Приложение 1

**Прежде чем начать,**

*необходимо заполнить следующие пункты.*

**Ваши фамилия и имя**

**Название Вашего бизнеса**

**Сумма необходимых инвестиций (примерно)**

**Ваш бизнес в одном предложении**

**Ваш аккаунт в социальных сетях**

**Ваша бизнес**-**идея**

**1. Используйте пространство ниже для более подробного описания Вашей бизнес**-**идеи**

Например, можно ответить на 4-5 вопросов – какие проблемы необходимо решить; почему Ваша идея лучше, чем другие; кто Ваши целевые клиенты; кто Ваши конкуренты и какова бизнес-модель получения доходов.

**2. Что предшествовало появлению бизнес-идеи?**

**3. Как Вы подтвердили**, **что** **у Вашего бизнеса есть будущее?**

Какие мероприятия Вы провели, чтобы понять, есть спрос на Ваш продукт/услугу? (например, маркетинговые исследования рынка)

**Немного о Вас и Вашем будущем бизнесе**

*Успех стартапа определяется наличием команды, способной его реализовать и креативной бизнес-идеей. Это очень важно для инвесторов! Чтобы инвестор мог узнать Вас лучше, пожалуйста, расскажите о себе (при необходимости включите информацию обо всех участниках проекта)*

**4. Информация о Вашем опыте и личных качествах, например: имеющиеся навыки, участие в различных конкурсах, сильные черты характера и прочее.**

**5. Объясните, почему Вы именно тот человек, способный реализовать бизнес-идею, включая любую дополнительную информацию, которая считаете, может продемонстрировать наличие предпринимательских способностей и компетенций, чтобы превратить бизнес-идею в успешный бизнес**

**6. Кто Ваши клиенты?**

Успех Вашего бизнеса, в конечном счете, зависит от того, можно ли привлечь достаточное количество потенциальных клиентов. Вы должны убедиться в их наличии, нужно понимать кто Ваши клиенты и каким способом их лучше привлечь.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Профиль клиента | Почему они Ваши клиенты? | Как Вы собираетесь привлечь их внимание? | Как собираетесь убедить их покупать у Вас? | Какие конкретные действия необходимо сделать? | Каковы затраты**,** связанные с этой деятельностью? |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **СОВЕТЫ:** Разбейте своих целевых клиентов по группам, возможно, на основе демографических данных, что они делают, где они делают покупки, их семейный доход, есть ли у них дети и т.д.  | Для каждой из групп определите, почему Ваш бизнес им интересен | Какие конкретные мероприятия Вы делаете, чтобы привлечь внимание целевых клиентов, например, объявления в определенных местах, конкретных социальных сетях и т.д.  | Какие методы Вы собираетесь использовать, чтобы гарантировать, что интерес к вашему продукту/ услуге будет выражен в конечной продаже, например, привлекательные предложения, отзывы или возможно только цену или особенности Вашего продукта / услуги | Перевести информацию в предыдущих 4 колонок к деятельности**,** например создание Facebook страницы, выпуск листовок, покупка рекламных площадейит.п. | Убедитесь, что расходы являются реалистичными, достижимыми и необходимыми |

**7. Как Вы предполагаете конкурировать?**

Независимо от того, насколько хороша Ваша бизнес-идея, всегда будут и другие предприятия, которые борются за одних и тех же клиентов - либо по цене или технологическим особенностям, либо по качеству. Вы должны убедиться, что понимаете сильные и слабые стороны Ваших конкурентов.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Конкурент | Как Вы будете конкурировать с ними? | Почему клиенты приобретают товар/услугу у конкурентов? | Почему клиенты будут покупать у Вас? | Какие конкретные действия нужно сделать? | Каковы затраты, связанные с каждым видом деятельности |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| СОВЕТЫ: Обеспечить краткий профиль каждого из ваших конкурентов / групп конкурентов | Это показатели цены, функциональные характеристики, качество, местоположение или что-то другое? | Конкуренты уже имеют платежеспособных клиентов, так что Вы должны определить, почему они им привлекательны? | Вы уже определили отрасль, в которой конкурируете, теперь определите, что выгодно отличает Вас от конкурентов? | Перевести информацию из предыдущих 4 колонок к деятельности: контроль качества. фокус на логистику, быстрая доставка… | Убедитесь в том, что затраты являются реалистичными, достижимыми и необходимыми |

**8. Материально-технические вопросы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукт /Услуга | Способ производства продукта/услуги? | Как Вы будете продавать свой товар/ услугу клиенту? | Как обеспечить качество товара/ услуги? | Какие мероприятия маркетинга Вы планируете предпринять на этом этапе? |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Укажите сопутствующие расходы, которые будут на каждом виде деятельности |  |  |  |  |

**9. Продажи и маркетинг**

Вы определили расходы, чтобы получить продукт/услугу. Теперь Вы должны сообщить о своей ценовой политике.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукт/Услуга | Цена | Почему установить свою цену на этом уровне? | Чем Ваш уровень цен отличается от конкурентов | Планируете ли вы использовать дисконтирование? |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**10. План продаж**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Продукт /Услуга | Какое количество Вам нужно продатьдля покрытия накладных расходов? | Сколько продуктов услуг, по Вашему мнению, сможете продать?Какие доказательства Вы использовали, чтобы построить свой прогноз продаж? К каким выводам привели маркетинговые исследования? Если Вы уже осуществляете продажи, есть ли доказательства продаж? Есть ли у Вас заказы или письма о намерениях от потенциальных покупателей? | Спрос на продукт имеет сезонный характер? Как это повлияет на способность покрыть расходы?Например, Вы ожидаете более высокий спрос в определенные сезоны? Связано ли Ваше требование с жизненными циклами продукции, например, новые релизы мобильных телефонов? |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Нормативно-правовые вопросы**

**11. Требуется ли лицензия? Как ее можно получить?**

Нормативное разрешение на ведение бизнеса, возможно, потребует: необходимость лабораторных и клинических испытаний, защиту интеллектуальной собственности, авторского права, получения патенты, защиту персональных данных и прочее.

**12. Есть ли у Вас команда людей с конкретными профессиональными квалификациями и компетенциями? Есть ли какие-либо расходы, связанные с этим?**

**13. Каковы налоговые, страховые и другие договорные требования для Вашего бизнеса?**

**14. Необходимо ли соблюдение требований безопасности? Например, помещения соответствуют требованиям по охране труда и безопасности со стороны соответствующих органов?**

**15. Пожалуйста, укажите любую иную необходимую информацию**

**16. Что нужно для того, чтобы сдвинуть свой бизнес с мертвой точки?**

Даже самые простые начиная бизнеса, требуют большого количества сил и работы, чтобы получить развитие. Если Вы начинаете с нуля, нужно определить шаги и вехи, которые необходимо пройти, прежде чем бизнес начнет работать. Это поможет Вам спланировать приобретение оборудования, помещений, лицензий, прием сотрудников и реализовать мероприятия маркетинга.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Мероприятие | Детали | К какому сроку | Затраты, связанные с деятельностью  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**17. План реализации**

Вы не можете предсказать все, и есть вероятность того, что Ваш план не совсем реалистичный.

Если бизнес на этапе стартапа не создает достаточного дохода для погашения кредитных обязательств, каков будет план «Б»?

**18. Что такое успех для Вашего бизнеса?**

Можете ли Вы определить перспективы развития бизнеса быть в течение 12 месяцев, 3 лет? Эта информация поможет лучше понять Ваши долгосрочные цели.

**Поздравляем!**

**Вы завершили свой бизнес-план, чтобы предложить его**

**потенциальным инвесторам!**

**Вы стали на один шаг ближе к превращению бизнес-идеи в реальность, и это большой шаг!**

Удачи Вам, и помните ...

***Для успеха в бизнесе нужны обучение, дисциплина и упорная работа. Но если это Вас не пугает, возможности сегодня гораздо больше, чем когда-либо.***

[***Дэвид Рокфеллер***](http://www.business-citation.ru/author/%D0%94%D1%8D%D0%B2%D0%B8%D0%B4%20%D0%A0%D0%BE%D0%BA%D1%84%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D1%80)