



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Шаблон бизнес-плана с AI-промптами и разделами для верификации

Оптимизируйте создание бизнес-плана с помощью ИИ и гарантируйте точность результатов.

Этот документ представляет собой структурированный шаблон бизнес-плана, разработанный для максимального использования возможностей искусственного интеллекта. Каждый раздел содержит рекомендованные AI-промпты для генерации контента и чек-лист для ручной верификации AI-выводов, обеспечивая точность и контекст. Важно помнить, что AI-агенты — это усилитель интеллекта, а не замена стратега (InClient.ru). Они сокращают время на создание чернового бизнес-плана до 2-5 часов, но финальная доработка и стратегические решения остаются за человеком.

1. Резюме проекта

AI-промпт

Сгенерируй резюме бизнес-плана для [название проекта], ориентированное на [целевая аудитория, например, инвесторы/банк]. Укажи ключевые цели, преимущества, рынок и финансовые прогнозы. Используй данные из разделов 2-7.

Чек-лист верификации резюме

- ☐ Соответствует ли резюме основным целям проекта?
Убедитесь, что AI точно отразил главные задачи и миссию.
- ☐ Ясны ли ключевые метрики и финансовые прогнозы?
Проверьте, что цифры (выручка, прибыль, ROI) согласуются с разделом 7.
- ☐ Адаптировано ли резюме под целевую аудиторию?
Инвесторы и банки ищут разные акценты. AI должен учесть это.
- ☐ Есть ли в резюме уникальное торговое предложение (УТП)?
Убедитесь, что AI выделил ключевые преимущества продукта/услуги.

2. Описание компании и продукта/услуги

AI-промпт

Опиши [название продукта/услуги], его уникальные особенности, решаемые проблемы клиентов и преимущества перед конкурентами. Укажи миссию и видение компании [название компании].

Чек-лист верификации описания

- ☐ Отражены ли реальные УТП продукта/услуги?
AI может 'галлюцинировать' о несуществующих функциях. Проверьте каждую.
- ☐ Является ли описание продукта/услуги понятным и привлекательным?
Избегайте излишней технической терминологии, если это не B2B.
- ☐ Соответствует ли миссия и видение компании вашим ценностям?
AI может предложить общие формулировки, адаптируйте их.
- ☐ Указаны ли ключевые проблемы, которые решает продукт для клиента?
Фокус на ценности для потребителя.

3. Анализ рынка

AI-промпт	Проведи анализ целевого рынка для [продукт/услуга] в [географический регион]. Определи размер рынка, темпы роста, основные тренды и сегменты ЦА. Укажи ключевых конкурентов и их стратегии. Используй актуальные данные за последние 1-2 года.
-----------	--

Чек-лист верификации анализа рынка

- ☐ Актуальны ли данные о размере рынка и темпах роста?
AI может использовать устаревшие данные. Проверьте источники (например, Statista, Euromonitor).
- ☐ Соответствуют ли тренды региональной специфике?
Глобальные тренды могут отличаться от локальных.
- ☐ Проверены ли данные по конкурентам и их стратегиям?
AI может не знать о последних изменениях или локальных игроках. Мониторинг сайтов конкурентов, новостей.
- ☐ Четко ли определены сегменты целевой аудитории?
Убедитесь, что AI не смешивает разные группы потребителей.
- ☐ Представлен ли SWOT-анализ?
AI может автоматически подготовить SWOT-анализ на основе данных (InClient.ru).

4. Маркетинговая стратегия

AI-промпт	Разработай маркетинговую стратегию для [продукт/услуга] с учётом [ЦА]. Предложи каналы продвижения (онлайн/оффлайн), УТП, ценовую стратегию и план продвижения на первые 12 месяцев. Укажи примерные бюджеты на каждый канал.
-----------	---

Чек-лист верификации маркетинговой стратегии

- ☐ Реалистичны ли предложенные бюджеты?
Сравните с бенчмарками отрасли и вашими финансовыми возможностями.
- ☐ Соответствуют ли каналы продвижения целевой аудитории?
AI может предложить общие каналы. Убедитесь, что они релевантны вашей ЦА.

- ☐ Проверены ли примеры рекламных текстов на релевантность и уникальность?

AI может генерировать шаблонные тексты. Адаптируйте их.

- ☐ Учтены ли особенности ценообразования в вашей нише?

AI может не знать о специфических скидках или акциях конкурентов.

- ☐ Предложены ли метрики для отслеживания эффективности маркетинга?

ROI, CAC, LTV и другие ключевые показатели.

5. Операционный план

AI-промпт

Опиши операционные процессы для [название бизнеса], включая производственные циклы/процессы оказания услуг, управление запасами, логистику и контроль качества. Укажи ключевых поставщиков и их роль. Опиши требуемое оборудование и технологии.

Чек-лист верификации операционного плана

- ☐ Реалистичны ли сроки выполнения операционных процессов?

Сравните с отраслевыми стандартами и вашими возможностями.

- ☐ Есть ли узкие места в предложенных процессах?

AI может не учесть все нюансы. Проанализируйте каждый шаг.

- ☐ Соответствует ли описание фактическим или планируемым процессам?

Избегайте 'галлюцинаций' AI о несуществующих этапах.

- ☐ Указаны ли альтернативные поставщики или планы на случай сбоев?

AI может не учесть риски цепочки поставок.

- ☐ Отражено ли использование AI-агентов для оптимизации операционных процессов?

Например, для управления запасами или логистики (InClient.ru).

6. Менеджмент и организационная структура

AI-промпт

Предложи оптимальную организационную структуру для [название компании] на этапе [стадия развития: стартап, рост, зрелость]. Опиши ключевые роли, функции и требования к персоналу. Создай схему организационной структуры.

Чек-лист верификации менеджмента и структуры

- ☐ Соответствует ли структура реальной команде и её компетенциям?

AI может предложить идеальную структуру, но важно учесть текущие ресурсы.

- ☐ Проверены ли компетенции ключевых сотрудников?

Убедитесь, что AI не приписывает несуществующие навыки.

- ☐ Чётко ли распределены обязанности и зоны ответственности?

Избегайте дублирования функций.

- ☐ Учтены ли потребности в найме нового персонала на ближайший год?

AI должен прогнозировать рост команды.

7. Финансовый план

AI-промпт

Сгенерируй финансовый прогноз на 3 года для [название проекта], включая отчёт о прибылях и убытках (P&L), отчёт о движении денежных средств (Cash Flow) и баланс. Учти следующие ключевые допущения: [объём продаж, средний чек, стоимость привлечения клиента, зарплаты, аренда, налоги, инвестиции]. Рассчитай точку безубыточности и ROI. Используй данные из разделов 2-6.

Чек-лист верификации финансового плана

☐ Проверены ли все допущения на реалистичность?

AI может использовать общие допущения. Адаптируйте под свой бизнес. Сравните с бенчмарками отрасли.

☐ Сходятся ли балансы?

Критически важный пункт. Проверьте активы и пассивы.

☐ Есть ли аномалии в денежных потоках?

Необоснованные скачки или провалы. AI-агент может рассчитать несколько сценариев: пессимистичный, базовый, оптимистичный (InClient.ru).

☐ Корректно ли рассчитана точка безубыточности и ROI?

Перепроверьте формулы и исходные данные.

☐ Учтены ли все статьи доходов и расходов?

Не забыты ли налоги, амортизация, непредвиденные расходы?

☐ Представлены ли несколько сценариев (оптимистичный, базовый, пессимистичный)?

Это повышает надёжность прогноза и демонстрирует готовность к разным ситуациям.

8. Анализ рисков и план реагирования

AI-промпт

Выяви потенциальные риски для [название проекта] в [отрасль/регион]. Раздели на категории (рыночные, операционные, финансовые, правовые, технологические, кадровые) и предложи стратегии минимизации для каждого риска. Оцени вероятность и влияние каждого риска.

Чек-лист верификации анализа рисков

☐ Учтены ли специфические риски вашей отрасли и региона?

AI может предложить общие риски. Добавьте уникальные для вашего бизнеса.

☐ Реалистичны ли планы минимизации рисков?

Проверьте осуществимость и стоимость предложенных мер.

☐ Оценена ли вероятность и потенциальное влияние каждого риска?

Используйте шкалу (низкая/средняя/высокая) или баллы.

☐ Предложены ли меры по мониторингу рисков?

Как вы будете отслеживать появление и развитие рисковых событий?

☐ Учтены ли риски, связанные с использованием AI?

Например, 'мусор на входе — мусор на выходе', галлюцинации, конфиденциальность данных (InClient.ru).

Оценка готовности к внедрению AI в бизнес-планирование



Отметьте, где находится ваша компания по отношению к внедрению AI в стратегическое планирование.
(InClient.ru)

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

