**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** | *Микрозелень «Росток»* |
| 1. **Резюме**
 |  |
| **ФИО заявителя** | *Иванов Иван Ивановис* |
| **Образование** | *1996-2001 ПГСХА им. ак. Д.Н. Прянишникова специальность «Биология»* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;**Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *2001-2015 менеджер по продажам ТЦ «Техносила»* |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *понимание принципов клиентоориентированности;* *умение работать в команде и достигать совместных результатов;**знание правил торговли и закона о защите прав потребителей.*  |
|  | *Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например: умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)* |
| **Достижения в профессиональной сфере** | *неоднократно по результатам организованных опросов входил в тройку лидеров по качеству обслуживания клиентов в качестве оператора колл-центра* |
|  | *Перечислите, какие у вас есть достижения или победы в профессиональной сфере? Что или какие навыки вам помогли стать лучшим в этом?* |
| **Опыт ведения бизнеса** | *Нет опыта ведения бизнеса.* |
|  | *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** | *Производство микрозелени*  |
|  | *Например, Красота и здоровье* |
| **Направление деятельности** |  *Выращивание и сбыт микрозелени* |
|  | *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** | *Производство и продажа микрозелени* |
|  | *Например: Производство пельменей и других полуфабрикатов* |
| **Товар / услуга, которую вы будете предоставлять** | *Микрозелень представляет собой переходную стадию от пророщенных семян к традиционным растениям. Это ростки обычных культурных растений на ранней стадии развития* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы*  |
| **Бизнес-модель** | *Выращивание, продвижение и продажа продукта (микрозелень)* |
|  | *Например: Разработка и продвижение продукта своими силами, производство сначала самостоятельно, затем с помощью частной фабрики, продажа и доставка с привлечением подрядчиков на фрилансе* |
| **Актуальность** |  *Микрозелень – это тренд, который будет расти в следующие несколько лет, а в будущем займет свою долю на рынке продуктов питания. Именно сейчас выгодно входить в этот бизнес, так как конкуренция невысокая, а спрос постепенно растет. Небольшая площадь для организации фермы и хорошая урожайность являются основными преимуществами данного бизнеса* |
|  | *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** | *Увеличение производства, в зависимости от спроса.**Расширение ассортимента*  |
|  | *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 на рынке Перми единичными группами в социальных сетях и отделами розничной торговли (не более 15-20 отделов на город, в котором более миллиона жителей)* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Продукт будет востребован в спальных районах, а также в центральных районах, где расположены рестораны, фитнесс клубы, торговые 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?** | *Заказать микрозелень можно в группе VK (чаще всего)**Стоимость за контейнер в зависимости от культуры от 90 руб. и выше доставка продукта от 150 руб. в зависимости от района города.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *Сторонники здорового образа жизни**Владельцы кафе (шеф повара)**магазины* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *2-3 раза в неделю* |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | *Группа в VK Микрозелень Пермь,* *Продуктовые рынки, где большой выбор зелени**Продуктовые магазины «Семья» (единственный сетевой магазин, в ассортименте которого есть пророщенные семена)* *Кафе Гараж, Специализированные магазины диетических продуктов*  |
|  | *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?** | *Сторонники здорового образа жизни, вне зависимости от половой принадлежности* |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *У продукта нет возрастного разделения, могут употреблять как дети, так и взрослые, включая пожилых людей* |
|  | *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 — человек, ведущий активный образ жизни, ЗОЖ* |
|  | *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?** |  *От 25000 руб. (клиент со средним доходом)*  |
|  | *Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс* |
| **Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу** | *Так как основной канал сбыта – интернет-магазин, место проживания клиента не имеет большого значения (ограниченно г Пермь)* |
|  | *Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента* |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?** | *Сторонники здорового образа жизни* |
|  | *Подумайте и напишите какими привычками может обладать ваш потенциальный клиент* |
| **В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?** | *Спортивные сообщества, кулинарные сообщества, группы, где пропагандируется правильное питание, похудение, зож*  |
|  | *Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп или направлений* |
| **Где ваш клиент делает покупки?** | *Магазины рядом с домом, интернет-магазины* |
|  | *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?** | *Интернет-магазины, сеть «Семья»* |
|  | *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.* *Спортивные клубы**Центры йоги**Кулинарные курсы*  |
|  | *Укажите конкретные группы в соцсетях, выставка, форум и т.д.* |
| **Задайте вашей аудитории (не меньше 10 человек) вопросы по вашему продукту / услуге, проанализируйте ответы** | *Приложение интересно для большинства опрошенных, так как продукт мало представлен на рынке потенциальный клиент положительно реагирует на предложение. Недостатком является отсутствие точек розничной торговли* |
|  | 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:** | *Микрозелень - это ростки листовых, пряных и овощных культур на стадии семядольных или двух настоящих листьев, 3-6 см высотой. Они не только содержат в себе намного больше витаминов и минералов, чем взрослая зелень, обладают мощным антиоксидантным эффектом, но и создают оригинальный неповторимый декор блюдам.*  |
|  | *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** | *Мы производим свежую зелень и доставляем ее вам в необходимом количестве, доставка может осуществляться 1-2 раза в неделю**Единица для заказа - контейнер размером 180х130 мм для зелени на корню или контейнер со срезанной зеленью с аналогичной площади выращивания.**Стоимость контейнера в зависимости от культуры от 90 руб . за контейнер* |
|  | *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 спортивных клубах, центрах йоги)**Телефонные продажи, презентации для кафе и ресторанов* |
|  | *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***
 |
|  | *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** | *Самозанятый* |
|  | *Выберите организационно-правовую форму вашего планируемого бизнеса: КФХ, ИП, самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)* |
| **Потребуются ли вам сотрудники** | *На первых этапах бизнес не требует привлечения сотрудников.* |
|  | *Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?* |
| **Требования к сотрудникам** | *На первых этапах бизнес не требует привлечения сотрудников* |
|  | *Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.* |
| **Количество и должности сотрудников** | *На первых этапах бизнес не требует 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 ассортимента (новые культуры)**Развитие службы доставки**Открытие точек розничной торговли**Сотрудничество с ресторанами и кафе 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**  | * *Отсутствие опыта ведения собственного бизнеса.*
* *Неблагоприятная экономическая ситуация*
* *Небольшой срок хранения продукции*
 |
|  | *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* *- 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.**Убеждать в уникальности продукта* |
|  | *Перечислите, что у вас хорошо получается из того, что вам пригодится в выбранной деятельности*  |
| 1. **Мои слабые стороны для данной деятельности**
 | *Маленький опыт в продвижении продукта в социальных сетях.* |
|  | *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. Кроме того, получение социального контракта позволит увеличить предложение на рынке востребованного продукта, сделать доступнее - микрозелень. Я уверен в том, что социальный контракт будет использован максимально эффективно, так как выбранное мной направление быстро окупаемо и в ближайшее время начнет приносить прибыть, что позволит расширить производство и благоприятно скажется на материальном положении моей семьи. Бизнес-план составлен на основе анализа данного рынка, с учетом всех нюансов и ошибок конкурентов, которые будут учтены в моей деятельности. Личные качества, такие как учение достигать поставленных целей, стрессоустойчивость, коммуникабельность позволят быстро достичь успеха. На первых этапах планирую все рабочие задачи решать самостоятельно без привлечения персонала.* |
|  | *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 (Таблица 1)** |
| **Название** | **Цена за 1 шт., руб.** | **Количество, шт.** | **Стоимость, руб** | **Вклад в себестоимость** |
| **Постоянные расходы (ежемесячные)** |
| Аренда помещения | 15 000 | 1 | 15 000  | 500 |
| Затраты на продвижение и рекламу  | 10 000  | 1 | 10000  | 333,3 |
| Коммунальные услуги | 3000 | 1 | 3000 | 100 |
| **Расходы на оборудование** |
| Холодильник для хранения готовой продукции | 15000 | 1 | 15000 | Срок службы 5 лет8,33 |
| Стеллажи для размещения контейнеров для проращивания  | 2000 | 5 | 8000 | Срок службы 5 лет4,44 |
| лотки для ращения | 2000 | 1 | 2000 | Срок службы 1 год5, 55 |
| Система освещения  | 4000 | 1 | 4000 | Срок службы 2 года5,55 |
| Система вентиляция | 14000 | 1 | 14000 | Срок службы 5 года7,78 |
| Ведра, лейки | 200 | 3 | 600 |  Срок службы 1 год1,67 |
| **Расходные материалы** |
| Минеральная вата для проращивания | 570 | 1 | 570 | Площадь в упаковке 8 м.квДля одного контейнера нужно 0,023 м.кв = 348 конт.1, 64 руб. (один конт.) |
| Семена растений (средняя цена за кг) | 400 | 5 | 1200 |  Из расчета 50гр семян на 1 конт. = 20 руб /конт. |
| контейнеры для фасовки готового товара | 25 | 150 | 3750 |  Конт 25 руб |
| **Налоги (самозанятый, услуги физическим лицам)** |  |  | 4% |  |
| Итоговая себестоимость  |  |

Постоянные расходы 933, 30 руб/ день

Расходы связанные с приобретением оборудования 38, 32 руб./день

Расходы на материалы 46, 64 руб.

При производстве 30 контейнеров в день себестоимость одного контейнера будет:

 (933, 30+38,32)/30+46, 64= 79, 02 руб.

Налог 4% =3,16

Таким образом себестоимость одного контейнера микрозелени составляет 82,18 руб.

|  |
| --- |
| **Таблица 2. Пример** |
| **Вид** | **Статья расходов** | **Стоимость** |
| **Разовые** |  |  |
| Холодильник для хранения готовой продукции | За счет средств социального контракта | 15000 |
| Стеллажи для размещения контейнеров для проращивания  | За счет средств социального контракта | 8000 |
| лотки для ращения | За счет средств социального контракта | 2000 |
| Система освещения  | За счет средств социального контракта | 4000 |
| Система вентиляция | За счет средств социального контракта | 14000 |
| Ведра, лейки | За счет средств социального контракта | 600 |
| **Ежемесячные** | За счет средств социального контракта | 20000 |
| Аренда помещения | За счет средств социального контракта | 15 000  |
| Затраты на продвижение и рекламу  | За счет средств социального контракта | 10000  |
| Коммунальные услуги | За счет средств социального контракта | 3000 |
| **Периодические (расходные материалы)** | - | - |
| Минеральная вата для проращивания | За счет средств социального контракта | 570 |
| Семена растений (средняя цена за кг) | За счет средств социального контракта | 1200 |
| контейнеры для фасовки готового товара | За счет средств социального контракта | 3750 |
| **ИТОГО** |  | 97120 |
|  | **Статья доходов** |  |
| **Ежемесячные** | Реализация продукции При расчете 10 контейнера в день стоимостью 150 руб.  | 45000 |

Моим вкладом в проект будет трудовая деятельность и разработка методик выращивания

данного вида продукции.