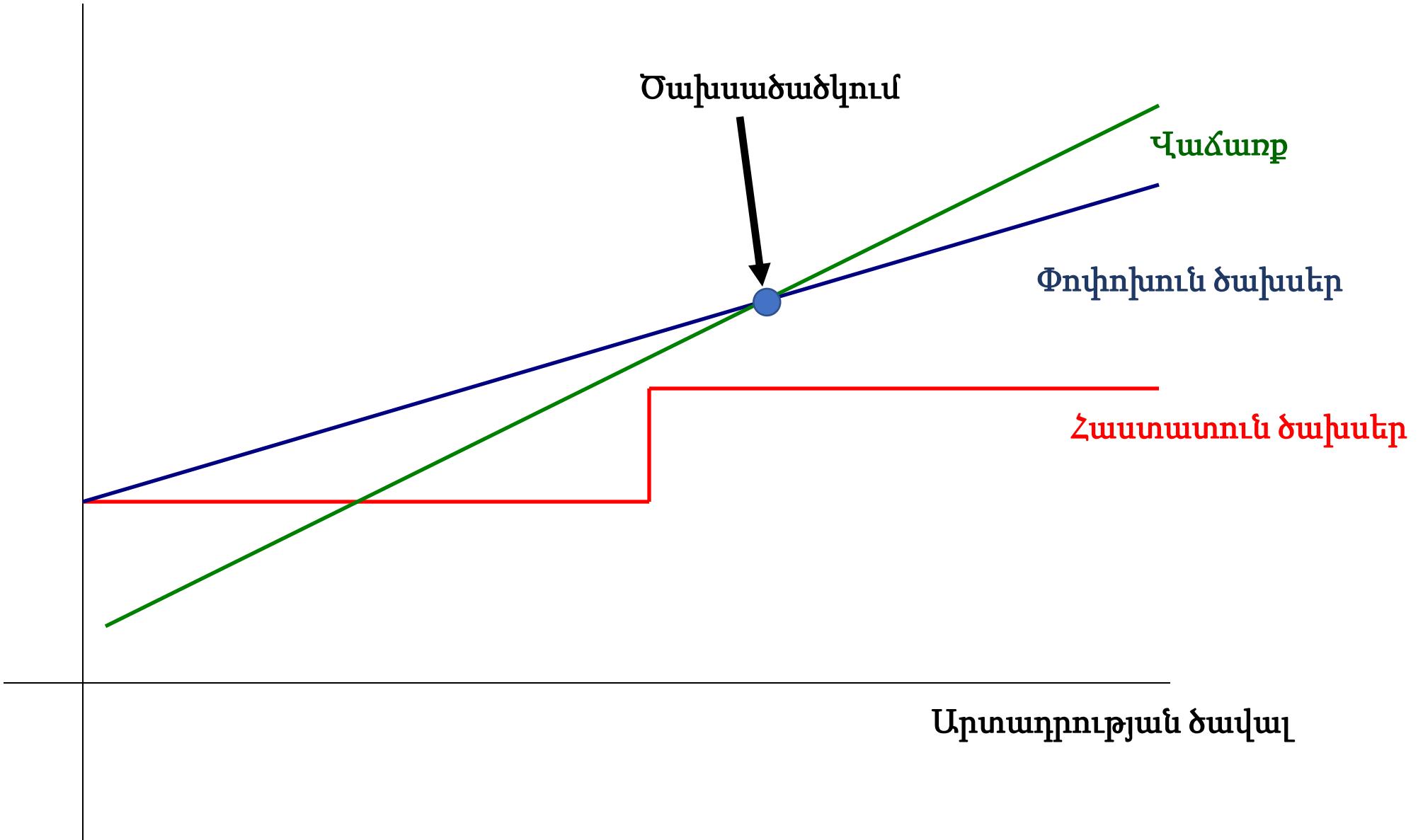
- Ինքնարժեք /միավոր ապրանքատեսակի համար հաշվարկված ուղղակի ծախսերը/

hh	Ապրանքատեսակ	Արտադրական ինքնարժեք	Լրիվ ինքնարժեք
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			



**Ինքնարժեքը ու  
միավոր  
արտադրանքի  
արտադրության և  
իրացման հետ  
կապված բոլոր  
ծախսերն են  
դրամական  
արտահայտությամբ**

## Գումար



# Ծիրանի 20 տոննա սառնարանային պահպանման ծախսածածկման կետ

Ծիրանի վաճառքի գին	400
<b>Փոփոխուն ծախսեր</b>	
Մթերվող ծիրանի գին	200
<b>Հաստատուն ծախսեր</b>	
Էլեկտրաէներգիայի ծախս	100 000
Աշխատավարձ	500 000
Արկղերի գին	668 000

(Միավորի վաճառքի գին \* վաճառված քանակ) - (Միավորի փոփոխուն ծախսեր \* վաճառված քանակ) - Հաստատուն ծախսեր = 0 (Ծախսածածկման կետ)

$$X \times (400 - 200) - (100000 + 500000 + 668000) = 0$$

$$X \times (400 - 200) = 1268000$$

$$X = 1268000 \div 200$$

$$X = 6340 \text{ լգ}$$

# Տանձի 5 տոննա սառնարանային պահպանման ծախսածածկման կետ

Տանձի վաճառքի գին	500
<b>Փոփոխուն ծախսեր</b>	
Մթերվող տանձի գին	300
<b>Հաստատուն ծախսեր</b>	
Էլեկտրաէներգիայի ծախս	25 000
Աշխատավարձ	50 000
Արկղերի գին	40 000

(Միավորի վաճառքի գին \* վաճառված քանակ) - (Միավորի փոփոխուն ծախսեր \* վաճառված քանակ) - Հաստատուն ծախսեր = 0 (Ծախսածածկման կետ)

$$X \times (500 - 300) - (25000 + 50000 + 40000) = 0$$

$$X \times (500 - 300) = 115000$$

$$X = 115\,000 \div 200$$

$$X = 575 \text{ լգ}$$

# Արտադրական ծրագիր



- Ծրագրի գործունեության ժամանակացույցը

# Մարքեթինգային ծրագիր

Վաճառքի ծավալների կանխատեսում՝ ըստ ամիսների տարեկան  
կտրվածքով

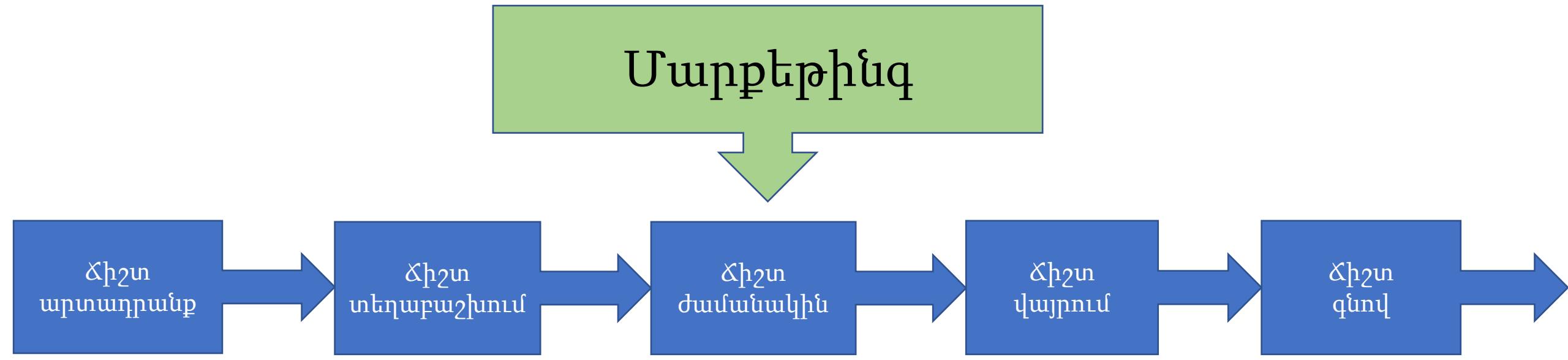
Ամիս	Մեզոտ.	Հոկտ.	Նոյեմ.	Դեկտ.	Հունվ.	Փետրվ.	Մարտ.
<b>Ապրանք 1, կգ</b>							
Միավորի գինը							
Ընդամենը վաճառք							
<b>Ապրանք 2, կգ</b>							
Միավորի գինը							
Ընդամենը վաճառք							
Ընդամենը վաճառք							

# Մարքեթինգային ծրագիր

## Մարքեթինգային ռազմավարություն

- Ապրանք / ծառայություն (Ապրանքային քաղաքականություն)
- Գին (Գնային քաղաքականություն)
- Առաքում / տեղաբաշխում (Տեղաբաշխման քաղաքականություն)
- Վաճառքի առաջմղում, գովազդ (Խթանման քաղաքականություն)

# Մարքեթինգ - շուկայավարություն



Վաճառքների 80%-ը հրականացվում է 20% մշտական  
հաճախորդների կողմից

# Մարքեթինգային համալիր կամ մարքեթինգային միքս - 5P մեթոդ

Ապրանք  
Product

Մարդիկ  
People

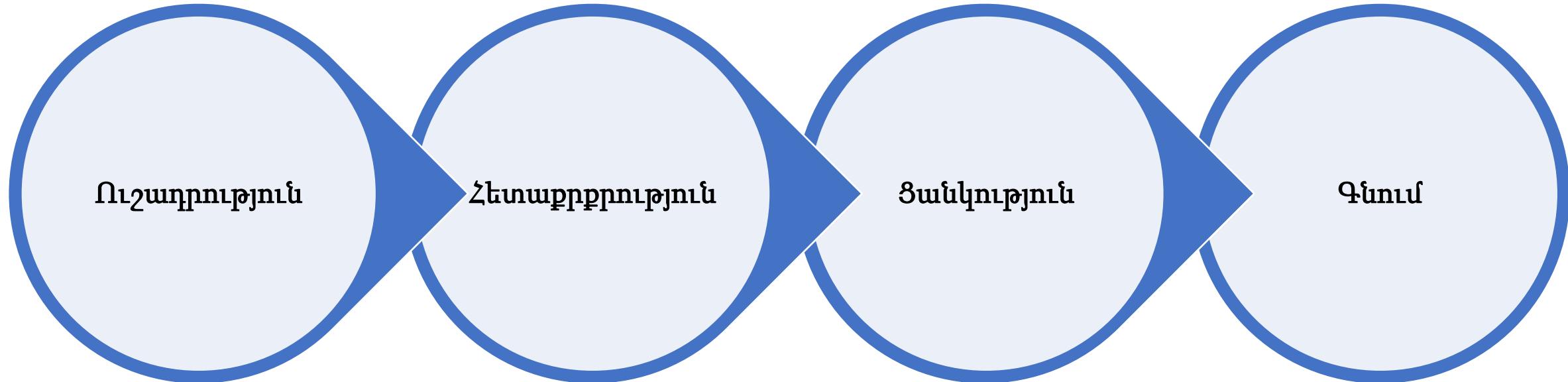
Գին  
Price

Տեղ  
Place

Առաջմղում  
Promotion

## Գովազդ

«Բիզնեսը չգովազդելը նույնն է, ինչ որ մթության մեջ  
աղջկան աշքով անելը։ Դու գիտես՝ ինչ ես անում,  
բայց այլևս ոչ ոք չգիտի»



Գովազդի ազդեցության մոդել

Բավարարվածության զգացում  
օգտագործման ժամանակ և հետո

# Գովազդը պետք է լինի



# Մարքեթինգային ծրագիր



## Մարքեթինգային ծախսերի տարեկան բյուջե

Միջոցառումը	Մեպտ.	Հոկտ.	Նոյեմ	Դեկտ.	Հունվ.	Փետրվ.	Մարտ.
Տեղեկատվական թերթիկներ							
Համտես							
Նվիրատվություն							
Ընդամենք							



# ՈՒԽԱԿԵՐԻ կանխատեսում և կառավարում

- Անբարենպաստ եղանակ
- Արտահանման խնդիրներ
- Շուկայում գների տատանումներ
- Սպառողական պահանջարկի տատանումներ
- Արժույթի փոխարժեքի տատանումներ
- Տնտեսական ճգնաժամ

# Ֆինանսական ծրագիր

Ծրագրի ընդհանուր  
արժեքը

Ներդրումների տեսակը	Մեփական ներդրում	Դրամաշնորհ	Ընդամենը
Հիմնական միջոցներ կամ կապիտալ			
<b>Ընդամենը</b>			
Նախնական ծախսեր*			
<b>Ընդամենը</b>			
Շրջանառու միջոցներ կամ կապիտալ			
Հումք			
Այլ ծախսեր			
<b>Ընդամենը</b>			
Կապիտալի պահանջ			
Կապիտալի պահանջ %			100

# Ֆինանսական ծրագիր

**Անուղղակի /  
վերադիր ծախսեր**

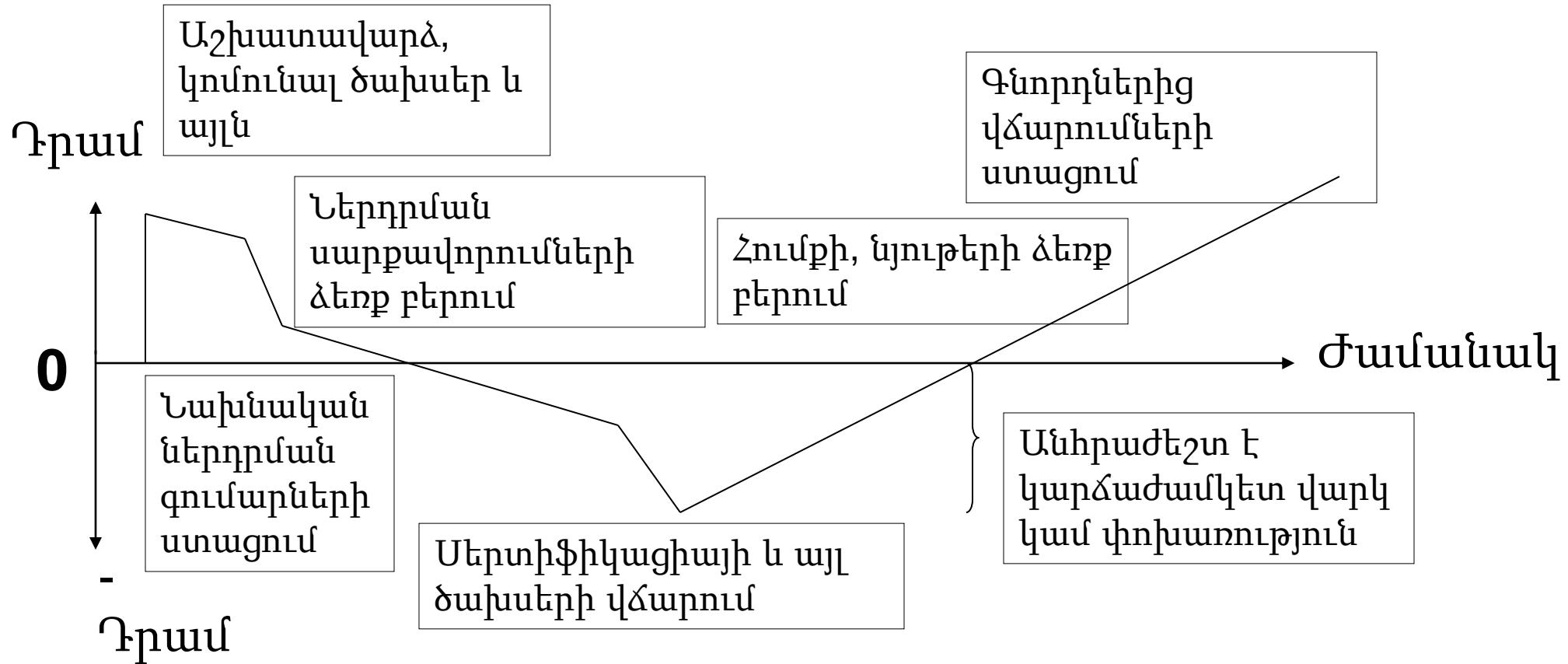
Ծախսի հողված	Միջին ամսական գումար (դրամ)	Տարեկան գումար (դրամ)
Տեխ. Սպասարկում և վերանորոգում		
Մաշվածություն/ամորտիֆացիա		
Տրանսպորտային ծախսեր		
Կոմունալ ծախսեր		
Մարքեթինգային ծախսեր		
Այլ ծախսեր		
Ընդամենը		

# Ֆինանսական արդյունքների կանխատեսումներ (Եկամուտների և ծախսերի հաշվետվություն)

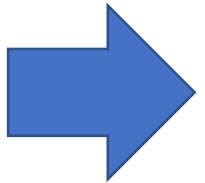
# Դրամական միջոցների հնորդերի կանխատեսումներ

# Կանխիկ դրամական հոսքերի կանխատեսում

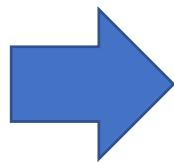
## Ստացված եկամուտներ հանած վճարված ծախսեր



# Լճաշենի չորազործների խումբ



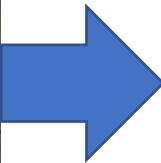
# Վարդենիսի մրգի սառնարան



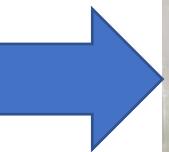
# Ծովակ մրգի սառնարան



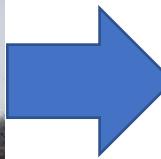
# Խաչաղյուր մրգի սառնարան



# Վարդենիս 2 խցիկանի մրգի սառնարան



# Վարդենիս 2 խցիկանի մրգի սառնարան



# 2019 ARMPRODEXPO ցուցահանդես



# ՇԱՀԱԿԱԼՈՒԹՅՈՒՆ