



Бизнес-план

План встречи по поводу открытия товарного бизнеса. Результатом встречи должен стать предварительный бизнес-план и договоренность о скором старте.

Цель. Будущее.

Цель бизнеса

Зачем мы его создаём?

Ожидания по прибыли

Какой уровень прибыли устроит нас?

Роли. Сильные стороны

Определение своих сильных сторон

Распределение ролей и долей в бизнесе

Определение зон ответственности. Распределение долей и прибыли

Онлайн/оффлайн. За и против

Стартовые затраты

Сравнение начальных вложений в открытие магазина

Точка безубыточности

Сколько товаров нам надо продать, чтобы выйти в ноль? Сравнение показателей

Наценка

Сравнение уровня наценки в обоих случаях

Преимущества

Преимущества каждого вида

Аспекты бизнеса

Товар

Целевая аудитория

Позиционирование товара. Что мы продаём?

Каналы продаж и методы раскрутки

Цифры

Объём вложений

Сколько мы готовы вкладывать в бизнес на старте? Ежемесячно?

Точка безубыточности

План продаж

Сколько единиц товара нам необходимо продать, чтобы получить удовлетворяющую нас прибыль?

Стратегия развития

Видение бизнеса. Каким он будет через месяц? 3 месяца? Год?

Масштабируемость

Как будем расширяться?

Прогноз по прибыли

Направления развития

Сменится ли товар? Станет ли он дороже? Поменяется ли маркетинговая стратегия бизнеса?

Подведение итогов

Договоренность

Рукопожатие

Погладить себя по голове

Поздравляем, наш первый шаг к миллионам (миллиардам). Мы большие молодцы! :)

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?