



Как описать проект

Для себя, для инвестора

Почему паспорт?

Как назвать описание того, что мы замыслили?

Как назвать описание чего-то нового?

Когда-то давно я узнал про Паспорт инвестиционного проекта

Потом это стало **Паспортом проекта** или **Описанием проекта**

Для чего паспорт проекта?

Создать ясность для себя самого как для автора

Создать единое понимание того, что вы замыслили

Проверить гипотезу в процессе написания

Распределить роли

Основные разделы документа



Из чего состоит Паспорт проекта

Зачем: цели и задачи

Какие показатели были до

Какие показатели будут (планируются) после

Кто ответственный, какие роли

Бюджет

Окупаемость

Цели и задачи

Проект «Летняя школа бизнеса РБК»

Альтернативное название «Менеджмент роста»

Цели:

- Сформировать группу предпринимателей, готовых делиться экспертизой
- Найти примеры хороших управленческих решений
- Отметить лучшие компании и решения дипломами РБК, показать хорошие примеры другим
- Популяризовать фундаментальные знания и подходы
- Социальная миссия – помогать решать управленческие задачи

Реализация

1. Формируем панель желающих принимать участие в диагностике/оценке (экспертная панель)
2. Делаем методологию оценки
3. Ищем компании, которые хотят показать публично примененные ими решения
4. Показываем решения, оцениваем
5. Достойных награждаем
6. Кого не награждаем – показываем, чего в решениях не хватило.

Возможный формат: компания столкнулась с проблемой и не знает, как ее решить.

Показатели до и после

Глубина детализации

БДР

Данные о результатах	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21
кол-во продаж Линейка 1 опт	4000	5000	6000	6500	7000
кол-во продаж Линейка 2 опт	2000	2500	3000	3000	3150
кол-во продаж Линейка 1 розн	400	400	400	400	
кол-во продаж Линейка 2 розн					
Цена продажи Л1 опт	3 800 ₽	3 800 ₽	3 800 ₽	3 800 ₽	3 800 ₽
Цена продажи Л2 опт	4 500 ₽	4 500 ₽	4 500 ₽	4 500 ₽	4 500 ₽
Цена продажи Л1 розн	6 000 ₽	6 000 ₽	6 000 ₽	6 000 ₽	6 000 ₽
Цена продажи Л2 розн	8 000 ₽	8 000 ₽	8 000 ₽	8 000 ₽	8 000 ₽
Наценка опт Л1	250%	250%	250%	250%	250%
Наценка опт Л2	270%	270%	270%	270%	270%
Наценка розн Л1	400%	400%	400%	400%	400%
Наценка розн Л2	430%	430%	430%	430%	430%
Себестоимость Л1	1 500 ₽	1 500 ₽	1 500 ₽	1 500 ₽	1 500 ₽
Себестоимость Л2	1 800 ₽	1 800 ₽	1 800 ₽	1 800 ₽	1 800 ₽
Выручка					

Роли в проекте

Бизнес-заказчик

Менеджер проекта (ответственный)

Исполнители

Наблюдатели

Контролеры

Бюджет и окупаемость

Прибыль или выгоды

Доходы против расходов

Повторяет раздел Зачем языком цифр

Примеры



Проект адвокатского бюро «Ильюшихин и Партнеры» «Хрестоматия опыта юриспруденции. 2020 – 2021 гг.»

1. Рабочее название: «Хрестоматия опыта юриспруденции. 2020 – 2021 гг.»
2. Вариант названия: «Избранные Кейсы Юриспруденции. 2020-2021»

Идея книги:

В 2021 году Legal Forum прошел в усеченном режиме. А, между тем, в судах прошли интересные процессы, о которых профессионалам было бы интересно узнать.

Следуя миссии Адвокатского бюро «Ильюшихин и Партнеры», у нас родилась идея написать книгу с интересными кейсами из разных отраслей права и связанные с разными отраслями экономики.

Книга состоит из глав, посвященных отдельным налогам или вопросам общей части НК РФ. Каждый из параграфов главы раскрывает один из кейсов. Написание осуществляется



Проект создания альтернативного отдела продаж медиахолдинга «Деловой Петербург»

Задача:

- увеличить продажи рекламы, спонсорских проектов
- продать то, что ранее не продавалось
- вывести в продажу новые продукты
- повысить средний чек
- повысить влияние медиаресурсов
- повысить охват
- упростить подготовку материалов и поднять их качество

Домашнее задание



Домашнее задание



1. Выберите то, что хотите создать, изменить
2. Опишите как проект
- 3. Пришлите его на проверку в ТГ Виталию Новикову**



VitalyNovikov.ru

☎ +7 911 929-22-69

✉ v9292244@gmail.com

Follow my Instagram

@Vitaly.V.Novikov

📷 Сфотографируйте, плиз!

 **Виталий
Новиков**