

# Готовность к масштабированию продаж

Товар: \_\_\_\_\_ Период: \_\_\_\_\_ Ответственный: \_\_\_\_\_

## 1. Спрос и период

- ☐ Зафиксировать товар, площадку, даты и статус завершённой продажи.
- ☐ Записать выручку, проданные штуки и средний чек = выручка / штуки.
- ☐ Сравнить несколько равных периодов, возвраты и дни отсутствия товара.

## 2. Экономика единицы

- ☐ Записать цену и все переменные расходы на одну завершённую продажу.
- ☐ Посчитать вклад единицы = цена – переменные расходы; проверить знак.
- ☐ Сверить постоянные расходы сейчас и дополнительные расходы роста.

## 3. Сценарий роста

- ☐ Обозначить новый объём как сценарий, а не факт или прогноз площадки.
- ☐ Посчитать исходный и новый операционный результат на одной базе.
- ☐ Найти порог безубыточности нового сценария при положительном вкладе.

## 4. Деньги и запас

- ☐ Оценить дополнительную закупку и дату её оплаты.
- ☐ Записать свободные деньги, ближайшие платежи и минимальный резерв.
- ☐ Построить платёжный календарь до поступления выручки.

## 5. Исполнение и контроль

- ☐ Проверить мощность поставщика, склада, команды и обработки возвратов.
- ☐ Назначить предел теста, стоп-условие и ответственного.
- ☐ Через период сравнить плановые и фактические штуки, прибыль и деньги.

Решение и предел теста: \_\_\_\_\_

Дата проверки факта: \_\_\_\_\_ Подпись: \_\_\_\_\_