****

**Раздел «Финансовое планирование. Разработка бизнес-плана»**

**Таблица «Прогноз продаж»**

***Краткая инструкция по заполнению:***

*1. Основываясь на результатах расчета точки безубыточности, спрогнозируйте объем продаж и занесите прогнозные значения в первую строку таблицы «Объем продаж в натуральном выражении».*

*При необходимости (планировании продаж в разрезе ассортиментной линейки) добавьте строки.*

*2. Укажите цену реализации вашего продукта или услуги.*

*3. Рассчитайте прогнозный объем продаж в стоимостном (денежном) выражении.*

**Прогноз объемов продаж**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | n-год реализации проекта, месяцы | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Итого |
| 1. | Объем продаж в натуральном выражении\*  (или количество покупателей) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | Цена за единицу продаж, руб.  (или средний чек) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. | Объем продаж в стоимостном выражении, руб.  *(стр.1 \* стр.2)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

\* Количество проданных единиц продукции/товара или услуги (шт., кг, тонн, м, часов и т.п.). Если ассортимент предлагаемых продуктов большой, то в строке «Объем продаж в натуральном выражении» можно указывать количество клиентов или ожидаемых продаж

\*\* Если ассортимент предлагаемых продуктов большой, то в строке «Цена за единицу» можно указывать размер среднего чека (стоимость средней покупки – набора продуктов, который может купить один среднестатистический клиент)

***Рекомендации:***

1. *Если ассортиментная линейка продуктов не велика (до 5) можно прогноз продаж выполнить по каждому продукту в отдельности и рассчитать общий объем продаж.*
2. *Если ассортимент предлагаемых продуктов большой, то лучше прогнозы выстраивать исходя из размера среднего чека (средней покупки – набора продуктов, который может купить среднестатистический клиент).*
3. *Как правило прогноз продаж на первый год строится с помесячной разбивкой, во второй с поквартальной, третий и все последующие периоды прогнозируются в целом за год.*