사업계획: 구성, 계산 예시와 발표 자료

사업계획은 고객, 제안, 운영, 비용과 실행 가능성 검증을 설명합니다. 여기서는 발표 자료 디자인 서비스를 작은 학습 예시로 사용합니다. 모든 금액은 계산을 위한 가상 화폐 단위이며 매출 전망이나 대출 신청서가 아닙니다. 각 가정에 근거, 담당자, 검토 날짜를 정합니다.

고객과 문제

완료한 일을 명확히 발표하려는 작은 팀. 가정을 수요로 단정하지 말고 먼저 대화로 확인합니다.

제안

제공 자료로 최대 열 장을 디자인합니다. 수락 전에 수정 범위와 납품을 합의합니다.

대안과 차이

직접 제작, 템플릿 사용, 전문가 의뢰를 비교하고 예시로 차이를 보여 줍니다.

고객 확보

허가받은 예시를 적합한 대상에게 보여 주고 문의와 우려를 적습니다. 조회를 판매로 세지 않습니다.

운영

요구 파악, 출처 확인, 초안, 승인, 수정, 최종 파일. 제공자가 납품을 책임집니다.

처리 능력

예시에서는 건당 네 시간이며 영업, 소통, 여유와 휴식은 별도입니다.

매출과 비용

가격 50, 건당 변동비 10, 월 고정비 200, 시작 지출 300은 별도입니다. 실제 비용 항목을 확인합니다.

검증과 결정

네 주 뒤 실제 문의, 주문, 시간, 비용을 비교합니다. 근거가 부족하면 지출을 늘리기 전에 제안을 수정합니다.

위험

불명확한 수정, 자료 지연, 시간 부족, 미지급. 무위험을 약속하지 말고 절차를 합의합니다.

부록

결과 예시, 수식 계산, 출처, 검증 기록과 주간 행동.

매출과 비용

한 건 가격은 50, 변동비는 10, 월 고정비는 200이라고 가정합니다. 판매 한 건이 고정비 충당에 기여하는 금액은 40입니다. 200을 충당하려면 다섯 건이 필요합니다. 200 / (50 - 10) = 5입니다. 여덟 건이면 매출 400, 변동비 80, 명시한 고정비를 뺀 잔액은 120입니다. 별도의 시작 지출 300이 있으면 첫 달 현금 변동은 -180입니다. 세금, 인건비, 수수료와 다른 실제 비용을 더 반영해야 하므로 120을 곧바로 순이익이라고 부르면 안 됩니다.

검증과 결정

약속하기 전에 세 상황을 검토합니다. 세 주문은 시작 비용과 빠진 비용을 빼기 전 -80, 다섯 주문은 제시한 비용 항목에서 0, 여덟 주문은 120을 남깁니다. 그다음 수요 가정과 가용 시간을 비교합니다. 건당 제작 네 시간이면 여덟 건에 최소 32시간이 필요하며 영업, 소통, 수정 시간은 별도입니다. 고객이 어떻게 유입될지, 어떤 근거가 계획 수정으로 이어질지 적습니다.

자기 문서에는 가상 수치를 확인한 자료로 바꾸고 출처와 날짜를 쓰며 대안을 비교하고 주간 행동을 정합니다. 이 절에는 계산 예시의 발표 자료와 워크시트가 제공됩니다. 은행과 투자자는 훨씬 상세한 설명, 재무 분석과 증빙을 요구할 수 있습니다.

출처

CareerOneStop - Set career goals - https://cloudfront.careeronestop.org/ExploreCareers/Plan/set-goals.aspx

U.S. Small Business Administration - Plan your business - https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business/

Kentucky Business One Stop - Write a Business Plan - https://onestop.ky.gov/plan/Pages/writing.aspx