**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** |  *Детский клуб «Умка»* |
| 1. **Резюме**
 |  |
| **ФИО заявителя** | *Сидорова Татьяна Михайловна* |
| **Образование** | *Высшее «Учитель младших классов»**2001-2006 ПГПУ* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;**Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *2006-2011 Учитель начальных классов МАОУ «СОШ № 82»* |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *Умение заинтересовать и увлечь детей**Умение организации учебного процесса**Умение организовать дисциплину в классе**Уверенный пользователь ПК* |
|  | *Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например: умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)* |
| **Достижения в профессиональной сфере** | *Диплом (I степень) г. Пермь с исследовательской работой: "Интерактивная доска как одно из средств повышения эффективности обучения в начальной школе".**Участие в научно-педагогических конференциях.**Владение УМК "Школа России", "Гармония", "Перспектива", "Школа XXI в.", "школа 2100", и др.* |
|  | *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** | *Воспитательная, преподавательская деятельность, организация досуга у детей* |
|  | *Например, Красота и здоровье* |
| **Направление деятельности** | *Оказание услуг в сфере образования и организации досуга у детей* |
|  | *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** | *Организация досуга детей 1-4 классов во внеурочное время командой опытных педагогов, развитие творческих и коммуникативных способностей ребёнка, выработка навыка выполнения домашнего задания в комфортных условиях.* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы*  |
| **Бизнес-модель** | *Оказание услуг в сфере образования и организации досуга у детей с привлечением опытных педагогов.* |
|  | *Например: Разработка и продвижение продукта своими силами, производство сначала самостоятельно, затем с помощью частной фабрики, продажа и доставка с привлечением подрядчиков на фрилансе* |
| **Актуальность** | *Ритм современной жизни заставляет нас очень много времени уделять своей работе, поэтому ребенок часто находится один на один со своими проблемами. Чтобы заполнить пустоту, окружающую его и не допустить негативного влияния улицы были созданы группы продленного дня. На сегодня школ, которые имеют такие группы все меньше и меньше. Коме того «проделка» при школе не имеют возможности сопровождать детей от дома до школы.**В группе продленного дня дети занимаются* в*неурочной деятельностью, учатся самостоятельно выполнять домашнее задание и просто весело проводят время.* |
|  | *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 дополнительных* *Открытие филиалов в районах Перми.* |
|  | *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 как школами, так и коммерческими организациями достаточно широко.* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Услуга востребована во всех 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?** | *В Перми детские развивающие предлагают услуги: Группа продленного дня (1-4 класс) от 680 руб./ день дополнительные развевающие занятия от 250 рублей*  |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *Основные потребители данной услуги — это родители, опекуны детей учеников 1-4 классов*  |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *Услуга востребована ежедневно с понедельника по пятницу. В течение учебного года (сентябрь – май) Во время летних каникул (июнь- август)– снижение спроса* |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | *«Азбука успеха» центр творческого развития детей**«Вербалика» детское образовательное пространство**Дворец детского (юношеского) творчества г. Перми**«Юниум» образовательный центр**«Аистенок» детский центр* |
|  | *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?** | *родители, опекуны детей учеников младших классов*  |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *От 22 лет 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?** | *Родители (и лица их замещающие) учеников младших классов*  |
|  | *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 регулярно может позволить себе клиент с доходом от 35 000 руб.* |
|  | *Укажите статус клиента - эконом, средний, бизнес, люкс* |
| **Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу** | *г. Пермь*  |
|  | *Укажите территорию (географию) проживания / работы вашего клиента* |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?** | *Активный образ жизни, интенсивный график работ* |
|  | *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), социальные группы школ, классов, сообщества родителей, семейные клубы.* |
|  | *Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп или направлений* |
| **Где ваш клиент делает покупки?** | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*  |
|  | *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 к месту обучения ребенка, возможно непосредственно в школе.* |
|  | *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** | 1. *Предложение интересно для родителей учеников младших классов.*
2. *Для большинства опрошенных важным фактором являет комплекс услуг, а именно, что ребенка встретят из школы, покормят с учетом пожеланий родителей, сделают домашнее задание.*
3. *К минусам можно отнести отсутствие отдыха, который особо важен для маленьких школьников, отсутствие «тихого часа»*
 |
|  | 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:** | *Организация досуга детей 1-4 классов во внеурочное время командой опытных педагогов, развитие творческих и коммуникативных способностей ребёнка, выработка навыка выполнения домашнего задания в комфортных условиях.**-Две смены: 1 смена с 8:30 до 12:30; 2 смена с 13:00 до 19:00**- Качественная помощь в подготовке домашних заданий.**- Сопровождение в школу, из школы, секции.**- Вкусное питание, с учётом индивидуальных особенностей в кафе расположенном в шаговой доступности* *- Активный отдых на свежем воздухе.**- Занятия художественным творчеством.**Стоимость услуги: от 650-700 руб/день (гибкая система индивидуальных скидок).**В стоимость входит:**- сопровождение в школу/из школы;**- обед + полдник/завтрак;**- выполнение домашнего задания с педагогами;**- игры, прогулка;**- библиотечный час;**- дополнительные занятия по расписанию клуба.**Сопровождение в секции и кружки за дополнительную плату\** |
|  | *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.* *Стоимость услуги: от 650-700 руб/день (гибкая система индивидуальных скидок).**В стоимость входит:**- сопровождение в школу/из школы;**- выполнение домашнего задания с педагогами;**- игры, прогулка;**- библиотечный час;**- дополнительные занятия по расписанию клуба.**Сопровождение в секции и кружки за дополнительную плату* |
|  | *Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например бесплатную доставку, скидки и спецпредложения.* |
| **Каналы продаж** | *Социальные сети,**Рекомендации,**Реклама*  |
|  | *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*
* *Объявления на школьных стендах*
 |
|  | *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** | *ИП* |
|  | *Выберите организационно-правовую форму вашего планируемого бизнеса: КФХ, ИП, самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)* |
| **Потребуются ли вам сотрудники** | *привлечение сотрудников 2 х сотрудников по договору ГПХ. Привлечения специалистов для проведения мастер классов.* |
|  | *Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?* |
| **Требования к сотрудникам** | *Педагогическое образование, коммуникабельность опыт работы с детьми от 2 х лет.* |
|  | *Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.* |
| **Количество и должности сотрудников** |  *2 сотрудника - должность «Педагог- воспитатель»*  |
|  | *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** | *Набор дополнительных групп* *Филиалы во всех районах города**Дополнительные услуги: детский психолог, проведение детских праздников, репетиторы по иностранному языку и т. д*  |
|  | *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** | *Заинтересовать и увлечь детей**Организации учебного процесса**Согласованно работать в коллективе**сконцентрироваться на поставленной задаче для достижения**Предпринимательские способности и активность позволят эффективно решать административные и хозяйственные задачи* |
|  | *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 начать свое дело. Позволит моей семье выйти из кризисной ситуации. 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 выбранное мной направление особенно востребовано, так как многие школы уходят на дистанционный режим, все больше дети предоставлены сами себе, это влияет на их успеваемость в будущем. 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 (Таблица 1)** |
| **Название** | **Цена за 1 шт., руб** | **Количество, шт.** | **Стоимость, руб** | **Вклад в себестоимость** |
| **Ежемесячные** |
| Оплата труда сотрудников  | 20 000  | 2 | 40 000  | 158,70 |
| Затраты на продвижение и рекламу  | 10000  | 1 | 10000  | 39,70  |
| Услуги клининговой компании | 15000 | 1 | 15000 | 59,50  |
| Услуги бухгалтера | 5 000 | 1 | 5000 | 19,84 |
| Коммунальные услуги (электричество, телефон, интернет связь) | 5000 | 1 | 5000 | 19,84 |
| Аренда помещения | 35 000 | 1 | 35 000 | 138,89 |
| Канцелярские товары (ручки, бумага, краски, карандаши, фломастеры и т.д) | 10000 | 1 | 10 000 | 39,68 |
| **Оборудование** |
| Детский стол | 3000 | 4 | 12000 | Срок службы 2 года23,80 |
| Детский стул  | 700 | 12 | 8400 | Срок службы 2 года16,67 |
| Пробковая доска для заметок Classic в раме 20 мм(60х90см) | 1000 | 1 | 1000 | Срок службы 2 года1,98 |
| Доска магнитно-меловая (100х150 см) коричневый | 5500 | 1 | 5500 | Срок службы 2 года10,91 |
| проектор | 4000 | 1 | 4000 | Срок службы 2 года7,9 |
|  |  |  |  |  |
| Налоги |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Себестоимость 1 часа работы Центра | 536 руб. |

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** *За счет социального контракта* | Детский стол | 12000 |
|  | Детский стул  | 8400 |
|  | Пробковая доска для заметок Classic в раме 20 мм (60х90см) | 1000 |
|  | Доска магнитно-меловая (100х150 см) коричневый | 5500 |
|  | проектор | 4000 |
| **Ежемесячные** *За счет социального контракта* | Оплата труда сотрудников  | 20000 |
|  | Затраты на продвижение и рекламу  | 8400 |
|  | Услуги клининговой компании | 1000 |
|  | Услуги бухгалтера | 5500 |
|  | Коммунальные услуги (электричество, телефон, интернет связь) | 4000 |
|  | Аренда помещения | 12000 |
|  | Канцелярские товары (ручки, бумага, краски, карандаши, фломастеры и т.д) | 10000 |
| **Периодические** | - | - |
| **ИТОГО** |  | 91800 |
|  | **Статья доходов** |  |
| **Ежемесячные** | Оказание услуг  | 180096 |