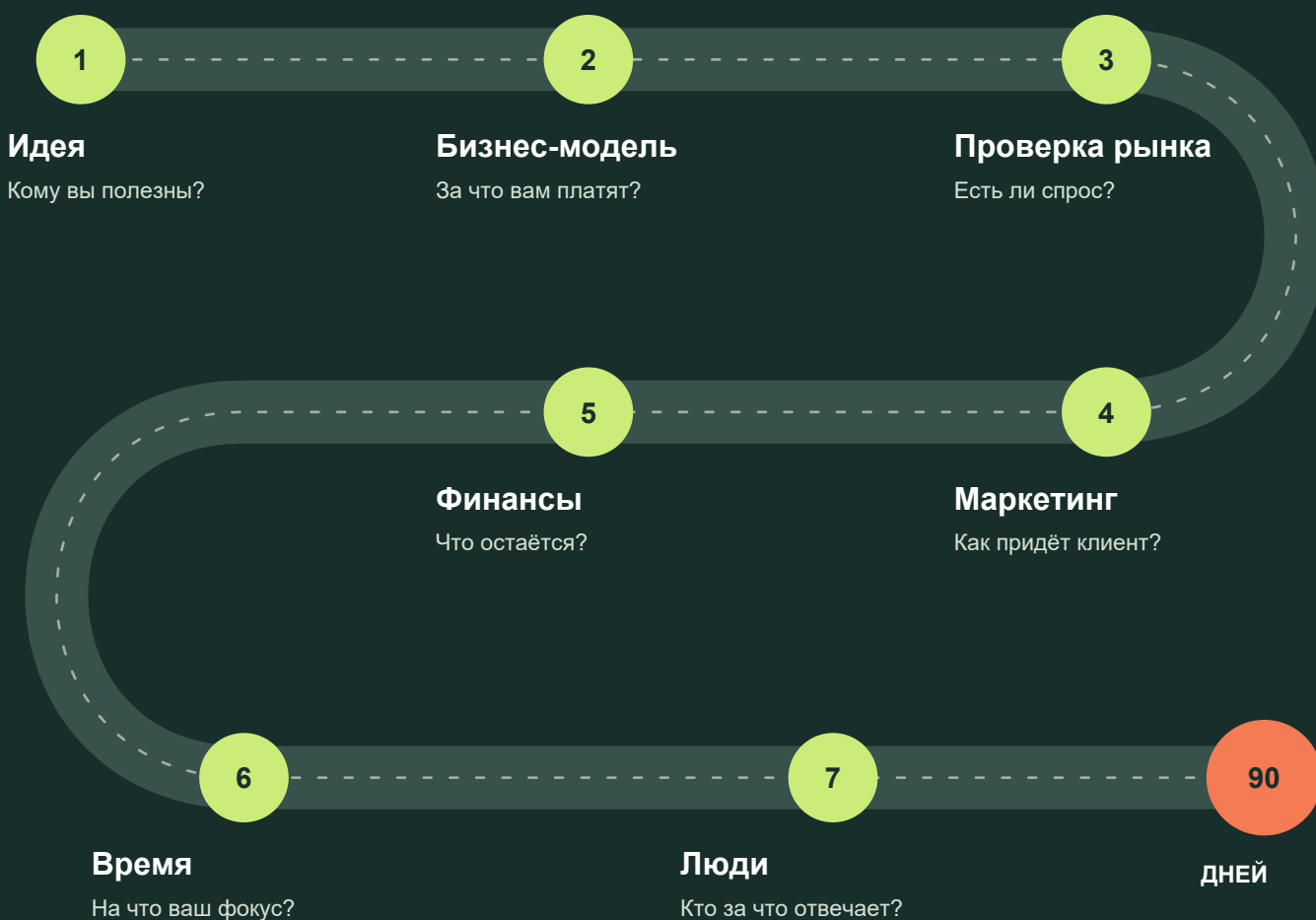


Карта действий предпринимателя

От «есть идея» к плану на 90 дней

7 остановок. На каждой - вопрос, действие и результат.
Для первого бизнеса и для тех, кто хочет навести порядок.



Возьмите ручку. Выберите свой следующий шаг.

Читайте по порядку, записывайте ответы, ставьте галочку за результат. Если ответа пока нет - это и есть место для работы.

Кому вы полезны? За что вам заплатят?

Сначала запишите предположения. На следующей остановке вы проверите их с реальными людьми.

1 Идея и точка А

Мы помогаем КОМУ?

Решить КАКУЮ ПРОБЛЕМУ?

С помощью ЧЕГО?

Пример: готовим ужины для занятых родителей, чтобы вечером не тратить час на готовку. Доставляем набор на семью.

БЫСТРЫЙ SWOT: ПО ОДНОМУ ОТВЕТУ

Внутри: в чём мы сильны? Чего не хватает?

На рынке: какую возможность видим? Что может помешать?

2 Бизнес-модель в четырёх ответах

Что и за сколько?

Один продукт, цена и понятная выгода.

Как купят и получат?

Канал заказа, оплата, выдача или доставка.

Что нужно внутри?

Люди, оборудование, поставщики, время.

На что уходят деньги?

Расходы на заказ + расходы за месяц.

Пример: набор ужина за 150 000 сум → заказ в мессенджере → готовка и доставка → 90 000 сум расходов на заказ.

☐ **Готово, когда:** можете объяснить бизнес за одну минуту.

Пусть идею проверят будущие покупатели

Начните с 10 разговоров. Это небольшой первый тест, а не доказательство спроса на всём рынке.

10

разговоров о реальном опыте

Спросите про последний случай, когда человеку понадобилось ваше решение.

- 1 Как вы решали эту задачу в последний раз?
- 2 Что было неудобно? Во сколько обошлось?
- 3 По каким признакам выбирали?
- 4 Что уже пробовали - и почему отказались?

Посмотрите на 5 конкурентов

Сравните цену, обещание, путь покупки и жалобы в отзывах. Где есть неудобство, которое вы умеете убрать?

Предложите маленький тест

Ужин на один вечер, пробная услуга, образец. Заранее скажите цену и условия. Смотрите на реальные заказы.

ПРИМЕР / ПРОВЕРЯЕМ ДОСТАВКУ УЖИНОВ

Из 10 собеседников 6 жалуются на нехватку времени. Трое заказали пробный ужин. Проверьте повторные заказы и причины отказов.

☐ **Готово, когда:** есть повторяющаяся проблема и факты спроса.

Проведите клиента от интереса до заказа

Маркетинг складывается из предложения, общения с клиентом и удобного способа купить.

ПРОДУКТ

Что обещаем?

Ужин для семьи, без готовки и грязной посуды. Цена и состав заранее известны.

КОММУНИКАЦИЯ

Где о нас узнают?

Начните с одного канала, где есть ваш клиент: например, местное сообщество.

ПОЛУЧЕНИЕ

Как купить?

Понятный заказ, удобная оплата, согласованное время доставки.

Один тест на ближайшие 7 дней

Что предложим и где?

Кто отвечает и к какому дню?

Лимит расходов на тест

Считайте путь клиента

Увидели → спросили → заказали → купили повторно

ЕСЛИ РЕЗУЛЬТАТ СЛАБЫЙ

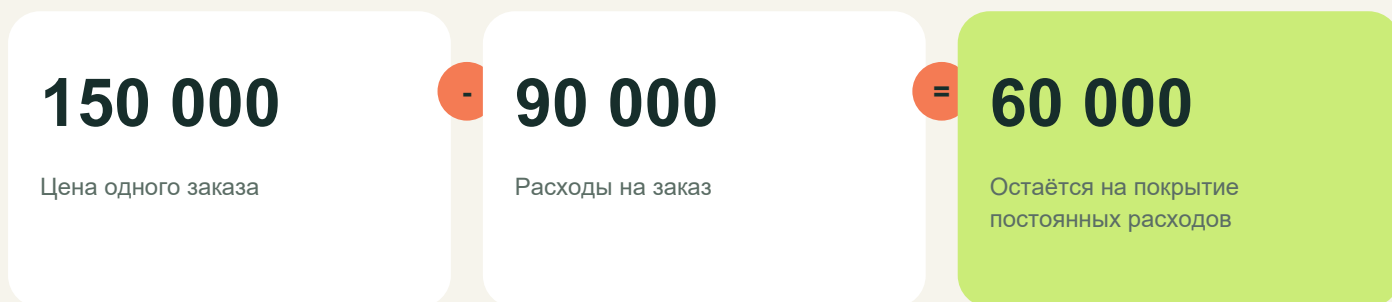
Мало обращений? Проверьте канал и сообщение. Спрашивают, но не покупают? Уточните причины: цена, доверие, условия или удобство заказа.



Готово, когда: есть один тест с бюджетом, сроком и числом заказов.

Заказы есть. А прибыль?

Начните с одного продукта. Все суммы ниже - учебный пример доставки ужинов, а не прогноз дохода.



Сколько заказов нужно до нуля?

Если постоянные расходы за месяц - 6 млн сум:

$$6\,000\,000 \div 60\,000 = 100 \text{ заказов}$$

При этих условиях 100 заказов покрывают расходы.

Для своего бизнеса запишите

Цена	Расходы на заказ	Постоянные / месяц

В расходы на заказ включите продукты, упаковку, доставку, комиссии и другие затраты, растущие с продажами. В постоянные - аренду, фиксированные зарплаты, сервисы. Учтите налоги и оплату своей работы.

Раз в месяц: выручка от продаж – все расходы = прибыль.

Отдельно: сколько денег на счёте и какие платежи впереди.

Прибыль и деньги на счёте могут различаться.

☐ **Готово, когда:** знаете свои расходы и сколько нужно продать до нуля.

Бизнесу нужны ясные договорённости

Выберите важные задачи и назначьте ответственных. Это полезно даже тогда, когда всё пока делаете вы.

6 Верните время на главное

Выпишите задачи недели. Разложите их по четырём клеткам.

ВАЖНО + СРОЧНО

Сделать

Сорванная доставка

ВАЖНО + НЕ СРОЧНО

Запланировать

Расчёт цены и интервью

НЕ ВАЖНО + СРОЧНО

Передать или упростить

Рутинные уточнения

НЕ ВАЖНО + НЕ СРОЧНО

Убрать

Бесконечная смена логотипа

7 Дайте каждой роли владельца

Договоритесь: кто делает, какой результат нужен и когда проверяете. В семейном бизнесе добавьте, кто принимает спорное решение.

ПРИМЕР / СЕМЕЙНАЯ ДОСТАВКА

Один отвечает за кухню и качество. Другой - за заказы и доставку. По пятницам вместе проверяют сроки, жалобы и прибыль.

На этой неделе я передам / упрощу

Ответственный и результат



Готово, когда: три приоритета стоят в календаре, роли распределены.

ВАШ СЛЕДУЮЩИЙ МАРШРУТ / 90 ДНЕЙ

Выберите три результата. Начните с одного шага.

Отметьте этап, где сейчас больше всего неопределённости. Именно он станет первым приоритетом.

- ☐ Идея
 ☐ Модель
 ☐ Рынок
 ☐ Маркетинг
- ☐ Финансы
 ☐ Время
 ☐ Люди

Что должно измениться через 90 дней?

Формулируйте результат числом: «20 повторных заказов», а не «заняться маркетингом». Цифры выбирайте под свой бизнес.

№	Результат / показатель	Срок	Кто отвечает	Бюджет, сум
1				
2				
3				

30 дней

Проверить главное предположение.

60 дней

Улучшить то, что сработало.

90 дней

Сравнить результат с целью.

Первое действие в ближайшие 48 часов

Найдите главное ограничение бизнеса

Пройдите онлайн-диагностику на странице, где скачали карту. По итогам сможете отправить результат куратору на разбор.