**Бизнес-план**

**для подачи заявления на получение государственной социальной помощи**

**на основании социального контракта по направлению**

**«Индивидуальная трудовая деятельность»**

1. Ваше резюме, ваши сильные и слабые стороны
2. Описание продукта и его конкурентных преимуществ
3. Информация о потенциальных потребителях
4. Информация о потенциальных партнерах
5. Как и где вы будете продавать свой товар / услугу
6. Как и где вы будете рекламировать (продвигать) свой товар / услугу
7. Стартовый капитал: какая сумма потребуется и на что (что необходимо, чтобы начать работать (оборудование, расходные материалы, помещение, сотрудники и т.п.)
8. Возможные дополнительные источники стартового капитала, кроме социального контракта
9. Ключевые этапы развития бизнеса (план развития с примерными сроками, возможные риски и варианты их устранения)
10. Сроки окупаемости
11. Планируемая прибыльность (на каждый месяц / квартал в течение срока реализации социального контракта и 1 год после окончания реализации)

**Форма работы для подготовки бизнес-плана**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название проекта** | *Автомастерская «ЗаРулем»* |
| 1. **Резюме**
 |  |
| **ФИО заявителя** | *Сидоров Александр Петрович* |
| **Образование** | *Среднее специальное «Автослесарь»**2001-2006* *Ярославский политехнический колледж №24* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;**Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *2006-2015 VERRA Тойота Центр Пермь, специалист сервисного центра* |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *— Диагностика неисправностей, повреждений и изношенных элементов;**— Техническое обслуживание автомобилей;**— Ремонт двигателей, ходовых, трансмиссий;**— Оценка технического состояния автомобиля* |
|  | *Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например: умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)* |
| **Достижения в профессиональной сфере** | *получение большого опыта работы как с отечественными автомобилями, так и с иномарками* |
|  | *Перечислите, какие у вас есть достижения или победы в профессиональной сфере? Что или какие навыки вам помогли стать лучшим в этом?* |
| **Опыт ведения бизнеса** | *Опыта ведения собственного бизнеса нет.*  |
|  | *Укажите имеется ли у вас опыт ведения своего бизнеса или управленческие навыки, в том числе работа на управляющих должностях, опишите кратко этот опыт.* *Если имеется возможность, представьте рекомендательные письма от ваших работодателей, партнеров.* |
| 1. **Описание продукта**
 |  |
| **Название сферы деятельности** | *Автомастерская* |
|  | *Например, Красота и здоровье* |
| **Направление деятельности** | *Оказание услуг по диагностике неисправностей автомобиля, ремонт* |
|  | *Например, массажный салон* |
| **Ценовая категория ваших услуг** | Эконом / средний / бизнес / люкс |
|  | *Подчеркните; обратите внимание - здесь имеется в виду именно стоимость ваших услуг / продукта, а не обеспеченность ваших потенциальных клиентов* |
| **География** | *Город Пермь* |
|  | *Где вы будете предоставлять услуги – указать примерное место расположения, где вы будете производить / предоставлять свой товар / услугу; кто сможет воспользоваться вашими услугами с точки зрения географии – жители вашего дома, квартала, микрорайона, района, города и т.п.* |
|  |  |
| * 1. **Резюме продукта**
 |  |
| **Вид бизнеса** | *предоставление услуг технического обслуживания и ремонта автомобилей* |
|  | *Например: Производство пельменей и других полуфабрикатов* |
| **Товар / услуга, которую вы будете предоставлять** | *Автосервис предназначен для оказания услуг ремонта, технического**Обслуживания и прочих услуг, предназначенных для улучшения**технического состояния автомобиля.**- слесарные работы, включающие в себя ремонт ходовой части автомобиля,**трансмиссии, двигателя, подвески, регулировку развала-схождения и т. д.;**- агрегатные работы — капитальный ремонт двигателя, коробки передач;**- ремонт и диагностика автомобильной электроники* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы*  |
| **Бизнес-модель** | *Оказание услуг по диагностике неисправностей автомобиля, ремонт* |
|  | *Например: Разработка и продвижение продукта своими силами, производство сначала самостоятельно, затем с помощью частной фабрики, продажа и доставка с привлечением подрядчиков на фрилансе* |
| **Актуальность** | *Эксперты утверждают, что российский автомобильный рынок сокращается, в кризис люди реже покупают новые автомобили. Тем самым, все больше средств приходится вкладывать в ремонт подержанных авто.* *В таких условиях открытие автомастерской представляется выгодным направлением.**Независимые сервисы (одиночные либо сетевые) занимают более половины рынка. На индивидуальные автомастерские (в том числе «гаражного» типа) приходится около четверти емкости рынка. Авторизированные дилерские центры занимают долю порядка 12-15%.**Но существующее предложение не удовлетворяет всего спроса в тех. обслуживании. Российская экономика находится в кризисе, который ведет к снижению доходов граждан. Это побуждает людей экономить в том числе и на стоимости услуг по ремонту, где у небольших автомастерских явное преимущество.* |
|  | *Например: Натуральные продукты, лепка пельменей по заказу с определенной начинкой, производство полуфабрикатов, которые не продаются в магазине или их трудно найти (овощные котлеты, котлеты из нута, чечевицы и др.), доступные цены – экономия времени для готовки и, в то же время, здоровая качественная еда – не фаст-фуд.* |
| **Варианты развития** | *Расширение дополнительных услуг: прокраска автомобиля, установка газового оборудования, ремонт электроавтомобилей**Открытие филиалов в районах Перми.* |
|  | *Например: Расширение ассортимента, организация доставки (расширение географии и клиентской базы), открытие филиалов, в перспективе – возможно продажа франшизы* |
|  |  |
| 1. **АНАЛИЗ РЫНКА**
 | *Ответьте на следующие вопросы:* |
| **Есть ли на рынке продукт/услуга, которую вы предлагаете?** | *Структура рынка выглядит следующим образом:**независимые одиночные или сетевые автосервисы - около 60% рынка,**авторизованные дилерские центры техобслуживания – около 25% рынка,**индивидуальные авторемонтные мастерские – около 15% рынка.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Услуга востребована во всех районах города* |
|  | *Где востребован продукт – например, спальные районы города, новые районы, старые микрорайоны и т.п., можно указать названия микрорайонов* |
| **Какие виды продукта/услуги продаются? По какой цене?** | *Цены рассчитываются, исходя из сложности работ и технического состояния автомобиля. Одни и те же работы на разные марки автомобилей могут значительно отличаться.**Диагностика подвески 300.00**Компьютерная диагностика 500.00**Масло ДВС заменить 350.00**Снятие/установка защиты 100.00**Фильтр воздушный заменить 50/100.00*  |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *автовладельцы*  |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *постоянный спрос на авторемонтные услуги (в широком смысле)**даже при исправном автомобиле 2 раза в год: услуги шиномонтажа, замена масла* |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | *«Ремзона» автосервис**«Вилгуд» сеть умных автосервисов**«БРАЙТ ПАРК», автосервис**«Реммастер» автотехцентр**«GRAFIT» центр запчастей и авторемонта* |
|  | *Найдите ваших конкурентов, изучите, как их находят клиенты (на сайты каких компаний попадает потребитель, когда ищет продукт, похожий на ваш?), определите 5 ваших конкурентов* |
|  |  |
| 1. **Характеристика потенциальных покупателей**
 | Для кого предназначен ваш продукт? |
| **Для какой категории людей предназначен ваш продукт?** | *Автовладельцы, автолюбители, профессиональные водители вне зависимости от половой принадлежности* |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *18 лет и старше* |
|  | *Например: младенцы (до 3 лет), дети (до 11 лет), подростки (до 18 лет), молодые люди (до 30 лет), взрослые (до 50 лет), старшая категория (от 50 лет)* |
| **Кто будет покупать ваш продукт?** | *Автовладельцы, автолюбители, профессиональные водители* |
|  | *Например: сам потребитель, родители (если это детский товар, например, друзья прямого потребителя, его родственники и т.п.* |
| **Сколько зарабатывает ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар / услугу?** |  *Воспользоваться услугами регулярно может позволить себе клиент с доходом от 30 000 руб.* |
|  | *Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс* |
| **Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу** | *г. Пермь*  |
|  | *Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента* |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?** | *Активный образ жизни, автолюбитель* |
|  | *Подумайте и напишите какими привычками может обладать ваш потенциальный клиент* |
| **В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?** | *В социальных сетях потенциальный клиент может состоять в группах посвященных автомобилям, так и в любой соц.группе посвященной активному образу жизни.* |
|  | *Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп или направлений* |
| **Где ваш клиент делает покупки?** |  *на мойках, заправочных станциях, центрах торговли* |
|  | *Подумайте и напишите, где ваш клиент совершает покупки (магазин у дома, интернет-магазин, торговый центр и т.п.)* |
| **Где ваш потенциальный клиент покупает товар / услугу, похожую на вашу?** | *Клиент получает данную услугу* в *компаниях,* *которые максимально близко расположены к месту жительства, месту работы.* |
|  | *Подумайте и напишите, где ваш клиент приобретает товар или услугу, похожие на вашу (магазин у дома, интернет-магазин, торговый центр, салон и т.п.)* |
| **Выпишите 10 площадок, где вы можете найти / общаться с вашей целевой аудиторией** | *на мойках, заправочных станциях, центрах торговли**автозапчастями, социальных сетях в группах автолюбителей, автостоянках* |
|  | *Укажите конкретные группы в соцсетях, выставка, форум и т.д.* |
| **Задайте вашей аудитории (не меньше 10 человек) вопросы по вашему продукту / услуге, проанализируйте ответы** | 1. *Большая часть опрошенных ответили, что услугами автосервиса пользуются один два раза в год, поэтому предложение интересно.*
2. *Для большинства опрошенных важно качество предоставляемой услуги, (размер автосервиса не имеет значения чаще люди обращаются к «своему «мастеру», которому доверяют*
3. *Большая конкуренция*
 |
|  | 1. *Интересно ли ваше предложение?*
2. *Почему клиент выберет именно вас?*
3. *Какие недостатки вашей идеи / продукта / услуги указывают вам люди*
 |
| **Сформулируйте Уникальное торговое предложение:** | *Высокое качество, разумные цены, индивидуальный подход**Возможность диагностики автомобиля на территории клиента**- слесарные работы, включающие в себя ремонт ходовой части автомобиля,**трансмиссии, двигателя, подвески, регулировку развала-схождения и т. д.;**- агрегатные работы — капитальный ремонт двигателя, коробки передач;**- ремонт и диагностика автомобильной электроники*  |
|  | *Например: вы будете готовить пельмени по уникальным рецептам вашей бабушки, которая с помощью натуральных красителей делает их цветными и добавляет необычные ингредиенты. При этом своим молодым клиентам, любящим творчество и развлечения, вы предложите не просто покупать готовые пельмени, а стать их соавтором: выбрать цвет, основную начинку, добавки, вкус и упаковку. Для этого вы сделаете специальный конструктор на своем сайте.* |
|  |  |
| 1. **Производственный план и расчет себестоимости продукта/услуги**
 | Заполните таблицу 1 по примеру. |
|  | *Оцените:** *прямые затраты на производство или закупку сырья и упаковки у поставщика;*
* *оплату труда сотрудников в расчете на единицу товара (если сотрудники необходимы, помните – что вы тоже считаетесь сотрудником своего предприятия, даже если вы самозанятый);*
* *косвенные затраты: аренду помещения и оборудования, коммунальные услуги;*
* *затраты на рекламу и продвижение;*
* *финансовые затраты на обслуживание кредита или займа.*
 |
| 1. **План продвижения**
 | Цель продвижения – успешно вывести товар на рынок и захватить свою долю потребителей |
| **Сформулируйте предложение для покупателя** | *Цены рассчитываются, исходя из сложности работ и технического состояния автомобиля. Одни и те же работы на разные марки автомобилей могут значительно отличаться.**Диагностика подвески 290.00**Компьютерная диагностика 490.00**Масло ДВС заменить 300.00**Снятие/установка защиты 100**Фильтр воздушный заменить 100.50/100.00* *диагностики автомобиля на территории клиента цена по договоренности* |
|  | *Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например бесплатную доставку, скидки и спецпредложения.* |
| **Каналы продаж** | *наружная реклама: на растяжках, на перекрестках, перед светофорами,**указатели на мойках, заправочных станциях, центрах торговли**автозапчастями* *создание сайта, страницы в социальных сетях* |
|  | *Напишите, какие каналы продаж планируете использовать. Это могут быть не только прямые контакты с покупателями, но и партнерские каналы.* |
| **Методы стимуляции продаж** | *Наличие скидок постоянным клиентам, бонусные программы и ежемесячные акции*  |
|  | *Подумайте и напишите, как вы можете стимулировать продажи? Например: можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов* |
| **Рекламные каналы** | * *Платные посты в соцсетях.*
* *Ведение своих аккаунтов.*
* *Тематические сайты форумы*
* *Раздача флаеров, визиток*
 |
|  | *Подумайте и напишите, какую рекламную поддержку вы можете выбрать?* *Например: можно использовать прямую рекламу, участвовать в мероприятиях партнеров, подготовить статьи для популярных онлайн-ресурсов, стать спонсором конкурсов в соцсетях и так далее.* |
| 1. **Организационный план**
 | структура организации |
| **Организационно-правовая форма** | *плательщик налога на профессиональный доход ( самозанятый)* |
|  | *Выберите организационно-правовую форму вашего планируемого бизнеса: КФХ, ИП, самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)* |
| **Потребуются ли вам сотрудники** | *На первых этапах без привлечения сотрудников* |
|  | *Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?* |
| **Требования к сотрудникам** | *На первых этапах без привлечения сотрудников* |
|  | *Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.* |
| **Количество и должности сотрудников** | *На первых этапах без привлечения сотрудников*  |
|  | *Напишите, сколько сотрудников может потребоваться, их должности (что они будут делать), какая будет оплата труда* |
|  |  |
| 1. **Финансовый план**
 | *Заполните таблицу 2 по примеру.* *В финансовом плане мы определяем источники финансирования деятельности, проводим оценку соотношения доходов и расходов финансовых ресурсов. Опишите все источники финансирования и доходы, а также все расходы – разовые, регулярные и периодические – с учетом производственного и организационного планов, плана продвижения.**Если вы рассчитываете на получение Социального контракта, то обязательно укажите, на что именно планируется потратить средства Социального контракта (с 2020 года сумма в Пермском крае составляет до 250 000 рублей)****Расчет необходимо делать на каждый месяц с учетом роста производства, продаж, с учетом рисков*** |
|  |  |
| 1. **Оценка бизнеса**
 | SWOT-анализ: оценка рисков и конкурентоспособности продукта на рынке |
| **Потенциальные возможности** | *Расширение услуг: покраска автомобиля, транспортировка автомобиля в автосервис,**Обслуживание грузовых автомобилей**Филиалы во всех районах города* |
|  | *Составьте список сильных сторон вашего бизнеса. Например:** *Покупка онлайн в один клик*
* *Возможность самому сконструировать заказ*
* *Оригинальная продукция*
* *Высокое качество товара*
* *Широкий ассортимент*
* *Круглосуточная экспресс-доставка в тот же день*
* *Разработка мобильного приложения для привлечения аудитории*
* *Открытие физической точки продажи*
* *Расширение ассортимента за счет других оригинальных продуктов*
* *Формирование постоянной клиентуры, которой можно предлагать новые опции и бонусные программы*
* *Потребители готовы использовать мобильные приложения для покупок, поэтому проект сможет привлечь дополнительный канал продаж*
 |
| **Потенциальные угрозы**  | * *Конкурентный рынок*
* *Неблагоприятная экономическая ситуация*
 |
|  | *Составьте список слабых сторон вашего бизнеса. Например:** *Отсутствие опыта организации собственного производства*
* *Отсутствие у проекта средств на разработку мобильного приложения*
* *Конкурентный рынок*
* *Потребители на первом этапе – только те, кто покупает в интернете*
* *Усиление позиций конкурентов*
* *Дополнительный госконтроль качества продукции*
* *Ненадежный производитель и угроза раскрытия рецепта конкурентам*
* *Неблагоприятная экономическая ситуация в городе, бюрократия*

*Изучая потенциальные угрозы, продумайте и напишите возможности их устранения и / или перевода в сильные стороны* |
| 1. **Мои сильные стороны для выбранной мной деятельности:**
 |  |
| **Я умею** | *Умею обращаться не только с инструментами и техникой, но и с людьми, которые являются непосредственными клиентами.**Большой опыт работы как с отечественными автомобилями, так и с иномарками.* |
|  | *Перечислите, что вы умеете и что вам пригодится в выбранной деятельности. Например: умею анализировать финансовые показатели, составить эффективную систему управления финансами, в результате чего, компания может уменьшить затраты до 30%* |
| **У меня хорошо получается** | *Быстро и качественно проводить диагностику автомобиля.**Находить общий язык с клиентами,*  |
|  | *Перечислите, что у вас хорошо получается из того, что вам пригодится в выбранной деятельности*  |
| 1. **Мои слабые стороны для данной деятельности**
 | *Маленький опыт в сфере рекламы и пиара собственного продукта* |
|  | *Подумайте и напишите ваши слабые стороны* |
| 1. **НАПРАВЛЕНИЯ САМОРАЗВИТИЯ**
 | *Для успешного ведения своего дела я должен развиваться в сфере рекламы, а также глубже погрузиться в нюансы управления финансами* |
|  | *Подумайте и напишите, что, какие ваши качества вам необходимо усилить для ведения собственного дела.* |
| 1. **Получение финансовой поддержки в виде Социального контракта поможет мне:**
 | *Получение социального контракта позволит мне оборудовать автомастерскую, что позволит мне зарабатывать и обеспечивать свою семью, на сегодняшний день я располагаю гаражам который может быть использован и это не потребует дополнительных расходов на аренду помещения. Большой опыт и знания в данной сфере поможет мне в поиске клиентов. Проанализировав рынок, могу сказать, что спрос на небольшие автосервисы высок, так как цены более доступны и мелкие автосервисы некоторые виды услуг делают быстрее, избежав бюрократии. Так как число автомобилей постоянно растёт то и чисто постоянных обращений будет увеличивается, а высокое качество и индивидуальный подход позволит создать свою клиентскую базу. Я уверен, что получение финансовой поддержки в виде социального контракта позволит мне не создать устойчивый прибыльный бизнес.* |
|  | *Опишите, что изменится в вашей жизни после получения социального контракта - постарайтесь, как можно более конкретно ответить на вопрос: «Что и как изменится в моей жизни и жизни моей семьи?» (напишите небольшое эссе, не менее 1000 знаков)* |

|  |
| --- |
| **Таблица 1. Пример** |
| **Название** | **Цена за 1 шт., руб** | **Количество, шт.** | **Стоимость, руб** | **Вклад в себестоимость** |
| **Ежемесячные** |
| Коммунальные услуги (электричество, телефон, интернет связь, водоснабжение) | 8000 | 1 | 8000 | 47,62 |
| Затраты на рекламу | 5000 | 1 | 5000 | 29,76 |
| **Оборудование** |
| полуавтоматический шиномонтажный стенд | 76000 | 1 | 76000 | Срок службы 5 года90,47 |
| балансировочный стенд | 69000 | 1 | 69000 | Срок службы 5 года82,14 |
| Автомобильный диагностический сканер | 16000 | 1 | 16000 | Срок службы 2 года47,61 |
| Чистка и регулировка форсунок | 40000 | 1 | 40000 | Срок службы 5 года47,62 |
| Налоги |  |  | 4% |  |
|  |  |  |  |  |
| Себестоимость 1 час работы  | 405,60 руб. |

|  |
| --- |
| **Таблица 2. Пример** |
| **Вид** | **Статья расходов** | **Стоимость** |
| **Разовые** *За счет социального контракта* | Оборудование (табл.1) | 201000 |
|  |  |  |
| **Ежемесячные** *За счет социального контракта* | Коммунальные услуги (электричество, телефон, интернет связь, водоснабжение) | 8000 |
|  | Затраты на рекламу | 5000 |
| **Периодические** | - | - |
| **ИТОГО** |  | 214000 |
|  | **Статья доходов** |  |
| **Ежемесячные** | Оказание услуг  | 136281,60 |

 Себестоимость рассчитана исходя из восьмичасовой смены, 21 рабочая смена в месяц. Доходы рассчитаны исходя из себестоимости \*2 (наценка 100%) восьмичасовой смены, 21 рабочая смена в месяц.

Итоговая прибыль рассчитана до уплаты налогов и обязательных выплат.

В собственности уже имеется площадь для размещения автомастерской и инструменты, и оргтехника.