Бизнес-план: структура, заполненный пример и презентация

Бизнес-план описывает клиента, предложение, способ работы, затраты и проверку жизнеспособности проекта. Дальше приведён небольшой учебный пример сервиса оформления презентаций. Все суммы выражены в условных денежных единицах и придуманы для расчёта; это не прогноз выручки и не документ для получения кредита. Полезный план включает исходные данные, ответственного и дату проверки каждого предположения.

Клиент и задача

Небольшие команды, которым нужно ясно показать готовые результаты; сначала подтвердить это разговорами, не считать гипотезу спросом.

Предложение

Оформление до десяти слайдов из предоставленного материала; согласовать объём правок и срок до заказа.

Альтернативы и отличие

Сравнить самостоятельное оформление, готовый шаблон и работу специалиста; отличие доказать демонстрационной работой.

Канал привлечения

Показать разрешённый образец подходящей аудитории, записать обращения и причины отказов; не выдавать показ за продажу.

Производство

Бриф, проверка исходников, черновик, согласование, правки, финальный файл. Ответственный - исполнитель.

Мощность

Четыре часа на работу в примере. Отдельно заложить поиск клиентов, переписку, резерв и отдых.

Доходы и расходы

Цена 50; переменные расходы 10 на работу; постоянные 200 в месяц; запуск 300 отдельно. Фактические статьи ещё нужно проверить.

Проверка и решение

Через четыре недели сопоставить реальные обращения, заказы, часы и затраты. При нехватке подтверждений изменить предложение до увеличения расходов.

Риски

Неясный объём правок, задержка материалов, нехватка времени, неплатёж. Заранее согласовать правила, не обещать нулевой риск.

Приложения

Образец результата, расчёт с формулами, список источников, журнал проверок и недельный план действий.

Доходы и расходы

В примере одна работа стоит 50 единиц, переменные расходы на неё - 10, постоянные расходы за месяц - 200. Вклад одной продажи в покрытие постоянных расходов равен 40. Для покрытия этих 200 нужны пять работ: 200 / (50 - 10) = 5. При восьми работах выручка равна 400, переменные расходы - 80, остаток после указанных постоянных расходов - 120. Если на запуск дополнительно потрачено 300, денежный результат первого месяца равен -180. В расчёт ещё надо включить применимые налоги, оплату труда, комиссии и другие фактические расходы: 120 нельзя автоматически назвать чистой прибылью.

Проверка и решение

Проверьте три сценария до обещаний: три заказа дают -80 до затрат на запуск и ещё неучтённых расходов; пять - нулевой остаток по указанным статьям; восемь - 120. Затем сопоставьте объём с доступными часами. Если одна работа требует четырёх часов, восемь заказов требуют хотя бы 32 производственных часа, сверх продаж, общения и исправлений. Запишите, где возьмутся клиенты и какие наблюдения заставят пересмотреть план.

Перенесите структуру в собственный документ: замените условные значения проверенными данными, укажите источники и даты, сравните альтернативы, распределите действия по неделям. Скачать презентацию этого учебного примера и бланк можно рядом с разделом. Для инвестора или банка требования к глубине, финансовым расчётам и приложениям уточняют отдельно.

Источники

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