**НАИМЕНОВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ, РАССМАТРИВАЮЩЕГО БИЗНЕС-ПЛАН**

**Межрайонное территориальное управление №\_\_**

**Отдел по \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**название**

**форма занятости: указать (ИП, самозанятость)**

**ФИО**

**нас. пункт проживания**

**телефон**

**дата подготовки бизнес-плана**

**РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование показателя** | **Показатель** | **Единицы измерения** |
| 1 | Старт проекта (месяц, год)  |  | мм.гггг |
| **2** | **Потребность в финансировании, в том числе:** |  | руб. |
| **3** | **Собственные средства** |  | руб. |
| **4** | **Средства социального контракта** |  | руб. |
| 5 | Чистая прибыль за весь период реализации социального контракта (12 месяцев) |  | руб. |
| 6 | Средний показатель ежемесячной чистой прибыли за период реализации социального контракта (с первого месяца получения прибыли) |  | руб. |
| 7 | Среднемесячный доход, имеющийся у семьи, вне зависимости от планируемой предпринимательской деятельности |  | руб. |
| 8 | Суммарный среднемесячный доход семьи (7+8) |  | руб. |
| 9 | Количество членов семьи / детей |  | Чел. |
| 10 | Планируемый среднемесячный доход на 1 члена семьи в результате реализации социального контракта (8:9) |  | руб. |
| **11** | **Период (срок) выхода их малоимущности через сколько месяцев после начала реализации социального контракта** |  | **мес.** |

1. **аннотациЯ проекта**

|  |
| --- |
| *В виде эссе ответьте на вопросы: почему я принял(а) решение заключить социальный контракт, чем я хочу заниматься, почему я считаю, что именно в этой сфере у меня все получится, что изменится в моей жизни и в жизни моей семьи после реализации социального контракта.* |
|  |

1. **идея проекта**

|  |
| --- |
| *В данном разделе подробно опишите идею вашего проекта, что вы планируете сделать, почему ваша идея актуальна и востребована, преимущества вашей идеи, почему вы сможете её реализовать, какие ресурсы потребуются для реализации* |
| **Название проекта, организационно-правовая форма (ИП, самозанятость)** |
|  |
| **Сфера деятельности:***Выберите вид деятельности* |
|

|  |  |
| --- | --- |
| Оказание услуг [ ]  Выполнение работ [ ]  | Реализация товаров (только ИП) [ ] Реализация товаров своего изготовления [ ]  |

 |
| **Виды деятельности:***Выберите сферы деятельности:**Для самозанятых* [*http://соцпроект59.рф/baza-znanij/*](http://соцпроект59.рф/baza-znanij/)*Для ИП – укажите ОКВЭД* [*http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_163320/*](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/)*Обратите внимание – видов деятельности может быть несколько, выбирайте наиболее соответствующие планируемой деятельности* |
|  |
| **Описание планируемой деятельности:** Опишите, чем вы планируете заниматься, какие услуги оказывать или какие товары производить |
|  |
| **Актуальность и востребованность планируемой деятельности на территории её реализации:** *Укажите, где вы территориально планируете реализовать вашу деятельность; причины, почему, она будет востребована на выбранной территории* |
|  |
| **Основные конкурентные преимущества вашей идеи:***Представьте факты, подтверждающие, что ваша идея будет востребована на выбранном вами рынке: в чем ваши основные преимущества перед конкурентами, чем вы отличаетесь, почему клиент выберет вас* |
|  |
| **Ресурсы, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности***Укажите, какие ресурсы (помещение, оборудование, материальные запасы и т.д.) необходимы для осуществления деятельности в целом.* |
|  |
| **Имеющиеся в наличии ресурсы для реализации идеи:***Укажите, какие материальные или нематериальные ресурсы у вас имеются (например, помещение, мебель, оборудование, опыт работы, профильное образование, клиентская база, навыки продвижения в интернет, работающая группа Вконтакте и т.д.). Постарайтесь указать свои ресурсы максимально конкретно, убедитесь, что представленную вами информацию можно подтвердить ссылками, фото, сканами документов и т.д.* |
|  |
| **Ресурсы, которые планируется привлечь за счет средств социального контракта:***В данном разделе можно привести информацию из технико-экономического обоснования или в свободной форме указать, на что и почему вы планируете направить средства социального контракта* |
|  |

1. **Резюме соискателя**

|  |
| --- |
| *В данном разделе необходимо представить информация, которая подтвердит ваш опыт и компетенции для реализации запланированной деятельности* |
| **ФИО заявителя** |
|  |
| **Дата рождения** |
|  |
| **Образование** *Укажите годы обучения, название образовательного учреждения среднего и /или высшего профессионального образования, которые вы закончили, полученную специальность.*  |
|  |
| **Дополнительное образование***Если вы получали дополнительное профессиональное образование, укажите годы обучения, название образовательной организации, полученную специальность. Особое внимание уделите образованию, которое поможет вам в вашей предпринимательской деятельности.* |
|  |
| **Опыт работы***Укажите ваш опыт работы в формате: годы работы, название организации, должность, дополнительно можно указать выполняемые обязанности на занимаемой должности в период работы. Особое внимание уделите тому опыту, который пригодится вам в вашей предпринимательской деятельности.* |
|  |
| **Опыт предпринимательской деятельности***Опишите имеющийся у вас опыт предпринимательской деятельности, имеются ли у вас управленческие навыки. Здесь можно также указать опыт самостоятельного ведения деятельности без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или самозанятого гражданина, возможно, вы стажировались по аналогичной деятельности у кого-то из знакомых. Особое внимание уделите тому опыту, который соответствует выбранному вами направлению предпринимательской деятельности* |
|  |
| **Какие ваши знания, умения и навыки будут способствовать успешной реализации проекта***Напишите имеющиеся у вас ключевые навыки для ведения предпринимательской деятельности: посмотрите на ваше образование, опыт работы, опыт предпринимательской деятельности и выделите те навыки, которые вам пригодятся для ведения предпринимательской деятельности по выбранному направлению.* |
|  |
| **Какие ваши качества, пробелы в образовании, опыте могут создавать риски (проблемы) для успешной реализации проекта и как вы можете их устранить***Максимально честно оцените свои возможности для осуществления выбранного вами направления предпринимательской деятельности, подумайте и напишите, как вы можете с ними справиться, какие действия предпринять для устранения рисков* |
| ***Возможные риски (личные качества, образование, опыт и др.)*** | ***Варианты решения*** |
| 1. | 1. |
| 2. | 2. |
| 3. | 3. |
| … | … |

1. **Описание продукта**

|  |
| --- |
| **Виды товаров (услуг)** *Какой именно товар (услугу) вы предлагаете покупателям? Приведите перечень с указанием и обоснованием стоимости.*  |
|  |
| **Особые требования***Требуется ли патент (лицензия) на данный товар (услугу), специальное образование, особые требования к месту предоставления услуги? Если требуются особые условия, соответствуете ли вы этим требованиям, что вы планируете предпринять, если не соответствуете?* |
|  |
| **Опишите преимущества и недостатки товара (услуги) для покупателя** |
| **Наименование товара / услуги** | **Преимущества** | **Недостатки** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **Целевая аудитория (портрет клинта / покупателя)**

|  |
| --- |
| **Место проживания потенциальных клиентов:**1. *Где должен жить (работать) ваш клиент, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар/услугу? Регион проживания, город, район, плотность населения, климат и т.д.*
2. *Найдите информацию, сколько человек проживает на выбранной вами территории*
3. *Укажите, какой процент от этих людей могут быть вашими потенциальными клиентами*
 |
|  |
| **Социально-демографические характеристики:***Возможные параметры: пол, возраст, образование, социальный статус, размер семьи, количество детей, их возраст. Чем точнее вы представите портрет вашего клиента, тем проще вам будет сформулировать предложение для него и продать ему свой товар / услугу.* |
|  |
| **Уровень дохода**1. *Укажите, какой доход должен быть у вашего клиента на 1 члена его семьи, чтобы он мог комфортно приобрести ваш товар / услугу?*
2. *Найдите в интернет информацию о среднем уровне дохода в территории, где проживает ваш клиент.*
3. *Сделайте вывод о примерном количестве ваших клиентов в соответствии с их уровнем дохода и стоимостью ваших товаров / услуг*
 |
|  |
| **Интересы:***Стиль жизни, особенности личности, черты характера, жизненная позиция, доминирующие мотивы поведения, образ жизни, система ценностей, наличие или отсутствие свободного времени, его препровождение.* |
|  |
| **Привычки вашего клиента, которые могут способствовать тому, что ему понадобиться ваша услуга / товар?***Повод для совершения покупки, отношение к товару, доминирующие мотивы покупки, приверженность к определенным маркам, частота пользования конкретным товаром, способность откликнуться на новые товары на рынке.* |
|  |
| **Кто будет покупать ваш продукт?***Например: сам потребитель, родители (если это детский товар), друзья прямого потребителя, его родственники и т.п.* |
|  |
| **Проблематика, боли***С какими проблемами сталкиваются ваши потенциальные покупатели при выборе товаров, услуг, в том числе, аналогичных вашим?* |
|  |
| **Актуальность для покупателя***Какие потребности покупателя удовлетворяет ваш товар (услуга)? Зачем ему ваш товар, какие боли покупателя он удовлетворит, какую пользу принесет* |
|  |

1. **Анализ рынка**

|  |
| --- |
| **География рынка:***Где востребован продукт, аналогичный вашему – например, спальные районы города, новые районы, старые микрорайоны и т.п., можно указать названия микрорайонов.* |
|  |
| **Какие виды продукта/услуги продаются? По какой цене?***Приведите среднюю стоимость услуг (товаров), аналогичных предлагаемым вами, с учетом географии планируемой деятельности.* |
| Наименование товара / услуги | Средняя стоимость у конкурентов | Стоимость у вас |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **У кого покупают товар / услугу аналогичную вашей?***Изучите и опишите – есть ли на выбранной вами территории аналогичные вашим товары / услуги. Найдите не менее 5 конкурентов, проведите сравнение товаров (услуг), которые они предоставляют, с вашими, определите недостатки и преимущества ваших конкурентов (например, доступность – транспортная, онлайн-запись и т.д., цена – выше или ниже рынка, качество услуг – можно оценить по отзывам и т.д.). Помните, что конкурентов надо выбирать из примерно вашей ценовой категории. Например, частая ошибка в сфере красоты – конкурентами выбирают давно действующие салоны и не учитывают мастеров, работающих на дому или на аренде. Внимательно изучите соцсети ваших конкурентов – это может пригодиться для оформления вашей группы. Обязательно укажите ссылки на соцсети ваших конкурентов – на них вы сможете настроить таргет для привлечения клиентов.* |
| **Конкурент (название, ссылка на сайт / соцсеть, адрес)** | **Преимущества, по отношению к вашему предприятию** | **Недостатки, по отношению к вашему предприятию** |
| *1.* |  |  |
| 2. |  |  |
| *3.* |  |  |
| 4. |  |  |
| *5.* |  |  |
| … |  |  |
| **Как часто потенциальный покупатель совершает покупку товара / услуги, аналогичную вашей?***Например, женщина делает маникюр раз в 3 недели, хлеб покупают каждый день и т.п. Если вы предлагаете спектр услуг / товаров, то будет правильно представить информацию по каждой услуге.* |
|  |
| **Где ваш потенциальный клиент покупает товар / услугу, похожую на вашу?***Подумайте и напишите, где ваш клиент приобретает товар или услугу, похожие на вашу (магазин у дома, интернет-магазин, торговый центр, салон и т.п.)* |
|  |
| **В каких группах в социальных сетях состоит ваш потенциальный клиент?***Изучите вашу целевую аудиторию, напишите не менее 5 групп, обязательно приведите ссылки на эти группы, поясните, чем обоснован ваш вывод. Ссылки на группы понадобятся вам для настройки рекламной кампании.* |
|  |
| **Где ваш потенциальный клиент ищет информацию?***Укажите источники, которыми пользуется ваш потенциальный клиент, в том числе, чтобы найти товар / услугу, похожую на вашу (например, Авито, Юла, 2ГИС и т.д.)* |
|  |
| **Где размещают рекламу ваши конкуренты?***Укажите конкретные источники, где вы видели рекламу ваших конкурентов. Приведите ссылки, изучите рекламные объявления – это пригодится вам для настройки своей рекламной кампании.* |
|  |
| **Оцените клиентский поток ваших конкурентов***Это можно сделать как прямыми, так и косвенными методами. Например, попробовать записаться на разные услуги – таким образом, вы узнаете плотность записи, можете оценить востребованность той или иной услуги. Можно просто провести день рядом с местом продаж ваших конкурентов и посчитать, сколько человек к ним зайдет. Опишите результаты ваших наблюдений.*  |
|  |
| **Выпишите не менее 10 площадок, где вы можете найти / общаться с вашей целевой аудиторией***Укажите конкретные группы в соцсетях, выставка, форум и т.д.* |
| 1.2.3.4.5. 6.7.8.9.10. |
| **Задайте вашей аудитории (не меньше 10 человек) вопросы по вашему продукту / услуге, проанализируйте ответы.***Примерные вопросы:*1. *Интересно ли ваше предложение?*
2. *Почему клиент выберет именно вас?*
3. *Какие недостатки вашей идеи / продукта / услуги указывают вам люди*
 |
|  |

1. **план продвижения**

|  |
| --- |
| **Сформулируйте уникальное торговое предложение для покупателя***Оно включает не только цену на сам продукт, но и дополнительные услуги, например бесплатную доставку, скидки и спецпредложения. Выделите уникальность вашего продукта, его конкурентоспособность.* |
|  |
| **Рекламные площадки***Укажите не менее 5 площадок, где вы можете продвигать / представлять свой товар / услугу (например, Вконтакте, Одноклассники, Яндекс.Услуги, Профи.ру, Авито, 2ГИС и т.д., размещение объявлений на подъездах, размещение листовок у партнеров и т.д.). Разделите их на онлайн и офлайн площадки. Узнайте и напишите условия размещения на тех или иных площадках (платно или бесплатно, если платно, то укажите среднюю стоимость и сроки размещения).* |
| **Площадка** | **Условия размещения** |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 4. |  |
| 5. |  |
| … |  |
|  **Каналы продаж***Укажите не менее 5 площадок, где вы планируете продавать свои товары / услуги, в том числе, дополнительные (как через интернет, так и офлайн-точки продаж – Вконтакте, Одноклассники, Авито, магазин, офис и т.д.). Желательно указать процентное соотношение предполагаемых объемов продаж через разные каналы. Например, вы выращиваете микрозелень, через продуктовый магазин вы продаете 60%, 30% - поставки в рестораны и кафе, 10% - прямые продажи непосредственно покупателю. Чем конкретнее вы сейчас укажете площадки, тем проще вам потом будет реализовать свои товары / услуги – это ваш план действий.* |
| **Канал продаж** | **Условия размещения, % объема продаж.** |
| **1.** |  |
| **2.** |  |
| **3.** |  |
| **4.** |  |
| **5.** |  |
| **…** |  |
| **Методы стимуляции продаж***Подумайте и напишите, как вы можете стимулировать продажи? Например: можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов и т.д. Примите во внимание, что ваша репутация, качество оказания услуг – тоже являются методами стимуляции продаж. Попробуйте придумать что-то уникальное* |
|  |

1. **юридический план**

|  |
| --- |
| **Организационно-правовая форма***Выберите и обоснуйте выбор организационно-правовой формы вашего предприятия (КФХ, ИП, самозанятый – плательщик налога на профессиональный доход)* |
|  |
| **Рассматривается ли возможность изменения формы предприятия в будущем?** |
|  |
| **Какие разрешения необходимо получить для осуществления Вашей деятельности**?*Требуется ли для вашей деятельности лицензия, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций, и т.д. - опишите порядок их получения и обоснуйте ориентировочный размер затрат* |
|  |
| **Каким образом будут оформлять сделки с поставщиками и потребителями, а также трудовые отношения (если будет привлекаться наемный персонал)?** |
|  |
| **Система налогообложения***Укажите и обоснуйте выбор системы налогообложения своего предприятия* |
|  |

1. **организационный план**

|  |
| --- |
| **Потребуются ли вам сотрудники / помощники?***Укажите, потребуются ли вам сотрудники / помощники, когда и на какой стадии, возможно, в будущем. Если сотрудники требуются, сформулируйте основные требования: возраст, образование, опыт работы, место жительства и т.д. Напишите, сколько сотрудников может потребоваться, их должности (что они будут делать), какая будет оплата труда. Если вы планируете привлекать членов семьи – укажите, чем они будут заниматься, почему они смогут это сделать (опыт, образование и другие качества, которые помогут им в этом).* |
|  |
| **Укажите, кто будет заниматься бухгалтерским учетом и отчетностью вашего бизнеса***Если ведением бухгалтерии будете заниматься вы, укажите, какой у вас для этого имеется опыт или какие шаги вы предпримите для овладевания необходимыми навыками.* |
|  |
| **Укажите, кто будет заниматься продвижением вашего предприятия***Если продвижением будете заниматься вы, какой у вас для этого имеется опыт или какие шаги вы предпримите для овладевания необходимыми навыками.* |
|  |
| **Укажите, планируете ли вы использовать какие-либо источники профессиональной поддержки (аутсорсинга)?***Если планируется привлечение профессиональной поддержки, опишите по каким позициям, периодичность услуг, их стоимость*  |
|  |

1. **Производственный план**

|  |
| --- |
| **Место расположения***Например: Магазин одежды расположен в Индустриальном районе г. Перми с населением 169 тыс. чел. (наиболее многолюдный район города). В непосредственной близости к магазину расположен жилой комплекс на улице с высокой проходимостью. Также неподалеку от торговой точки находятся остановки автобусов (75 метров), офисные здания и банки (150 и 240 метров), ТЦ, рестораны, кафе и продуктовые магазины (от 80 метров).* |
|  |
| **Производственные помещения***Пример: Магазин расположен на арендованной площади в 60 кв. м. Помещение разделено на следующие зоны: входная зона (5 кв. м), торговый зал (45 кв. м), зона примерочных (5 кв. м), кассы (5 кв. м). Стоимость аренды – 55 тысяч рублей в месяц. Срок действия договора аренды – 5 лет.* |
|  |
| **Затраты на открытие** *Пример: для открытия магазина за счет средств социального контракта планируется приобретение торгового и кассового оборудования на сумму 80 тысяч рублей, оплата аренды за первый месяц – 55 тысяч рублей, приобретение товарных запасов на сумму 115 тысяч рублей. За счет собственных средств планируется оплата рекламы магазина – 10000 рублей, мероприятие открытия – 5000 рублей, оплата тарифа расчетного счета – 2000 руб.* |
|  |
| **Постоянные текущие затраты***Пример: В число постоянных текущих затрат входят расходы на закупку партий сезонной одежды. Также постоянные расходы включают арендную плату (55 тысяч рублей), расходы на рекламу (около 5 тысяч рублей), коммунальные платежи, вывоз мусора, оплата электроэнергии (около 8 тысяч рублей). На спрос будет влиять рост узнаваемости магазина среди населения. В течение года планируется рост посещаемости магазина до 80-85%.* |
|  |
| **Потребность в сырье и его поставках***Подробная информация об объеме сырья и материалах, требуемых для производства, а также планах по их закупке, перевозке и хранению. В том числе, укажите возможных поставщиков сырья, обоснование их выбора. Желательно найти дополнительные альтернативы имеющимся поставщикам в случае возникновения непредвиденных ситуаций.* |
|  |
| **Описание производственного процесса***Этот подраздел включает в себя всю производственную цепочку, начиная от закупки сырья и заканчивая реализацией готовой продукции (услуг).* |
|  |
| **Режим работы***Опишите планируемый график работы, обоснуйте выбранный режим в зависимости от ваших возможностей и потребностей и возможностей клиентов* |
|  |
| **Контроль качества***Опишите, как и по каким параметрам вы планируете контролировать качество предоставляемых услуг (продаваемых товаров), как планируете организовать процесс обратной связи с клиентами по оценке качества. Укажите инструменты внутреннего (чек-листы, соответствие оказываемых услуг стандартам и т.д.) и внешнего (отзывы клиентов, лайки, репосты в соцсетях, количество клиентов и т.д.) контроля.* |
|  |
| **Предложения по развитию***Опишите, как вы видите развитие вашего предприятия, на что вы планируете обращать внимание для выбора направлений развития в процессе осуществления деятельности* |
|  |

1. **Финансовый план**

|  |
| --- |
| **Источники финансирования***В данном пункте необходимо описать, на какие средства будет реализовываться проект. Если планируется привлечение средств помимо социального контракта – указать конкретные источники, условия и гарантии их получения.*  |
| **№** | **Наименование источника** | **Сумма, руб.** |
| 1 | Средства социального контракта |  |
| 2 | Собственные денежные средства |  |
| 3 | Собственные активы *(имеющееся в наличии оборудование, товарно-материальные запасы, нематериальные активы и т.д. – перечислить, что именно)* |  |
| 4 | Иные источники финансирования *(указать конкретно, если планируются для старта проекта, привести гарантии предоставления дополнительных средств)* |  |
| **ИТОГО** |  |
| **Основная часть финансового плана представлена в формате Excel, в том числе:**1. Исходные данные
2. Технико-экономическое обоснование
3. Операционные расходы
4. План продаж
5. Бюджет доходов и расходов
6. Оценка эффективности
 |

1. **Анализ рисков**

|  |
| --- |
| *Чем лучше вы проработаете данный раздел, тем проще вам будет реагировать на изменения на этапе ведения деятельности* |
| **Риски** | **Возможности их устранения** |
| ***Внешние (макроэкономические) риски:*** *Например, политические (политическая нестабильность, социально-экономические изменения), природные и экологические риски (стихийные бедствия), правовые (изменения в законодательстве), экономические (резкие колебания курсов валют, меры государства в сфере налогообложения, ограничения или расширения импорта-экспорта, санкции, инфляция, дефолт и т.д.) – опишите применительно к вашей сфере деятельности* |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 4. |  |
| … |  |
| ***Внутренние риски:*** *Например, изменение спроса на продукцию, работы, услуги, являющиеся источником доходов проекта; изменение условий ценообразования; изменение состава и стоимости ресурсов, включая материальные и трудовые; состояние основных производственных фондов; ошибки в построении логистики; слабое управление производственным процессом; повышение активности конкурентов; неадекватная система планирования, учета, контроля и анализа; неэффективное использование имущества; зависимость от основного поставщика материальных ресурсов; неэффективность кадрового состава, временная нетрудоспособность и др., в зависимости от направления деятельности* |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 4. |  |
| 5. |  |
| **….** |  |

1. **Вывод**

|  |
| --- |
| *Сделайте вывод по результатам разработки бизнес-плана, укажите, насколько реалистичным получился ваш бизнес-план по вашему мнению, насколько ваших знаний, умений и навыков достаточно для успешной реализации бизнес-плана. Постарайтесь убедить комиссию - почему ваш бизнес-проект достоин поддержки.* |
|  |