

Общество с ограниченной ответственностью «ИННОПОРТ»

улица Крестинского 59/3-35, Екатеринбург, 620073

телефон директора: +7 912 223 18 94

e-mail: 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 прочееГОСТ, §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>  |