**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** | *Клининговые услуги «Уют»* |
| 1. **Резюме** |  |
| **ФИО заявителя** | *Иванова Елена Ивановна* |
| **Образование** | *2011- 2014 Среднее специальное «*Делопроизводитель*»*  *Пермский техникум профессиональных технологий и дизайна* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;*  *Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *2014-2019 Секретарь-делопроизводитель, ИП Иванов И.И.* |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *Коммуникабельность, внимание к мелочам, аккуратность.* |
|  | *Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например: умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)* |
| **Достижения в профессиональной сфере** | *- оптимизация электронного документооборота;*  *- осуществление разработки распорядительной и нормативной документации в соответствии с поручениями руководства*  *- разработка тренинга для офис-менеджеров.* |
|  | *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** | *Клининговые услуги* |
|  | *Например, Красота и здоровье* |
| **Направление деятельности** | *Оказание клининговых услуг* |
|  | *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** | *Услуги населению* |
|  | *Например: Производство пельменей и других полуфабрикатов* |
| **Товар / услуга, которую вы будете предоставлять** | *Оказание качественной услуги по уборке квартиры и офисов площадью не более 100 кв. метров.* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы* |
| **Бизнес-модель** | *Оказание услуг своими силами* |
|  | *Например: Разработка и продвижение продукта своими силами, производство сначала самостоятельно, затем с помощью частной фабрики, продажа и доставка с привлечением подрядчиков на фрилансе* |
| **Актуальность** | *Деятельность клининговых компаний представляет собой комплекс мероприятий, направленных на обеспечение чистоты в помещениях. В Европе бизнес по уборке квартир и коммерческих помещений существует давно и считается высокодоходным, а ниша практически переполнена. На отечественном рынке первые клининговые компании появились около 25 лет назад, а само направление только начало развиваться. Рост спроса на профессиональную уборку приводит к постоянному расширению клиентской базы. Обслуживание коммерческой недвижимости составляет 80% всего рынка. А вот в сегменте физических лиц данные услуги только начинают приобретать популярность. В городе Пермь на сегодня насчитывается 140 компаний оказывающих клининговые услуги их деятельность направленна на работу с юридическими лицами, или услуги оказываются разово (уборка строительного мусора, мытье окон и т.д.)*  *Тем не менее, в ритме современной жизни все больше людей готовых передать выполнение повседневных задач специалистом, в том числе и регулярная уборка помещения (поддержание порядка).* |
|  | *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 ассортимента услуг: химчистка мебели*  *Набор персонала и расширение клиентской базы* |
|  | *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?** | *Данная услуга представлена широко на рынке Перми среди юридических лиц, однако, с физическими лицами работает не более 10 % от общего числа компаний* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Услуга востребована в новых спальных 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 на уборку квартир от 1000 руб., стоимость меняется в зависимости от площади квартиры и сложности выполняемых работ* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *Регулярную уборку квартиры заказывают люди с высоким ритмом работы, имеющие стабильный доход* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *Уборка жилого помещения производится 1-2 раза в неделю, генеральная уборка 1-2 раза в год, помывка окон 1-2 раза в год* |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | * *Клининговая компания «Чистая уборка»* * *Клининговая компания «Помощница»* * *Клининговая компания «Чистый дом»* * *Клининговая компания* «*Мой чистый дом»* * *Клининговая компания «Маркус»* |
|  | *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?** | *Услуга предназначена на людей с постоянный доходом, у которых не хватает времени на повседневные дела.*  *Родственники, опекуны людей с ограниченными возможностями, имеющие постоянный доход*  *Родственники, опекуны пожилых людей, имеющие постоянный доход* |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *От 25лет 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?** | *Потенциальный покупатель услуги это собственник или арендатор жилого помещения требующего поддержание порядка, периодическую уборку, генеральную уборку.* |
|  | *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 клининга разово и/ или регулярно может позволить себе клиент с доходом от 30000 руб.* |
|  | *Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс* |
| **Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу** | *Место проживания клиента не имеет значения, т.к. услугу можно приобрести через интернет сервисы.* |
|  | *Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента* |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?** | *Активный образ жизни, отсутствие времени на повседневные дела.* |
|  | *Подумайте и напишите какими привычками может обладать ваш потенциальный клиент* |
| **В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?** | *Целевая аудитория местных сообществ (района), группы, где пропагандируется активный образ жизни, спортивные сообщества, бизнес-сообщества.* |
|  | *Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп или направлений* |
| **Где ваш клиент делает покупки?** | *Интернет сервисы. 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?** | *Клиент получает данную услугу в* *компаниях,* *которые максимально просто найти в интернет, быстро отвечают на сообщения, имеют положительные отзывы, рекомендации* |
|  | *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** | *Социальные сети, в том числе: ВКонтакте, Инстаграм, телеграмм и др.*  *Группы в социальных сетях.*  *Местные сообщества.* |
|  | *Укажите конкретные группы в соцсетях, выставка, форум и т.д.* |
| **Задайте вашей аудитории (не меньше 10 человек) вопросы по вашему продукту / услуге, проанализируйте ответы** | *Предложение интересно людям, кто постоянно с активной жизненной позицией*  *Т.к компания небольшая клиент общается непосредственно с исполнителем компания имеет «лицо», вызывает доверие*  *Т.к. на первом этапе только один исполнитель, облуживание срочных заказов невозможно, уборка только по согласованному расписанию.* |
|  | 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:** | *Быстрое и качественное оказание услуги, общение напрямую с исполнителем, ответственность в выполнении задач.*  *Регулярная уборка помещений;*  *Генеральная уборка помещений;*  *мытье окон;*  *после строительная уборка.* |
|  | *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** | *В целом, набор услуг индивидуален для каждого клиента. Договор составляется с указанием перечня необходимых услуг, цена которых может варьироваться в зависимости от объема работ*  *ежедневная уборка помещений – от 20 руб./м2*  *генеральная уборка помещений – от 50 руб./м2*  *уборка помещения после строительства и ремонта - от 70 руб./м2*  *мытье окон – от 1000 руб. /шт.*  *Прайс сформирован на сравнительном анализе стоимости услуг конкурентов для помещения площадью более 100 м2* |
|  | *Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например бесплатную доставку, скидки и спецпредложения.* |
| **Каналы продаж** | *Социальные сети,*  *Рекомендации,*  *Реклама (листовки в близлежащих домах)* |
|  | *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** | *Первый этап – самозанятый, при выходе на окупаемость и набора штата - ИП* |
|  | *Выберите организационно-правовую форму вашего планируемого бизнеса: КФХ, ИП, самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)* |
| **Потребуются ли вам сотрудники** | *привлечение сотрудников под конкретные задачи.* |
|  | *Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?* |
| **Требования к сотрудникам** | *В зависимости от поставленных задач.*  *Аккуратность, ответственность.* |
|  | *Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.* |
| **Количество и должности сотрудников** | *Сотрудники привлекаются под конкретные заявки (объекты)*  *Оплата – сдельная оплата, соразмерно участию в выполнении заказа (по внутреннему прайсу)* |
|  | *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** | *Широкий перечень услуг, как стандартных, так и индивидуальных: услуг:*  *уборка перед рождением ребенка с использованием ЭКО средств,*  *мытье рекламных конструкций, уборка после праздников.*  *Быстрота отклика на заказ.*  *Качество исполнения услуг*  *Индивидуальный подход.* |
|  | *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* * *Отсутствие опыта ведения собственного бизнеса.* * *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** | *Качественно и быстро выполнять задачу*  *отстаивать интересы компании.*  *согласованно работать в коллективе*  *сконцентрироваться на поставленной задаче для достижения*  *- Коммуникабельность, ответственность, исполнительность, мобильность, организаторские способности мои отличительные черты.* |
|  | *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** | *Налаживать контакты с клиентами и коллегами, выстраивать отношения в коллективе.* |
|  | *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 не только заняться тем, что мне по-настоящему нравится и интересно, но и изменит мою жизнь в лучшую сторону, так как сейчас я нахожусь в крайне сложном материальном положении из-за пандемии коронавируса, что сказывается не только на мне, но и на моих близких, которые тоже нуждаются в поддержке в столь непростое время. Я уверена в том, что социальный контракт будет использован максимально эффективно, так как я планирую тем, в чем я разбираюсь, имею опыт работы, а также имею образование, которое соответствует той сфере, в которой я стремлюсь развиваться. На сегодняшний день рынок по ремонту смартфонов, но не все организации в этой сфере могут оказать услуги на высоком уровне и в нужное время, о чем свидетельствуют отзывы в интернете. Мой бизнес-план составлен на основе анализа данного рынка, с учетом всех нюансов и ошибок конкурентов, которые будут учтены в моей деятельности.* |
|  | *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)* |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Расчет себестоимости услуги (Таблица 1)** | | | | |
| **Название** | **Цена за 1 шт., руб.** | **Количество, шт.** | **Стоимость, руб** | **Вклад в себестоимость** |
| **Постоянные расходы ( ежемесячные)** | | | | |
| Оплата труда | 20 000 | 1 | 20 000 | 119 руб. /ч |
| Затраты на продвижение и рекламу | 4000 | 1 | 4000 | 23,81 руб/ ч |
| Транспортные расходы | 5000 | 1 | 5000 | 29.80 руб./ч |
| Услуги бухгалтера | 5 000 | 1 | 5000 | 29,80 руб./ч |
| Коммунальные услуги( телефон, интернет связь) | 3000 | 1 | 3000 | 17,85 руб./ч |
| **Основное оборудование** | | | | |
| Моющий пылесос | 30000 | 1 | 30000 | Срок службы 3 года  4,96 руб./ч |
| **Инвентарь, моющие средства** | | | | |
| Швабра, ведро | 400 | 2 | 800 | Срок службы 1 мес.  4,76 руб./ч |
| Моющие средства ( для стекол, для пола, чистящие порошки, средства для чистки мебели и ковров) | 1000 | 1 | 1000 | Срок службы 1 мес.  5,95 руб./ч |
| Дезинфицирующие средства | 300 | 1 | 300 | Срок службы 1 мес.  1,79 руб./ч |
| Губки, салфетки, тряпки для уборки | 200 | 1 | 200 | Срок службы 1 мес.  1,19 руб./ч |
|  |  |  |  |  |
| Налоги |  |  |  |  |
| Итоговая себестоимость за час работы | | | | 238,84 |
|  | | | |  |

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** | Оборудование | 30000 |
| **Ежемесячные** | Заработная плата | 20 000 |
|  | Транспортные расходы | 5000 |
|  | Продвижение и реклама | 4000 |
|  | Услуги бухгалтера | 5000 |
|  | Коммунальные услуги( телефон, интернет связь) | 3000 |
| **Периодические** | Инвентарь, моющие средства | 2300 |
|  |  |  |
| **ИТОГО затраты** |  | 69300 |
|  | **Статья доходов** |  |
| **Ежемесячные** | Оказание услуг | 80 249,90 |
| **Итого прибыль** |  | 10 949,9 |

Средства полученные от социального контракта планируется распределить следующим образом: приобретение оборудования (моющий пылесос) 30000 и расходы связанные с организацией предпринимательской деятельности (оплата труда, транспортные расходы, продвижение и реклама, услуги бухгалтера (при регистрации ИП), коммунальные услуги, инвентарь, моющие средства) первого месяца работы 39 300. Собственные накопления пойдут на оформление документов ИП 10000, также собственным вкладом будет техника, приобретенная ранее (ноутбук, принтер, мобильный телефон) и использование собственного помещения для хранения инвентаря.