

БИЗНЕС-ПЛАН

[Название вашего проекта]

Дата составления: [дд.мм.гггг]

Автор: [ФИО]

Контактные данные: [телефон, email]

Dose.press - Всё что необходимо знать о бизнесе, в одном месте

РАЗДЕЛ 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

⚠ ВАЖНО: Этот раздел пишется последним, но в итоговом документе стоит первым. Инвесторы часто читают только его. Уложитесь в 1-2 страницы.

1.1. Основная информация

Название проекта	[название]
Организационно-правовая форма	<input type="checkbox"/> ИП / <input type="checkbox"/> ООО
Система налогообложения	[УСН 6% / УСН 15% / ПСН / ОСНО / Самозанятость]
Адрес/локация	[город, район]
Стадия проекта	<input type="checkbox"/> Идея / <input type="checkbox"/> Запуск / <input type="checkbox"/> Действующий бизнес

1.2. Суть проекта

Кратко, 3-5 предложений: что делаете, для кого, в чем уникальность.

[Напишите здесь суть вашего проекта]

1.3. Ключевые финансовые показатели

Объем необходимых инвестиций	₽ [сумма]
Собственные средства	₽ [сумма]
Заемные средства / Инвестиции	₽ [сумма]
Планируемая среднемесячная выручка (1-й год)	₽ [сумма]
Планируемая чистая прибыль (в месяц)	₽ [сумма]
Срок окупаемости	[число] месяцев
Точка безубыточности	₽ [сумма] /мес
Рентабельность продаж	[число] %

РАЗДЕЛ 2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

2.1. Описание продукта или услуги

Что именно вы продаете? Подробно опишите продукт/услугу.

- [детальное описание]
- [характеристики]
- [ассортимент/линейка продуктов]

2.2. Ценность для клиента

Какую проблему клиента решает ваш продукт? Почему клиент должен выбрать именно вас?

- [проблема 1 и решение]
- [проблема 2 и решение]
- [эмоциональная выгода]

2.3. Конкурентные преимущества (УТП)

Чем вы отличаетесь от конкурентов? Уникальное торговое предложение.

Наше преимущество	Что это дает клиенту
[преимущество 1]	[выгода для клиента]
[преимущество 2]	[выгода для клиента]
[преимущество 3]	[выгода для клиента]

РАЗДЕЛ 3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1. Объем рынка

Показатель	Значение	Источник данных
TAM (весь рынок города/региона)	[сумма]	
SAM (доступная часть рынка)	[сумма]	
SOM (реально достижимая доля)	[сумма]	

3.2. Анализ конкурентов

Конкурент	Сильные стороны	Слабые стороны	Наше преимущество
[название 1]			
[название 2]			
[название 3]			

3.3. Целевая аудитория

Сегмент	Доля	Потребности	Где искать
[сегмент 1]	%		
[сегмент 2]	%		
[сегмент 3]	%		

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

4.1. Каналы привлечения клиентов

Канал	Бюджет в месяц	Планируемое кол-во клиентов	САС (стоимость привлечения)
[канал 1]	₽		₽
[канал 2]	₽		₽
[канал 3]	₽		₽
ИТОГО	₽		₽

4.2. План продаж

Средний чек	₽
Количество клиентов в день (в среднем)	
Количество рабочих дней в месяц	
Среднемесячная выручка (расчет)	₽ (средний чек × клиентов в день × дни)

РАЗДЕЛ 5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.1. Помещение

Площадь	кв. м.
Арендная плата	₽/мес
Коммунальные платежи	₽/мес
Ремонт (единоразово)	₽

5.2. Оборудование (единоразовые затраты)

Наименование	Количество	Цена за ед.	Сумма
		₽	₽
		₽	₽
		₽	₽
ИТОГО оборудование			₽

РАЗДЕЛ 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1. Команда проекта

Должность	Функции	Зарплата в месяц
[Руководитель]		₽
[Сотрудник 1]		₽
[Сотрудник 2]		₽
[Аутсорс]		₽
ИТОГО ФОТ		₽

6.2. Календарный план (Roadmap)

Этап	Срок	Бюджет
1. [Регистрация бизнеса]	[дд.мм.гг]	₽
2. [Поиск помещения]	[дд.мм.гг]	₽
3. [Закуп оборудования]	[дд.мм.гг]	₽
4. [Найм сотрудников]	[дд.мм.гг]	₽
5. [Запуск]	[дд.мм.гг]	₽

РАЗДЕЛ 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Инвестиции на запуск

Статья расходов	Сумма
Регистрация бизнеса (ИП/ООО)	₽
Ремонт помещения	₽
Оборудование	₽
Первая закупка товаров/сырья	₽
Маркетинг (запуск)	₽
Оборотные средства (резерв)	₽
ИТОГО инвестиций	₽

7.2. Ежемесячные расходы

Статья расходов	Сумма
Аренда + коммунальные	₽
Зарплата (ФОТ) + страховые взносы	₽ (зарплата × 1,3)
Закуп сырья/товаров	₽
Маркетинг	₽
Интернет, связь, ПО	₽
Бухгалтерское обслуживание	₽
Прочие расходы	₽
ИТОГО расходов	₽

7.3. Точка безубыточности

Постоянные расходы в месяц	₽
Переменные расходы (в % от выручки)	%
ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	₽

Формула: Постоянные расходы / (1 - Переменные расходы/100)

7.4. Срок окупаемости

Сумма инвестиций	₽
Среднемесячная чистая прибыль	₽
СРОК ОКУПАЕМОСТИ	мес .

РАЗДЕЛ 8. АНАЛИЗ РИСКОВ

Риск	Вероятность (1-5)	Ущерб (1-5)	Способ снижения
[Падение спроса]			
[Рост цен на сырье]			
[Уход ключевого сотрудника]			
[Действия конкурентов]			
[Проверки гос.органов]			

РАЗДЕЛ 9. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Заполняется, если вы ищете инвестора или кредит.

Запрашиваемая сумма	₽
Доля в бизнесе (для инвестора)	%
Ставка по кредиту (для банка)	%
Срок возврата	мес.
Прогнозируемый ROI инвестора	% ГОДОВЫХ

На что пойдут инвестиции:

- [статья расходов 1] — ₽
- [статья расходов 2] — ₽
- [статья расходов 3] — ₽
- [статья расходов 4] — ₽

РАЗДЕЛ 10. ПРИЛОЖЕНИЯ




Сюда можно вынести дополнительные материалы:

- Детальная финансовая модель в Excel (помесячно на 3 года)
- Фотографии помещения / дизайн-проект
- Договоры с поставщиками (предварительные)
- Резюме ключевых сотрудников
- Сертификаты, лицензии
- Результаты маркетинговых исследований

ЧЕК-ЛИСТ: ГОТОВНОСТЬ БИЗНЕС-ПЛАНА

- ✓ Есть резюме (не больше 1-2 страниц)
- ✓ Понятно, чем продукт отличается от конкурентов
- ✓ Посчитан объем рынка
- ✓ Есть маркетинговый план с бюджетом
- ✓ Посчитаны все расходы (включая налоги и взносы)
- ✓ Посчитана точка безубыточности
- ✓ Сделан прогноз движения денег (ДДС) на 1-3 года
- ✓ Посчитан срок окупаемости
- ✓ Проанализированы риски
- ✓ Есть четкое понимание, сколько денег нужно и зачем

Бизнес-план готов к запуску!

-  Сохраните этот документ
-  Покажите инвестору или в банк
-  Действуйте по плану

Dose.press

Всё что необходимо знать о бизнесе, в одном месте