

Общество с ограниченной ответственностью «ИННОПОРТ»

улица Крестинского 59/3-35, Екатеринбург, 620073

телефон директора: +7 912 223 18 94

e-mail: [info@innoport.online](mailto:info@Innoport.online), [www.innoport.online](http://www.Innoport.online)

ОГРН 1126612000492, ИНН 6612038026, КПП 667901001

**ОПРОСНЫЙ ЛИСТ**

ДЛЯ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА ФОРМАТА «СТАРТАП»

ТАРИФНЫЙ ПЛАН: «БАЗОВЫЙ» и «ПОЛНЫЙ»

1

**Просто напишите своими словами, на что нужны инвестиции и что вы хотите сделать.**

Инвестиции нужны на (хотим сделать то-то):

1) …

2) …

3) …

и так далее.

2

**Далее по списку, что знаете − заполняете, что не знаете − оставляете пустым.**

|  |  |
| --- | --- |
| **§1**  **Описание предметной области** | Это рынок такой-то, заказчики такие-то, им это нужно для…?  ГОСТ, §1: <http://www.innoport.online/2-1-predmetnaya-oblast> |
| **§2**  **Размер рынка** | В чём вы его сами измеряете? Как показать потенциальному инвестору, что тут есть деньги, есть потребители – в чём будет наглядней? В м2, в деньгах, людях и прочее  ГОСТ, §2: <http://www.innoport.online/2-2-razmer-rynka> |
| **§3**  **MRD** | Зачем вы тут нужны? Какие проблемы сейчас в рынке? Как вы их решаете? Что сейчас есть в наличии, что хотите построить/создать на привлечённые инвестиции?  ГОСТ, §3: <http://www.innoport.online/2-3-mrd> |
| **§4**  **Потребитель** | Кто платит за Ваш продукт/услугу/сервис?  ГОСТ, §4: <http://www.innoport.online/2-4-potrebitel> |
| **§5**  **Каналы сбыта** | Как, тот, кто платит, о вас узнаёт?  ГОСТ, §5: <http://www.innoport.online/2-5-kanaly-sbyta> |
| **§6**  **Тип рынка** | Вы делаете то же что и все, только лучше, качественней и/или дешевле?  Или вы делаете что-то таким образом, что никто не может?  Кто конкуренты? (они всегда есть!) – и чем же вы лучше/хуже?  ГОСТ, §6: <http://www.innoport.online/2-6-tip-rynka> |
| **§7**  **УТП** | Ваша фишка?  ГОСТ, §7: <http://www.innoport.online/2-7-utp> |
| **§8**  **Взаимодействие с потребителем** | Как делаете так, чтобы клиент был доволен и покупал больше, чаще, дороже?  ГОСТ, §8: <http://www.innoport.online/2-8-vzaimodejstvie> |
| **§9**  **Ключевые ресурсы** | Что есть в наличии, от кого зависите? Деньги, люди, патенты, материальная база…?  ГОСТ, §9: <http://www.innoport.online/2-9-resursy> |
| **§10**  **Партнёры** | Что он вам? Что вы ему?  ГОСТ, §10: <http://www.innoport.online/2-10-partnyory> |
| **§11**  **Доходы и ценообразование** | Что продаёте? Почему такая цена? Какая себестоимость? Что дальше – какие перспективы?  ГОСТ, §11: <http://www.innoport.online/2-11-cenoobrazovanie> |
| **§12**  **Бизнес-модель** | *Это мы сами сделаем*  ГОСТ, §12: <https://www.innoport.online/2-12-biznes-model> |
| **§13**  **Экономика** | На что нужны деньги разово и сколько? На что тратите постоянно и сколько? С чего зарабатываете и сколько?  ГОСТ, §13: <https://www.innoport.online/2-13-finansovaya-model> |