**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** | *Мини ателье «Ветер»* |
| 1. **Резюме**
 |  |
| **ФИО заявителя** | *Казакова Полина Сергеевна*  |
| **Образование** | *среднетехническое образование. Воронежский индустриально-педагогический техникум в 1997 году. По специальности я техник-технолог швейного производства, мастер производственного обучения* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;**Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *домохозяйка*  |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *Умение организовать пространство, доброжелательность, аккуратность, навыки в дизайне и пошиве одежды, а также в ремонте одежды, детской, верхней и т.д.*  |
|  | *Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например: умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)* |
| **Достижения в профессиональной сфере** | *-* |
|  | *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 в ведении бизнеса и управления персонала* |
|  | *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** | *Оказание услуг*  |
|  | *Например, Красота и здоровье* |
| **Направление деятельности** | *Пошив и ремонт одежды* |
|  | *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** | *Пошив одежды**Ремонт одежды* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы*  |
| **Бизнес-модель** | *Ремонт и пошив одежды 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** | *Более 50% женщин обладают нестандартной фигурой, для которой очень сложно подобрать одежду, поэтому отличным решением будет ателье. Кроме в связи с кризисной ситуацией в стране многие стали задумываться об экономии один из способов это продление жизни любимым вещам, замена молнии или мелкий ремонт — это отличный способ.*  |
|  | *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 линейки услуг.**Увеличение штата сотрудников**Разработка линии одежды.* |
|  | *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 городе Пермь на сегодня более 200 ателье, также потенциальными конкурентами могут быть магазины, рынки, торговые центры, а в последнее время – Интернет-магазины, которые предлагают огромный выбор качественной одежды.**Организации, которые осуществляют ремонт одежды и направленные на экологию потребления значительно меньше.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Услуга будет востребована в спальных районах.* |
|  | *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?** | *Стоимость услуг на Пермском рынке* *Повседневные платья от 3500 р.**Женские брюки от2 500 р**Женские рубашки и блузы от1500 р.**Стоимость ремонта одежды определяется индивидуально* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *Услугами ателье пользуются, как правило, из-за отсутствия нужной одежды в магазинах, из-за нестандартной фигуры**Услугами реставрации одежды пользуются мужчины не состоящие в браке а также семьи для ремонта детской одежды и т.д* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *Периодически (нет статистических данных)* |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | * *Люкс, Ателье*
* *Ателье "Нить Успеха"*
* *ELIZABETHK, швейное ателье*
* *Kalina. Авторское ателье Светланы Калины*
* *Витраж, Ателье*
 |
|  | *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?** | *Женщины, которые хотят иметь уникальную, стильную одежду с идеальной посадкой* |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *от 23 до 50 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?** | *Женщины*  |
|  | *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?** |  *выше 30 тысяч рублей в месяц* |
|  | *Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс* |
| **Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу** | *Потенциальный клиент должен жить в непосредственной близости от ателье, так создание одежды требует примерок, а мелкий ремонт одежды будет удорожать при перемещении по городу.*  |
|  | *Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента* |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?** | *Деловые люди - владельцы собственного бизнеса или руководители крупных компаний. Они ценят время и должны соответствовать статусу, поэтому главное требование – эксклюзивный модный дизайн и высокое качество.**Творческие персоны. Им нужен индивидуальный, яркий образ, который будет соответствовать их внутреннему миру.**Люди, готовящиеся к торжеству (к свадьбе, к юбилею, к выпускному). Основное требование – произвести впечатление.**Люди с особенностями фигуры. Они не могут найти одежду в обычных магазинах, поэтому вынуждены одеваться в ателье. Потенциально это ваши постоянные клиенты.* |
|  | *Подумайте и напишите какими привычками может обладать ваш потенциальный клиент* |
| **В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?** | *Группы в социальных сетях о моде и стиле*  |
|  | *Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп или направлений* |
| **Где ваш клиент делает покупки?** |  *Как правило выбор происходит по территориальному признаку, максимально близко к месту проживания.* |
|  | *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?** | *Торговые центры, интернет-магазины*  |
|  | *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.**Форумы о моде и стиле, показы мод, выставки, творческие встречи*  |
|  | *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.Предложение интересно для людей проживающих рядом.**2.Клиент выберет мое ателье по хорошим рекомендациям и демократичным ценам**3.Необходимость в пошиве одежды возникает не часто* |
|  | 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:** | *пошив одежды по фигуре и с учетом требований клиента, ручная работа, высокое качество, эксклюзивность.**А также ремонт одежды* *замена молний и пуговиц; штопка одежды, нашивки; ремонт кожаных и меховых изделий; ремонт рукавов и штанин; подгонка верхней одежды по фигуре; ремонт и производство новых карманов для одежды* |
|  | *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 на рынок и захватить свою долю потребителей |
| **Сформулируйте предложение для покупателя** | *Индивидуальный подход к каждому, качественно и быстро сошьем**Повседневные платья от 2500 р.**Женские брюки от1 500 р**Женские рубашки и блузы от1000 р.**Стоимость услуг определяется индивидуально:**замена молний и пуговиц; штопка одежды, нашивки; ремонт кожаных и меховых изделий; ремонт рукавов и штанин; подгонка верхней одежды по фигуре; ремонт и производство новых карманов для одежды* |
|  | *Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например бесплатную доставку, скидки и спецпредложения.* |
| **Каналы продаж** | *Социальные сети,**Реклама (листовки в близлежащих домах)**Реклама в лифтах и на стендах общежитий)* |
|  | *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** | * *листовки (раздача, распространение на парковках), объявления у подъездов и др.;*
* *реклама на асфальте, монтаж небольших рекламных конструкций по улицам, др.*
* *социальные сети*
 |
|  | *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 (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 первых этапах не планирую привлекать сотрудников (административную работу и поддержание чистоты планирую осуществлять собственными силами.)*  |
|  | *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** | *Увеличить перечень услуг.**Открытие школы рукоделия* *Производство собственной линии одежды* |
|  | *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** | *Быстро и качественно шить, конструировать одежду, аккуратна, коммуникабельна, творческий подход в решении задач.* |
|  | *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, организовывать хозяйственную деятельность.* |
|  | *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 продажи услуг.* |
|  | *Подумайте и напишите ваши слабые стороны* |
| 1. **НАПРАВЛЕНИЯ САМОРАЗВИТИЯ**
 | *Для эффективной работы в социальных сетях планирую закончить курс СММ*  |
|  | *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 финансовой поддержки в виде социального контракта позволит мне купить швейную машину, а также инструменты, которые пригодятся в работе, оплатить аренду и коммунальные расходы это позволит мне заняться любимым делом профессионально и поможет решить финансовые проблемы. Анализ рынка в сфере услуг позволяет сделать вывод что услуги ателье имеют спрос, но предложения в эконом сегменте недостаточно широко представлены. Организовав мини-ателье эконом класса, я буду получать доход что улучшит благосостояние моей семьи. Административные и хозяйственные вопросы в организации буду решать самостоятельно это позволит быстрее выйти на точку безубыточности. Творческий подход и качество работы оценят клиенты и это будет лучшей рекламой для моего бизнеса.* |
|  | *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, руб/час** |
| **Постоянные расходы (ежемесячные)** |
| Оплата труда  | 20 000  | 1 | 20 0000  | 119 руб. /ч |
| Затраты на продвижение и рекламу  | 3000  | 1 | 3000  | 17,85руб. /ч |
| Коммунальные услуги(по тарифу электроэнергия, водоснабжение, интернет) | 5000 | 1 | 5000 | 29,76 руб/ч |
| **Основные средства (оборудование)** |
| многофункциональной швейной машинки | 40000 | 1 | 40000 | Срок службы 5 лет41,61 руб/ч |
| оверлок | 15000 | 1 | 15000 | Срок службы 5 года17,85 руб/ч |
| парогенератор | 10000 | 1 | 10000 | Срок службы 5 года11,90 руб/ч |
| **Расходные материалы** |
| Фурнитура (нитки, кнопки, замок-молния и т.д.) | 3000 | 1 | 3000 | 17,85 |
| Налоги |  |  | 4% |  |
| Итоговая себестоимость за час работы | 255,82 |
|  |  |

|  |
| --- |
| **Таблица 2. Пример** |
| **Вид** | **Статья расходов** | **Стоимость** |
| **Разовые** |  |  |
| **Оборудование (табл 1)** | Расходы за счет социального контракта | 65000 |
| **Ежемесячные** |  |  |
| **Постоянные расходы (табл 1) с учетом оплаты за 2 мес** | Расходы за счет социального контракта | 56000 |
| **Периодические** | - | - |
| **Расходные материалы (табл 1)****с учетом оплаты за 2 мес** | Расходы за счет социального контракта | 6000 |
| **ИТОГО** |  | 127000 |
|  | **Статья доходов** |  |
| **Ежемесячные** | Оказание услуг  | 859555,52 |
|  |  |  |

Себестоимость рассчитана исходя из 8 часовой смены, 21 рабочая смена в месяц. Доходы рассчитаны исходя из себестоимости \*2 (наценка 100%) 12 часовой смены, 21 рабочая смена в месяц. Итоговая прибыль рассчитана до уплаты налогов и обязательных выплат.

Собственные средства, которые будут использованы: помещение на первом этаже 17 м2, оборудование (манекен, зеркала, швейные принадлежность)