



## 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?