

МАХ-шаблон бизнес-проекта

проведем анализ рынка:

- А что в этой сфере вообще происходит? Есть аналоги за рубежом? Предварительная оценка спроса.
- Список конкурентов, наши конкурентные преимущества
- Кто наш клиент? Возраст, чем занимается, чем увлекается, как находит информацию?
- Емкость рынка и планируемый объем продаж (сколько вообще можно продать и сколько можно продать в месяц/год, измерять в деньгах)

затраты

- Что нужно для продукта (материалы, оборудование, иные ресурсы)
- Где и как мы будем брать эти ресурсы?
- Сколько нужно денег для единицы продукта?
- Сколько нужно денег на поддержание структуры бизнеса (административные расходы, продвижение)

как будем продавать?

- Ценообразование (сколько будет стоить наш продукт)
- Какие используем каналы для поиска клиентов?
- Кто этим будет заниматься?
- Логистика (как мы будем получать деньги, а клиент наш продукт?)

МОЯ КОМПАНИЯ

- Как назовём?
- ООО или ИП? Схема налогообложения.
- Нужны ещё сотрудники? Кто за что отвечает?
- Набросать оргструктуру

составим план мероприятий

- Что ещё нужно сделать и в какие сроки?

Описание Вашего проекта

Описание проекта:

описание продукции/работ/услуг, функциональное назначение

потребительские качества и параметры, сертификация (если применимо), иные параметры качества продукции/услуги

способ реализации

постпродажное обслуживание и гарантии

Какие задачи решает Ваш проект?

Для кого и для чего создан?

Как будет выглядеть процесс реализации Вашего товара или услуги?

Считаем доходы и расходы

Производственный план

расчет постоянных/переменных затрат на единицу продукции/услуги

планируемый объем реализации по месяцам в оптимистическом/реалистическом/пессимистическом варианте развития событий

обоснование выбора производственного/научно-технического процесса

возможность предоставить заявленный товар/услугу в необходимом объеме в указанные сроки

каналы сбыта/методы реализации, имеющиеся/потенциальные партнеры и контрагенты

возможности для складского обеспечения при необходимости и пр.

Примеры расчетных таблиц

Себестоимость единицы	Прямые затраты	Косвенные	Итого себестоимость	План производства/продаж (реалист, год, шт.)
Услуга 1				
Товар 1				
Итого затраты				

План продаж (месяц/год), шт., руб.	Оптимистический	Пессимистический	Реалистический (среднее)
Услуга 1			
Товар 1			

Главная цель – учесть все расходы:
на закупку оборудования, на з/п, на закупку сырья и т.п.

Анализ конкурентов и рынков сбыта

- целевая аудитория/целевой рынок: описание, численность, прогнозы продаж, емкость рынка, и пр.
- потенциал для реализации продукции/услуг

Маркетинговый план

- тактика реализации продукции/работ/услуг,
- реклама и продвижение продукции/работ/услуг на рынок;
- основные конкуренты, преимущества организации/проекта перед ними

Риски

- технологический, организационный
- управленческий,
- риск материально-технического обеспечения,
- финансовый,
- экономический,
- экологический

Эти вопросы можно отразить с помощью SWOT-анализа.

Название проекта

Инициатор
География

Суть проекта (ценность)

- Целевая аудитория
- Причины нужды в вашей услуге/товаре
- Логистика

Необходимые ресурсы

- Материальные
- Имущественные
- Человеческие
- Финансовые

Потребность в инвестициях

- Источники

График работы (план)

- Перечисление основных дат реализации проекта

Маркетинг

- Каналы сбыта

Результаты реализации проекта

- Рабочие места
- Налоги
- Заработная плата