

*Бриф необходим, чтобы фиксировать объем работ, сроки и стоимость. Однако отсылать клиента заполнять толстенный бриф – значит не уважать его. По этим причинам представляем бриф, который поможет начать работу. Вопросы: что есть из данных и какой результат планируется?*

*Только после получения и изучения материала возможно озвучить стоимость и время работы, в последующем зафиксировав договоренности в договоре. От полноты и точности задания и представленной информации, напрямую зависит, насколько работа будет соответствовать ожиданиям.*

## **БРИФ**

для разработки бизнес-плана (технико-экономического обоснования) проекта

### **1. Идея проекта**

Опишите идею будущего проекта?

### **2. Цель разработки бизнес-плана**

Для чего необходим бизнес-план? Кто будет использовать его? Есть ли требования, например, для кредитных организаций.

### **3. Наличие исходных данных**

Какие исходные данные можете предоставить:

1. маркетинговые исследования;
2. обоснованный план продаж;
3. расчеты по оборудованию и технологии, поставщикам, подрядчикам;
4. данные по расходам проекта (инвестиционные, переменные, постоянные) ежемесячно;

5. сроки оплаты и формирования запасов для расчета оборотного капитала;

6. параметры финансирования?

### **4. Текущее состояние проекта**

### **5. Ожидаемый результат работ**

Необходима ли дополнительно презентация в Power Point, нужно ли сопровождение бизнес-плана и защита?

Рекомендую предоставить любую информацию по инвестиционному проекту, которая влияет на изменение стоимости, будущих доходов или расходов. По исходным данным, рекомендую подготовить подтверждающие документы (сметы, прайсы, письма-ответы на запросы, исследования, договора (в том числе и предварительные)).

С уважением,  
Алмаз Кучумов  
[almaz@zamla.ru](mailto:almaz@zamla.ru)  
[Whatsapp +79053563318](https://www.whatsapp.com/channel/0029va811111111111111111)