Предложение на проект

Аннотация к документу: документ **представляет** краткое описание проекта (резюме проекта), его целей, идеи, сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. **Базой** **для создания** документа являются методика и шаблон консалтинговой компании PG Consulting, входные данные, целевые показатели и содержательная часть проекта, сформулированная инициатором проекта. Документ **предназначен** **для использования** инициатором проекта, бизнес-консультантом, руководителем и куратором проекта, инвестором проекта, участниками проекта и другими заинтересованными лицами **в целях** ознакомления с проектом, порядком стоимости и требованиями к финансированию, ресурсах и возможностях проекта, перспективах развития проекта **в качестве** исходного документа для создания Устава проекта, стратегии проекта.

Время заполнения документа: 1-2 часа.

Польза документа для Вас: у Вас есть четкое структурированное описание проекта, которое можно представить Вашему бизнес-партнеру, команде, инвестору или профессиональному бизнес-консультанту, чтобы правильно и эффективно начать Ваш проект с минимальными затратами времени и абсолютно бесплатно.

Краткая инструкция по созданию и использованию документа «Предложение на проект»:

1. заполните ячейки таблиц, отвечая на вопросы, указанные в заголовках;
2. там, где нет вопросов в заголовках Вы сможете внести информацию, основываясь на названии раздела;
3. можно добавлять необходимое Вам количество строк, пишите столько информации, сколько Вы считаете нужным;
4. если у Вас нет точных данных, укажите примерные, приблизительные, сделав об этом соответствующую отметку (просто напишите «примерно/около/приблизительно»);
5. пишите только достоверную информацию;
6. шаблон может быть применен не только к проектам, но и к новым направлениям в бизнесе;
7. важно понимать, что в документе самое главное – это процесс его создания, только в этом случае документ является не просто «бумагой», а ценным инструментом управления;
8. присылайте документ на адрес info@pgconsult.ru, если Вы уверены в своей готовности к работе над проектом;
9. заполненный Вами документ изучит наш бизнес-консультант, в результате чего сформирует для Вас предложение по сотрудничеству и рекомендации по запуску и реализации проекта;
10. в случае необходимости доработки документа с Вами свяжется наш специалист и проконсультирует Вас бесплатно, а также предложит другие виды услуг, которые помогут правильно начать проект;
11. в случае вопросов по заполнению шаблона звоните по телефону +7 988 013 09 22;
12. если Вы хотите получить платную консультацию о Start Up проектах, разработке стратегии, подготовке привлекательных инвестиционных предложений и других вопросах, звоните по телефонам +7 917 337 86 26 или +7 988 013 09 22 или пишите к нам на почту info@pgconsult.ru.
13. Инициатор проекта

|  |  |
| --- | --- |
| ФИО инициатора проекта | Контактные данные инициатора проекта (номер телефона, email, сайт) |
|  |  |

1. Цели

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видение (Как Вы видите проект через 3-5 лет? Через 10 лет? Какую роль Вы отводите себе в этом проекте в будущем?) | | |
|  | | |
| Миссия (Ради чего с Вами будут готовы работать даже конкуренты? Каково Ваше обращение к миру? Какой посыл к клиентам? Что будет вдохновлять Ваших сотрудников, клиентов/пользователей? | | |
|  | | |
| Целевые количественные и качественные показатели (по технологии SMART) | | |
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |
| Критерии успеха (При каких обстоятельствах, при каких условиях, при достижении каких результатов проект можно будет считать успешным?) | | |
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |
| Порядок стоимости проекта | Порядок себестоимости проекта | Предварительная рентабельность проекта |
|  |  |  |

1. Описание идеи

|  |
| --- |
| Особенности технологии, идеи проекта, продукта. Какую главную ценность вы предлагаете Вашим клиентам/пользователям? |
|  |

1. SWOT-анализ

|  |
| --- |
| Сильные стороны (Что у Вас уже есть, что помогает в реализации проекта?) |
| 1. |
| 2. |
| 3. |
| Слабые стороны (Что Вам мешает, чего не хватает, что Вас останавливает в реализации проекта?) |
| 1. |
| 2. |
| 3. |
| Возможности (Какие у Вас есть возможности или могут появиться в будущем при определенных условиях, которые помогут реализовать проект?) |
| 1. |
| 2. |
| 3. |
| Угрозы (Что угрожает реализации Вашего проекта, что может остановить реализацию проекта в будущем, какие факторы могут повлиять на реализацию проекта?) |
| 1. |
| 2. |
| 3. |

1. Неопределенности

|  |
| --- |
| Над чем стоит подумать? На какие вопросы нужно найти ответ, чтобы иметь всю необходимую информацию о проекте? О чем вы вообще не можете ничего сказать или в чем не уверены, но по вашему мнению нужно учесть при планировании проекта? |
| 1. |
| 2. |
| 3. |

1. Организационная структура проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ФИО участника проекта | Роль | Компетенции, функции |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |

1. Источники финансирования

|  |  |
| --- | --- |
| Поставьте галочку или единичку напротив подходящих Вашей ситуации вариантов ответа. | |
| 1. Из собственных средств. |  |
| 2. Заемные средства, полученные или получаемые от физического лица. |  |
| 3. Заемные средства, полученные или получаемые от юридического лица (государство, фонд, банк). |  |
| 4. Есть потенциальный инвестор, нужно сделать предложение. |  |
| 5. Есть потенциальный инвестор и предложение, нужна поддержка в переговорах, продаже проекта. |  |
| 6. Нужна помощь в поиске и подборе способа инвестирования. |  |

1. Взаимодействие с консалтинговой компанией

|  |  |
| --- | --- |
| Какой способ участия консультанта в Вашем проекте Вам более удобен? Поставьте галочку или единичку напротив подходящих Вашей ситуации вариантов ответа. | |
| 1. Как исполнитель конкретных задач. |  |
| 2. Как куратор и/или руководитель проекта, принимающий управленческие решения и контролирующий ход реализации проекта. |  |
| 3. Как администратор проекта, ведущий планирование и отчетность. |  |
| 4. Как бизнес-консультант на определенный период времени в проекте (например, на период подготовки стратегии, инвестиционного проекта, до продажи инвестору следующего уровня; подразумевается оплата услуг консультанта в полном размере). |  |
| 5. Как наставник, ментор проекта, интеллектуальный инвестор, бизнес-партнер (подразумевается долевое (%) участие бизнес-консультанта в проекте, возможна частичная оплата услуг). |  |
| 6. Нужна помощь в определении способа взаимодействия с консультантом. |  |

1. Дополнительно о проекте от инициатора проекта

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Дополнительно о проекте от других участников проекта (не обязательно)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ваше обращение к бизнес-консультанту:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_