**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 прачечная «Весна»* |
| 1. **Резюме**
 |  |
| **ФИО заявителя** | *Сидорова Светлана Ивановна* |
| **Образование** | *Высшее «Стратегический менеджмент и управление инновациями»**1998-2003 ПГТУ* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;**Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *2004-2009 Руководитель отдела продаж, ООО «Иттера» (продажа бытовой техники)* |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *умение контролировать;**умение планировать и прогнозировать;**умение убеждать.**способность убеждать;**умение планировать и организовывать свой рабочий день.*  |
|  | *Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например: умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)* |
| **Достижения в профессиональной сфере** | *Разработала новый метод по привлечению клиентов. За два месяца обучила сотрудников отдела продаж. Количество сделок увеличилось на 14%, а объем продаж — на 20%* |
|  | *Перечислите, какие у вас есть достижения или победы в профессиональной сфере? Что или какие навыки вам помогли стать лучшим в этом?* |
| **Опыт ведения бизнеса** | *Более 7 лет опыта в сфере продаж из них 5 лет руководитель отдела продаж. Навык управления коллективом из 5 человек. Опыт внедрения стратегий по привлечению клиентов в организацию* |
|  | *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** | *Прачечная*  |
|  | *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** | *Мини-прачечная самообслуживания.**Основными услугами Мини-прачечной является стандартная стирка белья и одежды.**(по сути сдача в аренду специального оборудования)* *Для этого помещение оборудуется необходимой техникой (стиральные машины, утюг, и т.д)* *Предполагается организация комфортных условий для клиентов в помещении Мини-прачечной (газеты, журналы, музыка).* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы*  |
| **Бизнес-модель** | *Оборудование помещения стиральными машинами, для того чтобы клиент мог самостоятельно осуществить стирку.* |
|  | *Например: Разработка и продвижение продукта своими силами, производство сначала самостоятельно, затем с помощью частной фабрики, продажа и доставка с привлечением подрядчиков на фрилансе* |
| **Актуальность** | *Несмотря на то, что автоматические стиральные машины есть почти в каждом доме. Мини прачечные имеют спрос: студенты составляют 60% клиентов прачечных самообслуживания. Кто жил в общежитии, тот знает, что ни о каких машинках и речи в общежитии идти не может, хочешь постираться – бери тазик и иди, стирай.**Еще дополнительными клиентами будут люди из района, в котором расположена прачечная, в основном холостые мужчины, они составляют около 20% посетителей. И 10% приходится на частный бизнес, например пейнтбольный клуб может заказывать стирку костюмов для игроков.*  |
|  | *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:**Стирка крупногабаритных вещей, химчистка, выведение пятен, мелкий ремонт вещей**Открытие филиалов.* |
|  | *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 20 Прачечных, расположенные в основном в центральных районах. Прачечные которые расположены в близи студенческих общежитий и рассчитанных на физических лиц с невысоким уровнем дохода порядка 3 .* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Услуга будет востребована в спальных районах, вблизи студенческих общежитий и хостелах.* |
|  | *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?** | *Средняя стоимость одной стирки весом белья не более 5 кг составляет 200 руб.**Также можно пробрести абонемент стоимостью от 3500 руб.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *Студенты,**Гости города (туристы, командировочные)* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *Услугами прачечной пользуются 1-2 раза в неделю*  |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | * *Прачечная ТЕМП*
* *«Место стирки» прачечная самообслуживания*
* *«Уномоменто» итальянская химчистка*
* *Фирби, сеть салонов химчистки*
* *«Капелька» прачечная*
 |
|  | *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?** | *Люди у кого нет возможности приобретения стиральной машины, временно проживающие в городе*  |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *От 17 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 студенты, туристы, командировочные*  |
|  | *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 разово и/ или регулярно может позволить себе клиент с доходом 15000 руб. в месяц* |
|  | *Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс* |
| **Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу** | *Спальный район города, где есть студенческие общежития и хостелы*  |
|  | *Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента* |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?** | *Услуга рассчитана на людей, которые временно находятся в городе, или быт неустроен по каким-то причинам.*  |
|  | *Подумайте и напишите какими привычками может обладать ваш потенциальный клиент* |
| **В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?** | *Социальные группы при ВУЗах, Техникумах и т.д., группы про Город (туристические) Группы взаимопомощи, информационные паблики.*  |
|  | *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?** | *Клиент получает данную услугу* в *компаниях,* *которые максимально близко расположены территориально*  |
|  | *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.**Общежития, хостелов*  |
|  | *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 актуально при доступной стоимости, недостатком идеи является что услуга рассчитана на узкую целевую.* |
|  | 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:** | *Качественное оборудование, хорошие моющие средства, приятный персонал, чистота в помещении, невысокие цены.* |
|  | *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** | *В целом, набор услуг индивидуален для каждого клиента.* *Освежающая стирка (короткие программа 30-45 минут) вес белья не более 5 кг 150 руб.**Стирка (программы 1,5 ч и более) вес белья не более 5 кг 250 руб**Абонемент на месяц 3 500 (количество стирок не более 15)* *Стоимость включает моющее средство**Прайс сформирован на сравнительном анализе стоимости услуг конкурентов*  |
|  | *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** | * ***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** | *Самозанятый* |
|  | *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:**Стирка с использованием ЭКО средств,**Химчистка**Забор/ доставка вещей**Приобретение профессионального оборудование* *Открытие филиалов в других районах* |
|  | *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** | *Привлекать клиентов, выстраивать эффективные стратегии по привлечению клиентов, организовывать 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** | *Налаживать контакты, продавать услуги, эффективно использовать имеющиеся ресурсы.* |
|  | *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 приобрести основные средства (стиральные машины, утюг) а также оплатить аренду и коммунальные расходы первые 2 месяца для старта собственного бизнеса, что позволит мне решить вопрос с поиском работы, это решит. финансовые проблемы, которые возникли в связи с потерей работы по сокращению штата организации. Анализ рынка в сфере услуг позволяет сделать вывод что услуги прачечной имеют спрос, но предложения в эконом сегменте недостаточно широко представлены. Организовав мини прачечную, 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 и позволит начать развивать бизнес за счет расширения услуг и внедрения новых стандартов оказания услуг. Опыт приобретенный на управленческой должности позволит мне эффективно управлять прачечной и развиваться в этом направлении как предприниматель.*  |
|  | *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, руб/час** |
| **Постоянные расходы (ежемесячные)** |
| Оплата труда (администратор, уборщица) | 20 000  | 1 | 20 0000  | 119 руб. /ч |
| Затраты на продвижение и рекламу  | 8 000  | 1 | 8000  | 74 руб. /ч |
| Коммунальные услуги(по тарифу электроэнергия, водоснабжение) | 5000 | 1 | 5000 | 19,84 руб/ч |
| **Основные средства (оборудование)** |
| Стиральная машина (бытовая) | 32000 | 4 | 128000 | Срок службы 5 лет8, 47 руб/ч |
| Утюг | 3000 | 2 | 6000 | Срок службы 3 года0,66 руб/ч |
| Гладильная доска  | 1500 | 2 | 3000 | Срок службы 3 года0, 33 руб/ч |
| **Расходные материалы** |
| Моющие средства  | 3000 | 1 | 3000 | 11,90 |
| Налоги |  |  | 4% |  |
| Итоговая себестоимость за час работы | 243,20 |
|  |  |

Себестоимость рассчитана исходя из 12 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.

|  |
| --- |
| **Таблица 2. Пример** |
| **Вид** | **Статья расходов** | **Стоимость** |
| **Разовые** |  |  |
| **Оборудование (табл 1)** | Расходы за счет социального контракта | 137000 |
| **Ежемесячные** |  |  |
| **Постоянные расходы (табл 1) с учетом оплаты за 2 мес** | Расходы за счет социального контракта | 66000 |
| **Периодические** | - | - |
| **Расходные материалы (табл 1)****с учетом оплаты за 2 мес** | За счет собственных средств | 6000 |
| **ИТОГО** |  | 209000 |
|  | **Статья доходов** |  |
| **Ежемесячные** | Оказание услуг  | 118039, 32 |
|  |  |  |