# 5. Финансовое планирование

**Бюджет на маркетинг и операционные расходы:** Определите, сколько средств будет выделяться на продвижение, найм сотрудников, закупку оборудования и другие расходы.

Таблица на основе прибыли компании из расчета до 45% прибыли на дополнительные расходы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продвижение** | **Найм сотрудников** | **Закупка оборудования** | **другие расходы** | **Остаток** |
| Социальные сети, таргетирования реклама | Поиск хороших специалистов в разных областях | Закуп дополнительного оборудования и инструментов для исследований и работы | Все остальные непредвиденные и предвиденные расходы компании | Данный остаток с каждым месяцем должен расти в конце минимум на 5% ежемесячное |
| **25%** | **15%** | **25%** | **15%** | **20%** |

**Оценка рентабельности**: Прогнозируйте доходы и расходы на основе плана ценообразования и коммерческих предложений.

**Управление рисками**: Определите потенциальные риски для бизнеса и пути их минимизации (например, зависимость от поставщиков, изменения в законодательстве, тренды на рынке).

## Какие риски могут быть:

1. Проблема с поставщиками

**Проблема:** Поставщик не выходит на связь или не хочет работать с нами.

**Решение:** иметь в базе данных всегда поставщиков которые могут быстро и в срок доставить при этом пусть даже цена будет выше обычного

1. Проблема с логистикой

**Проблема:**

**Решение:**

1. Пандемии

**Проблема:**

**Решение:**

1. Изменение в законодательстве

**Проблема:**

**Решение:**

1. Погодные условия

**Проблема:**

**Решение:**