**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** | *Студия маникюра «Девчата»* |
| 1. **Резюме** |  |
| **ФИО заявителя** | *Казакова Лариса Петровна* |
| **Образование** | *2014-2018 гг., Финансово-экономический колледж, Банковское дело;*  *2018-2019 гг., курсы по основам ногтевого сервиса.* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;*  *Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *Менеджер по продажам в автосалоне «Брайт парк», 2018-2020 гг.* |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *Владение техники классического маникюра, умение продавать свои услуги, правильно взаимодействовать с клиентами. Аккуратность.* |
|  | *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 автосалоне «Брайт парк», 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** | *Красота и здоровье* |
|  | *Например, Красота и здоровье* |
| **Направление деятельности** | *Оказание услуг мастера по маникюру* |
|  | *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** | *Оказание услуг мастера по маникюру* |
|  | *Например: Производство пельменей и других полуфабрикатов* |
| **Товар / услуга, которую вы будете предоставлять** | *Студия маникюра рядом с домом, Выезд мастера на дом для оказания услуг маникюра* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы* |
| **Бизнес-модель** | *Разработка и продвижение продукта 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** | *Существуют услуги, спрос на которые будет всегда, независимо от времени и обстоятельств. Открытие маникюрного кабинета – именно тот бизнес, который всегда будет востребован и найдёт своих потребителей. По оценкам специалистов, наиболее удачным и прибыльным считается вариант открытия небольшого маникюрного кабинета в спальном микрорайоне города.*  *Каждая женщина стремится быть красивой, выделится из толпы, быть не такой как все. Изменение стиля, внешнего вида происходит под влиянием самых разнообразных факторов, будь то мода, настроение или что-то другое. Но, несмотря ни на что, красивые, ухоженные руки - это всегда актуально.* |
|  | *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 и расширения возможности получения услуги* |
|  | *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?** | *Маникюрные кабинеты представлены в различных форматах. Это может быть небольшой островок в торговом центре, отдельное помещение в центральной части города или в спальном районе города, а также в виде большого салона красоты.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Данная услуга востребована в спальных районах города, в центральной части города услуга предоставлена широко* |
|  | *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?** | *Оказание услуг мастера по маникюру, средняя стоимость услуг – 500 руб.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *молодые девушки, делающие маникюр не столько для себя, сколько на работу.*  *школьная группа и студентки, любящие красочный и выделяющейся дизайн;*  *матери в декрете с приоритетом на практический маникюр, который позволит отвлечься от рутинных дел по дому;*  *женщины в возрасте пенсии, которые следят за собой.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *Частота посещения специалиста – 1-3 раза в 30 дней* |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | *На сегодняшний день в Перми существует множество салонов красоты, где делается маникюр, а также имеются отдельные маникюрные кабинеты.*  *В Перми сегодня есть лишь ногтевой сервис, предоставляемый организацией «Милосердие плюс», но исключительно гигиенический.* |
|  | *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?** | *Если мы говорим о маникюрном бизнесе, то здесь ЦА является преимущественно женский пол от 18 до 55 лет. Часть рынка на мужчин – менее 5%.* |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *от 18 до 55 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?** | *Сам потребитель* |
|  | *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?** | *Статус клиента - эконом* |
|  | *Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс* |
| **Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу** | *Клиент должен проживать в спальном районе отдаленным от центра города* |
|  | *Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента* |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?** | *склонен к экономии, услугах, в том числе редко пользуется сторонними услугами по уходу* |
|  | *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, сообщества для женщин по интересам, сообщества для мам* |
|  | *Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп или направлений* |
| **Где ваш клиент делает покупки?** | *В магазинах у дома, интернет, совместные закупки* |
|  | *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?** | *В недорогих салонах красоты недалеко от дома или 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** | *Группы в соцсетях: Подслушано Пермь, Пермь 24/7, Пермь онлайн, Подслушано районов, Объявления Пермь.* |
|  | *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* 2. *Относительно низкая цена и отсутствие необходимости куда-либо ходить* 3. *Ограниченное количество записи, не всегда можно вызвать мастера в желаемое время* |
|  | 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:** | *Маникюр будет делаться клиентам прямо на дому и за приемлемую цену в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к услуге, что во многом соответствует запросам целевой аудитории. А также возможность получить услугу в уютном кабинете недалеко от дома.* |
|  | *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 услуги – 500 руб.*  *Если клиент прорекламирует своему окружению данную услугу и ей воспользуются, то это даст скидку клиенту на следующую услугу* |
|  | *Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например бесплатную доставку, скидки и спецпредложения.* |
| **Каналы продаж** | *Прямые контакты с клиентами, партнерство с местами скопления ЦА* |
|  | *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, акции* |
|  | *Подумайте и напишите, как вы можете стимулировать продажи? Например: можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов* |
| **Рекламные каналы** | *Реклама в социальных сетях, объявления на подъездах, сарафанное радио* |
|  | *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** | *На первом этапе нет* |
|  | *Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?* |
| **Требования к сотрудникам** | *\_\_\_\_\_\_\_* |
|  | *Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.* |
| **Количество и должности 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** | * *Оказание услуг на дому* * *Низкая стоимость услуг* * *Большая востребованность* |
|  | *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 лицам, которые находятся в зоне риска, но при использовании средств индивидуальной защиты и при соблюдении всех норм можно существенно снизить риски.* |
|  | *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** | *Оказывать данную услугу на высоком уровне в соответствии со всеми требованиями, составлять финансовый план, управлять финансами, а также успешно планировать дальнейшую 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** | *Делать маникюр, 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** | *Отсутствие личного транспорта, что доставляет неудобство и отнимает большое количество времени* |
|  | *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)* |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Расчет себестоимости услуги (Таблица 1.)** | | | | |
| **Название** | **Цена за 1 шт., руб** | **Количество, шт.** | **Стоимость, руб** | **Вклад в себестоимость** |
| **Основные средства** | | | | |
| Стерилизатор | 600 | 1 | 600 | 600 руб. / 1 год (срок службы) / 12 мес. / 100 раз используется в месяц = 0,5 руб. |
| Фрезер (Аппарат для маникюра) | 4000 | 1 | 4000 | 4000 руб. / 1 год (срок службы) / 12 мес. / 100 раз используется в месяц = 3,33 руб. |
| Маникюрный пылесос | 3000 | 1 | 3000 | 3000 руб. / 1 год (срок службы) / 12 мес. / 100 раз используется в месяц = 2,5 руб. |
| Маникюрный набор (ножницы, лопатки) | 800 | 1 | 800 | 800 руб. / 1 год (срок службы) / 12 мес. / 100 раз используется в месяц = 0,66 руб. |
| Маникюрный столик с лампой | 8000 | 1 | 8000 | 8000 /Срок службы 3 года/ 12 мес. / 100 раз используется в месяц = 2,22 руб |
| **Расходные материалы** | | | | |
| Набор лаков | 3000 | 2 | 6000 | Срок службы 1 мес.  (смена 8 ч, 21 раб день)  35,72 руб |
| Одноразовые пилки для ногтей (набор 500 шт) | 1000 | 1 | 1000 | Одноразовые  2 руб. |
| Одноразовые перчатки | 3 | 100 | 300 | Одноразовые  3 руб. |
| **Постоянные расходы** | | | | |
| Аренда кабинета (включая коммунальные услуги) | 6000 | 1 | 6000 | 35, 71 руб / ч  (смена 8 ч, 21 раб день) |
| Оплата труда | 15000 | 1 | 15000 | 89, 29  (смена 8 ч, 21 раб день) |
| Расходы на рекламу | 2000 | 1 | 2000 | 11, 90  (смена 8 ч, 21 раб день) |
| Налоги |  |  |  |  |
| Итоговая себестоимость 1 услуги | | | | 186,83 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **(Структура расходов / доходы) Таблица 2** | | |
| **Вид** | **Статья расходов** | **Стоимость** |
| **Разовые** | Стерилизатор | 600 |
|  | Фрезер (Аппарат для маникюра) | 4000 |
|  | Маникюрный пылесос | 3000 |
|  | Маникюрный набор (ножницы, лопатки) | 800 |
|  | Маникюрный столик с лампой | 8000 |
| **Ежемесячные** | Аренда кабинета (включая коммунальные услуги) | 6000 |
|  | Оплата труда | 15000 |
|  | Расходы на рекламу | 3000 |
| **Периодические** | Покупка лаков и других расходных материалов | 7300 |
| **ИТОГО** |  | 47700 |

Открытие маникюрного кабинета требует вложений в сумме 47 700 руб., их я рассчитываю получить, заключив социальный контракт

Собственными вложениями будут:

Страницы в социальных сетях с 3000 подписчиками

Ранее приобретенная техника компьютер и принтер.

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.