**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** | *Кейтеринговое агентство* |
| 1. **Резюме**
 |  |
| **ФИО заявителя** | *Калюжная Лариса Михайловка* |
| **Образование** | *2014-2018 гг., Колледж сферы услуг № 32, повар* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;**Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *Специалист колл-центра 2015-2018 гг. ООО МТС* *2018-2020 Помощник шеф повара Ресторан «Экспедиция»* |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *Знание санитарно-гигиенических норм в местах общественного питания;**Опыт создания авторского меню; Умение организовывать работу холодного и горячего цеха;**Знание особенностей приготовления диетических блюд* |
|  | *Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например: умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)* |
| **Достижения в профессиональной сфере** | *Дважды признана сотрудником месяца в Ресторане «Экспедиция» коммуникабельность и умение работать с разными клиентами позволили мне получить это звание*  |
|  | *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** | *услуги* |
|  | *Например, Красота и здоровье* |
| **Направление деятельности** | *организации питания на выездном обслуживании*  |
|  | *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** | *организация питания вне стационарного зала обслуживания* |
|  | *Например: Производство пельменей и других полуфабрикатов* |
| **Товар / услуга, которую вы будете предоставлять** | *Услуги организации питания вне стационарного зала обслуживания* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы*  |
| **Бизнес-модель** | *Посредничество между ресторанами и клиентами с предоставлением предметов сервировки стола и дизайнерским оформлением* |
|  | *Например: Разработка и продвижение продукта своими силами, производство сначала самостоятельно, затем с помощью частной фабрики, продажа и доставка с привлечением подрядчиков на фрилансе* |
| **Актуальность** | *Выездные мероприятия популярны у жителей больших и малых городов. Поехать с коллегами на барбекю, устроить кофе-брейк на крупной конференции или детский день рождения – потребности разные. Выездная свадьба чуть ли не опережает традиционные бракосочетания в ЗАГСе.**Организовать питание большого числа гостей энергозатратно и трудоемко. Поэтому многие отдают задачу в кейтеринговую компанию, которая позаботится о еде на профессиональном уровне.* |
|  | *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** | *Привлечение новых сотрудников для более оперативной работа* *Организация собственной кухни, и получение лицензий и разрешений необходимых для работы кафе.* |
|  | *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?** | *В течение последнего десятилетия этот вид бизнеса в России развивался активно, однако после 2014 года темпы резко снизились. Причины понятны: тотальная экономия корпоративных ресурсов, снижение платежеспособности населения, рост цен на продукты питания.* *В городе организаций питания на мероприятиях занимается порядка 150 компаний,**преимущество кейтеринга заключается в экономии времени для подготовки выездного мероприятия (доставка, установка необходимого оборудования, кухонной посуды, инвентаря) и поэтому востребовано.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Центральные районы, где расположены бизнес центры* |
|  | *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?** | *Услуги кейтринга заключаются в следующем:**составление меню, разработка дизайна зала и его украшение, приготовление угощения требует много сил и времени.* *Кейтеринг и цены на него подразумевают комплексное обслуживание. Сюда входит подбор площадки и её аренда для мероприятия, организация питания, предоставление обслуживающего персонала**Стоимость рассчитывается индивидуально* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *Услугами кейтринга пользуются как юридические лица, так и физические лица для организации юбилеев свадеб, и др. мероприятий.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *Периодически 1 раз 3-5 лет ( физические лица)* |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | *Агентства по организации праздников, ивент-агентства, рестораны*  |
|  | *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?** | *Юридические и физические лица, со средним и высоким доходом, кто стремится эффективно распределять ресурсы экономит время и деньги* |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *От 25 лет* |
|  | *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?** | *Юридические и физические лица* |
|  | *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?** | *Потенциальный клиент имеет средний заработок 40-50 000 руб.* |
|  | *Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс* |
| **Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу** | *Территория проживания не имеет значение. Акцент на качестве и доступности услуги.* |
|  | *Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента* |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?** | *Активный образ жизни, стремление эффективно распределить время и деньги.*  |
|  | *Подумайте и напишите какими привычками может обладать ваш потенциальный клиент* |
| **В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?** | *Местные сообщества, группы посвящённые моде, красоте, уходу за собой, активному образу жизни, подписчики ивент-агентства* |
|  | *Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп или направлений* |
| **Где ваш клиент делает покупки?** | *Рестораны, торговые центры* |
|  | *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?** | *Рестораны, ивент-агентства* |
|  | *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** | *Группы в соцсетях посвященные организации мероприятий, форумы, выставки, торговые центры* |
|  | *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. *Аудитории интересен продукт периодически*
2. *Относительно низкая цена и отсутствие необходимости куда-либо ходить*
3. *Низкий спрос, так как праздники с привлечением специалистов у физических лиц 1 -2 раза в год максимум*
 |
|  | 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:** | *Предлагаем кейтеринг нескольких видов:**1.Обслуживание мероприятия в помещении (например, в банкетном зале, где у персонала под рукой все необходимое оборудование);**2Выездной (тут компании придется доставить к месту проведения мероприятия все нужное оборудование);**3Независимый (кейтеринговая компания использует ресурсы заказчика, например, его посуду). Это также выездной кейтеринг, цена на него обычно самая выгодная;**4Разъездной (блюда готовятся из полуфабрикатов на месте проведения мероприятия).* *Заказывая кейтеринг на большое количество человек, стоимость его рассчитывается с учетом многих факторов. Банкет, например, будет дороже фуршета. Банкет обеспечивает более торжественную атмосферу, а фуршет — это более непринужденное мероприятие.* |
|  | *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** | *Стоимость услуг рассчитывается индивидуально* |
|  | *Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например бесплатную доставку, скидки и спецпредложения.* |
| **Каналы продаж** | *наружная реклама**создание сайта, страницы в социальных сетях**Youtube канал*  |
|  | *Напишите, какие каналы продаж планируете использовать. Это могут быть не только прямые контакты с покупателями, но и партнерские каналы.* |
| **Методы стимуляции продаж** | *Скидки постоянным клиентам* |
|  | *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**• Ведение Youtube канала*  |
|  | *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* |
|  | *Выберите организационно-правовую форму вашего планируемого бизнеса: КФХ, ИП, самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)* |
| **Потребуются ли вам сотрудники** | *Сотрудники привлекаются на определенные виды работ (официанты, бармены)* |
|  | *Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?* |
| **Требования к сотрудникам** | *Аккуратность, ответственность, дружелюбие* |
|  | *Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.* |
| **Количество и должности сотрудников** | *0т 2 и более человек в зависимости от мероприятия* |
|  | *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** | * *Создание сайта*
* *Организация кухни*
* *Открытие филиалов*
 |
|  | *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**  | * *Отсутствие опыта организации своего бизнеса решается на основе изучения чужого опыта в данной сфере, который позволяет учесть все потенциальные риски и варианты развития бизнеса.*
* *Сложная эпидемиологическая обстановка может препятствовать оказанию услуг.*
 |
|  | *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** |  *организовать людей, пространства.**Налаживать связи с партнерами**Организовать административно хозяйственную деятельность*  |
|  | *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** | *Планировать, прогнозировать, презентовать свои услуги* |
|  | *Перечислите, что у вас хорошо получается из того, что вам пригодится в выбранной деятельности*  |
| 1. **Мои слабые стороны для данной деятельности**
 | *Отсутствие практического опыта ведения бизнеса* |
|  | *Подумайте и напишите ваши слабые стороны* |
| 1. **НАПРАВЛЕНИЯ САМОРАЗВИТИЯ**
 | *Для дальнейшего развития мне необходимо развить свои знания в сфере рекламы и продвижения собственных услуг.* |
|  | *Подумайте и напишите, что, какие ваши качества вам необходимо усилить для ведения собственного дела.* |
| 1. **Получение финансовой поддержки в виде Социального контракта поможет мне:**
 | *Социальный контракт позволит мне заняться любимым делом, тем, что мне по-настоящему интересно, в чем я смогу постоянно развиваться и делать чью-то жизнь хоть чуть-чуть лучше. При этом социальный контракт позволит улучшить как мою жизнь, так и жизнь моей семьи, дав нам возможность исправить наше материальное положение, удовлетворить некоторые потребности и даже сохранить семью.* *Воспользовавшись данной мерой помощи, я смогу не только решить те проблемы, которые есть у меня сейчас, но и заложить фундамент для успешного будущего, в котором моё дело будет приобретать больший масштаб, расширится целевая аудитория, возрастет качество работ, а также появится команда, с помощью которой большее число людей сможет воспользоваться нашими услугами.*  |
|  | *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.**  |
| **Название** | **Цена за 1 шт., руб** | **Количество, шт.** | **Стоимость, руб** | **Вклад в себестоимость** |
| **Основные средства** |
| Принтер (МФУ) | 15000 | 1 | 15000 | срок службы 2 года44,64 |
| Компьютер (ноутбук) | 30 000 | 1 | 30 000 | Срок службы 2 года89,29 |
| **Постоянные расходы**  |
| Аренда кабинета (включая коммунальные услуги и мебель) | 15000 | 1 | 15000 | 89,29 ( смена 8 ч, 21 раб день) |
| Оплата труда | 15000 | 1 | 15000 | 89, 29( смена 8 ч, 21 раб день) |
| Транспортные услуги | 5000 | 1 | 5000 | 11, 90( смена 8 ч, 21 раб день |
| Расходы на рекламу | 5000 | 1 | 5000 | 11, 90( смена 8 ч, 21 раб день) |
| Налоги |  |  | 4% |  |
| Итоговая себестоимость 1 услуги | 336,31 |

ПОЛУЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ В ВИДЕ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА будет потрачено на организацию офиса.

Собственными вложениями будут: страница в социальных сетях с 3000 подписчиками

База потенциальных клиентов и трудовая деятельность.

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.

|  |
| --- |
| **Таблица 2. Пример** |
| **Вид** | **Статья расходов** | **Стоимость** |
| **Разовые** | Принтер (МФУ) | 15000 |
|  | Компьютер (ноутбук) | 30 000 |
| **Ежемесячные** | Аренда кабинета (включая коммунальные услуги и мебель) | 15000 |
|  | Оплата труда | 15000 |
|  | Транспортные услуги | 5000 |
|  | Расходы на рекламу | 5000 |
| **ИТОГО** |  | 85000 |
| **Доход**  | Оказание услуг  | 113000 |