

Визитка

- Название компании
- Юридическая форма
- ФИО собственника
- Количество человек в команде
- Сколько лет существует компания
- Город

Описание компании (Что?)

- Чем компания занимается (рыночная ниша , которую занимает)
- Что является вашим ПРОДУКТОМ (товар, услуга)
- Товарная линейка (что именно вы продаете)

Кто ваши клиенты (Кому?)

- Описание Целевой Аудитории (критерии)
- Сегменты, группы (то как вы их выделяете)

Каналы сбыта (Как?)

Как Вы осуществляете взаимодействие с покупателем.

Перечислить существующие у Вас типы продаж

Перечислить каналы продаж (если есть) и кратко описать места продаж (если есть)

Конкуренты

- Список 5-х главных конкурентов.
- Преимущества конкурентов
- Недостатки конкурентов (возможности моей компании)

Каналы Лидогенерации

Напишите существующие каналы лидогенерации

Существующая статистика продаж

1. Привести статистику продаж (показатели) для своего бизнеса (те, которые сможете):
 - Объем продаж (руб.) - средняя выручка за месяц (за прошедшие 6 месяцев)
 - Маржинальность по 3 основным продуктам (% в выручке);
 - Кол-во сделок по 3 основным продуктам (в среднем за месяц);
 - Средний чек (руб) по 3 основным продуктам;
2. Привести существующую структуру клиентов (если есть)
 - Кол-во клиентов в базе

Ключевые ресурсы Компании

- Помещения
- Люди, связи
- Оборудование
- Финансы
- Нематериальные

Финансовая оценка компании:

- Оборот (поквартально, за год)
- Расходы переменные (поквартально, за год)
- Маржинальная прибыль (поквартально, за год)
- Расходы постоянные (косвенные) (поквартально, за год)
- Налоги (поквартально, за год)
- Чистая Прибыль (в динамике)

Какие проблемы есть сейчас

Цели на проект МВА Плюс