**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** | *Ремонт смартфонов «Апгрейд»* |
| 1. **Резюме** |  |
| **ФИО заявителя** | *Петров Иван Яковлевич* |
| **Образование** | *2010-2014, ПНИПУ, Информатика и вычислительная техника.* |
|  | *Годы обучения, учебное заведение, специальность;*  *Дополнительное образование (при наличии)* |
| **Опыт работы** | *2014-2017, салон сотовой связи МТС, менеджер;*  *2017-2019, магазин Re:Store, продавец-консультант* |
|  | *Годы работы, название организации, должность / специальность* |
| **Ключевые навыки** | *Умение продавать, знания об устройстве и ремонте смартфонов, владение компьютерными программами.* |
|  | *Перечислите ваши основные навыки, которые помогают вам в профессиональной сфере (например: умение продавать, владение компьютерными программами и т.п.)* |
| **Достижения в профессиональной сфере** | *За время моей работы мною было продано более 500 смартфонов благодаря умению продавать и знаниями всех характеристик и особенностей продаваемого продукта* |
|  | *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. Имеется опыт руководителя, так как во время работы в моем подчинении находилось несколько сотрудников.* |
|  | *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** | *Бытовая техника* |
|  | *Например, Красота и здоровье* |
| **Направление деятельности** | *Мастерская по ремонту смартфонов* |
|  | *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** | *Ремонт смартфонов* |
|  | *Например: Производство пельменей и других полуфабрикатов* |
| **Товар / услуга, которую вы будете предоставлять** | *Оказание оперативной и качественной услуги по ремонту смартфонов, диагностике, замене необходимых деталей* |
|  | *Например: Пельмени с разнообразными уникальными начинками и другие полуфабрикаты ручной работы* |
| **Бизнес-модель** | *Оказание услуг 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** | *Растет и само число пользователей смартфонов на душу населения - в основном за счет детей и людей пожилого возраста, которые “распробовали” все прелести современных коммуникаций.  Более того, сам по себе жизненный цикл гаджетов неуклонно растет - пользователи все реже думают о замене своего телефона на более современный. И, разумеется, чаще ремонтируют старые аппараты.  Да, на этом фоне открытие мастерской по ремонту смартфонов видится весьма востребованным делом, тем более что сами по себе электронные гаджеты год от года надежней не становится.* |
|  | *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** | *Открытие филиалов мастерской в районах Перми, а также в городах Края* |
|  | *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?** | *Сегодня на рынке данная услуга представлена широко, однако, растет и число обладателей смартфонов, при этом ценовая политика в разных мастерских отличается* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **География рынка** | *Данная 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?** | *Цены на услуги по ремонту котируются в среднем от 1000 руб. до 10000 руб. в зависимости от вида ремонта* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Кто покупает продукт согласно статистике** | *Ремонт смартфонов востребован среди большего числа населения, так как практически все люди разных возрастов имеют смартфон* |
|  | *Изучите и опишите кратко ситуацию* |
| **Как часто покупает этот продукт / услугу отдельный человек** | *Данная услуга оказывается в среднем от 1 до 3 раз в год.* |
|  | *Например, женщина делает маникюр раз в неделю, хлеб покупают каждый день и т.п.* |
| **У кого покупают аналогичный вашему продукт / услугу** | * *А-Store* * *Lumma store* * *Центр Pedant* * *XSERVICE* * *Айсервис* |
|  | *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?** | *Услуга предназначена для всех обладателей смартфонов* |
|  | *Определите максимально подробно: женщины, мужчины, дети (девочки, мальчики), смешанная категория?* |
| **Возрастное разделение** | *Все от детей, до старшей категории* |
|  | *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, родители, если нужен ремонт смартфона ребенка, родственники людей старшей категории.* |
|  | *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?** | *Вне зависимости от материального статуса* |
|  | *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?** | *Потенциальный клиент должен быть активным пользователем смартфона, что влияет на его износ, а в последствие скорее потребуется ремонт.* |
|  | *Подумайте и напишите какими привычками может обладать ваш потенциальный клиент* |
| **В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?** | *Целевая аудитория не имеет определенной специфики, которая характеризуется нахождением в какой-либо группе в социальных сетях.* |
|  | *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 мастерских с лучшим рейтингом и с приемлемыми для клиента ценами* |
|  | *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.* |
|  | *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 является интересным* 2. *Широкий ассортимент услуг по ремонту, возможность работы с телефонами разных моделей* 3. *Большое количество подобных мастерских* |
|  | 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:** | *Ремонт будет проводиться на высоком уровне в кратчайшие сроки по цене ниже, чем у конкурентов. При этом, ремонт будет сосредоточен не на одной конкретной модели и марке* |
|  | *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** | *Цена услуг будет составлять от 100 рублей до 10000 рублей, в зависимости от типа услуги.*  *Постоянным клиентам будет предусмотрена скидка, а также бонусная карта.* |
|  | *Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например бесплатную доставку, скидки и спецпредложения.* |
| **Каналы продаж** | *Телемаркетинг, прямой контакт, партнерские каналы, дилерские каналы* |
|  | *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.*** * ***Реклама у блогеров.*** * ***Контекстная реклама.*** * ***Наружная реклама*** * ***Расклейка*** |
|  | *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** | *Да* |
|  | *Подумайте и напишите, потребуются ли вам сотрудники в вашем деле?* |
| **Требования к сотрудникам** | *Возраст – от 20 лет.*  *Наличие технической специальности, связанной с работой с электронными устройствами.*  *Место проживания: г. Пермь* |
|  | *Сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д.* |
| **Количество и должности сотрудников** | *Для первой мастерской потребуется один сотрудник, который будет принимать заявки, осуществлять ремонт устройств посменно с руководителем*  *Оплата – сдельная оплата в размере 35% от стоимости заказа ( в среднем 15.000 руб.)* |
|  | *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 ремонта на выезде* * *Расширение числа услуг, в том числе, в виде перепродажи починенных и продажи новых смартфонов* * *Открытие новых точек* * *Формирование постоянной клиентской базы* |
|  | *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** | * *Большая конкуренция на рынке может ударить по бизнесу, однако, грамотная реклама, качественное оказание услуг и низкие цены должны привлечь большое число клиентов* * *Отсутствие опыта ведения собственного бизнеса.* |
|  | *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** | *Анализировать рынок предоставляемой услуги, выявлять слабые и сильные стороны конкурентов, что позволит исходя из этого вносить коррективы в свою деятельность. Интерес и умение изучать новые модели смартфонов, включая их внутренние компоненты, позволит оставаться актуальным, благодаря возможности ремонта актуальных моделей.* |
|  | *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 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 из-за пандемии коронавируса, что сказывается не только на мне, но и на моих близких, которые тоже нуждаются в поддержке в столь непростое время. Я уверен 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 рынок по ремонту смартфонов, но не все организации в этой сфере могут оказать услуги на высоком уровне и в нужное время, о чем свидетельствуют отзывы в интернете. Мой 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)* |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | | | | |
| **Название** | **Цена за 1 шт., руб** | **Количество, шт.** | **Стоимость, руб** | **Вклад в себестоимость** |
| Основные средства | | | | |
| Микроскоп для припайки мелких деталей | 15000 | 1 | 15000 | 15000 руб. / 5 лет (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 2,5 руб. |
| Паяльная станция с феном | 6000 | 1 | 6000 | 6000 руб. / 5 лет (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 1 руб. |
| Отвертки, лопатка, скальпель для разных моделей телефонов | 5000 | 1 | 5000 | 5000 руб. / 3 года (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 1,38 руб. |
| Принтер для квитанций | 5400 | 1 | 5400 | 5400 руб. / 5 лет (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 0,9 руб. |
| Программатор (UFS) для перепрошивки микросхем | 5000 | 1 | 5000 | 5000 руб. / 5 лет (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 0,83 руб. |
| Мультиметр (тестер) | 2000 | 1 | 2000 | 2000 руб. / 5 лет (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 0,33 руб. |
| Настольные лампы | 2000 | 1 | 2000 | 2000 руб. / 5 лет (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 0,33 руб. |
| Ультразвуковая ванна | 2000 | 1 | 2000 | 2000 руб. / 3 года (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 0,55 руб. |
| Универсальный блок питания | 1500 | 1 | 1500 | 1500 руб. / 3 года (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 0,41 руб. |
| Антистатическая щетка и браслет | 800 | 1 | 800 | 800 руб. / 1 год (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 0,66 руб. |
| Вакуумный пинцет | 300 | 1 | 300 | 300 руб. / 2 года (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 0,12 руб. |
| Мебель ( стол, стулья б/у) | 6000 | 1 | 6000 | 6000 руб. / 2 года (срок службы) / 12 мес. / 100 смартфонов в месяц = 2,50 руб |
| Постоянные расходы | | | | |
| Заработная плата | 15000 | 1 | 15000 | 89,29  ( смена 8 ч, 21 раб день) |
| Аренда помещения (включая коммунальные услуги) | 15000 | 1 | 15000 | 89,29  ( смена 8 ч, 21 раб день) |
| Затраты на рекламу | 2000 | 1 | 2000 | 11,90  ( смена 8 ч, 21 раб день) |
| Налоги |  |  |  |  |
| Итоговая себестоимость диагностики ремонта смартфона | | | | 201,66 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Таблица 2. Пример** | | |
| **Вид** | **Статья расходов** | **Стоимость** |
| **Разовые** | табл1. Основные средства | 51000 |
| **Ежемесячные** | Табл 1. Постоянные расходы | 32000 |
| **Периодические** | Закупка запчастей | От спроса |
|  |  |  |
| **ИТОГО** |  | 83 000 |

Открытие мастерской требует вложений в сумме 83 000 руб., их я рассчитываю получить, заключив социальный контракт

Собственными вложениями будут страницы в социальных сетях с 3000 подписчиками

Ранее приобретенная техника компьютер и принтер.

Стоимость запасных частей рассчитывается индивидуально.

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.