ГОТОВЫЙ СТАРТ — УВЕРЕННЫЙ РОСТ

# Чек-лист старта клиента

Что нужно подготовить до запуска, чтобы старт проекта прошёл быстро, чисто и без потерь времени.




## Документы и доступы

Подготавливаем всё необходимое для юридической и технической работы.

- Реквизиты компании / ИП
- Доступы в личный кабинет Ozon
- Доверенности и роли в системах
- Контактные данные владельца и ответственных лиц

НАДЁЖНАЯ ОСНОВА

## Оборотный капитал и платежи

Настраиваем финансовую часть для бесперебойного запуска и масштабирования.

- Планируемый бюджет на закупку
- Схема и источники финансирования
- Настройка платежных инструментов
- Резерв на операционные расходы

ПРОЗРАЧНАЯ ЭКОНОМИКА

## Товар и операционные вводные

Фиксируем ключевые параметры товаров и логистики.

- Перечень товаров и приоритеты
- Характеристики, комплектация, документация
- Упаковка, маркировка, штрихкоды
- План поставок и складская логистика

ЧЁТКИЕ ВВОДНЫЕ

## Коммуникация и ответственные

Определяем, кто за что отвечает и как мы взаимодействуем на каждом этапе.

- Ключевые контактные лица
- Каналы связи и регламент коммуникации
- Скорость согласований
- График встреч и статус-отчётов

СЛАЖЕННАЯ КОМАНДА

*Хорошая подготовка сокращает путь к результату.*

# Чек-лист старта клиента

Что должно быть готово, чтобы проект стартовал без лишних задержек.

---

## Юридическая и техническая готовность

- ☐ ИП или ООО на согласованном налоговом режиме.
- ☐ Зарегистрирован и подтверждён кабинет Ozon на клиента.
- ☐ Подписаны договор и допсоглашение на запуск.
- ☐ Указан e-mail для отчётности и официальной переписки.

## Финансовая готовность

- ☐ Оплачен пакет запуска 300 000 ₽.
- ☐ Подтверждён бюджет на первую товарную партию.
- ☐ Подтверждён буфер на следующий закуп, чтобы не тормозить оборот.
- ☐ Есть резерв на рекламу, сертификацию и доставку.

## Операционная готовность

- ☐ Переданы необходимые документы, доступы и реквизиты.
- ☐ Клиент ознакомлен с памяткой, политикой DRR и регламентом выхода.
- ☐ Клиент понимает график оплат и тайминг старта продаж.