ПРОЕКТ «ШКОЛА МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»

АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД АСТРАХАНЬ»

БИЗНЕС-ПЛАН БИЗНЕС ПРОЕКТА

«\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

название проекта

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(фамилия, инициалы участника проекта)

Город Астрахань

2017

Оглавление

1. Резюме
2. Краткое описание проекта
3. Анализ рыночной ситуации
4. План маркетинга
5. Организационный план
6. Производственный план
7. Анализ рисков
8. Финансовый план

НЕ ПУГАЙТЕСЬ ТАБЛИЦ!!! ЕСЛИ ВОЗНИКНУТ ВОПРОСЫ, ТО ЗВОНИТЕ!!!

ТЕЛЕФОН 24-49-53!

ЭТО ПРИМЕР!!! ВЫ ДОЛЖНЫ СОСТАВИТЬ СВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО КАКИЕ И СКОЛЬКО ТОВАРОВ ИЛИ УСЛУГ И ПО КАКИМ ЦЕНАМ ВЫ ИХ БУДЕТЕ ПРОДАВАТЬ!!!

# 1. Резюме

Название проекта: «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

Характеристика организации:

• Наименование: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ИП или ООО) (название Вашей фирмы, например, Салон «Орхидея»)

• Организационно-правовая форма: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ИП или ООО)

• Количество разработчиков бизнес-проекта: 1 чел.

• Контактные данные:

E-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО, контактный телефон

# 2. Краткое описание проекта

В рамках данного проекта предлагается реализовать проект \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, который позволит \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Данная бизнес-идея является решением проблемы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Описание продукта (услуги):

Данный продукт (услуга) будет представлять собой\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Внутри помещения будет находиться\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Сам проект будет включать в себя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Потребителям (продукта) услуги будет предложено \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Можно добавить картинки Вашего продукта (услуги)



# 3. Анализ рыночной ситуации

В настоящее время мой продукт (услуги) является востребованным, так как \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. В городе Астрахани многие люди не имеют возможности приобрести качественные продукты (услуги) в данной сфере.

Кроме того, непосредственными конкурентами по моему продукту (услуге) являются:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Рынок продукта (услуги) в Астрахани

Астраханский рынок моего продукта (услуги) в настоящее время (здесь нужно немного описать рынок предлагаемого Вами продукта (услуги) – ЭТО МОЖНО ПОСМОТРЕТЬ В ИНТЕРНЕТЕ, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО ЧТО ВЫ ХОТИТЕ ПРОДАВАТЬ, ЭТОТ РЫНОК И ОПИСЫВАЕТЕ!!!).

Уникальность моего продукта заключается в месторасположении/качестве/ассортименте/оригинальности упаковки/низкой цене и т.д.

Проблемы на рынке

Если смотреть со стороны потребителя, то в настоящий момент можно выделить следующие проблемы в сфере продажи продукта (услуги) моими конкурентами:

- \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(например: низкое качество)

- \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(например: высокая цена)

- \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(например: неудобное месторасположение)

Предлагаемый мною продукт (услуга) обладает следующими преимуществами:

- например, мой продукт (услугу) более качественный по цене не выше, чем у конкурентов;

- например, я могу предложить более выгодные условия (например, рассрочка платежа, дополнительные скидки в зависимости от объема приобретенной продукции);

- например, у меня будет более привлекательное обслуживание, так как у меня будут работать опытные квалифицированные сотрудники.

# 4. План маркетинга

***Ценовая политика***

Цена формируется из себестоимости товара (услуги) и торговой наценки.

Перед утверждением стоимости, я провел среди потенциальных пользователей продукта опрос, который включал вопросы о востребованности продукта (услуги), соотношении цены и качества.

Таким образом, я выяснил (а), какая цена является приемлемой для потребителей моего продукта (услуги).

Таким образом, предложенная нами цена на продукт (услугу) составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

Для постоянных клиентов будут предусмотрены скидки, специальные предложения, а именно (например):

- 3 % от стоимости при приобретении товара (услуги) на сумму от 10 000 руб.;

- 5 % от стоимости при приобретении товара (услуги) на сумму от 20 000 руб.;

- 7 % от стоимости при приобретении товара (услуги) на сумму от 30 000 руб.;

- 10 % от стоимости при приобретении товара (услуги) на сумму свыше 50 000 руб.

Рассрочка будет предоставлена на срок от 1 до 3 месяцев для постоянных клиентов.

***Целевая аудитория***

Нашей целевой аудиторией являются:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(физические (женщины, дети, мужчины, в возрасте от \_\_ до \_\_\_) или юридические лица, индивидуальные предприниматели).

***Инструменты продвижения***

Основным каналом распределения на первом этапе являются прямые продажи конечным потребителям, поэтому главным инструментом продвижения являются коммерческие предложения потенциальным клиентам напрямую.

В будущем предполагается продвижение продукта через (например):

- рекламу по радио, телевидению, в социальных сетях;

- сети магазинов, супермаркетов;

- смс-рассылка.

Кроме того, наш продукт можно будет приобрести через интернет-магазин на официальном сайте.

***План продаж***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Квартал | Количество проданного товара (услуги), штук | Цена, рублей | Выручка (количество умножить на цену), рублей |
| 1 квартал | 75 | 1000 | 75000 |
| 2 квартал | 120 | 1000 | 120000 |
| 3 квартал | 165 | 1000 | 165000 |
| 4 квартал | 210 | 1000 | 210000 |
| ИТОГО ЗА ГОД | 570 | 1000 | 570000 |

***Дополнительная информация***

На нашу продукцию мы даем гарантию сроком на 5 лет и предоставляем полное техническое сопровождение продукта (услуги) по его установке и эксплуатации, а также сервисное обслуживание.

# 5. Производственный план.

Ассортимент предоставляемых продуктов (услуг):

-\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Так как я буду покупать готовый товар со скидкой у поставщиков и продавать его с наценкой, то себестоимость товара составляет его закупочную стоимость, а именно 600 рублей.

Объем необходимых затрат (инвестиций) в год на открытие и ведение бизнеса

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование затрат** | **Стоимость в рублях** |
| Расходы на приобретение оборудования  (мебель, компьютер, принтер и т.д.) для начала ведения предпринимательской деятельности:  1 компьютер  1 офисный стол  1 принтер  2 офисных стула | 1 компьютер - 15000  1 офисных стол - 10000  1 принтер - 5000  2 офисных стула - 10000  Общая сумма расходов на приобретение оборудования: 40000 один раз |
| Расходы на оплату заработной платы сотрудникам:  1 менеджер по продажам | 1 менеджер по продажам – 10000 в месяц  Общая сумма расходов на заработную плату сотрудникам в год: 180000 |
| Расходы на обязательные выплаты в пенсионный фонд, фонд социального страхования, налоговую (всего 48 % от заработной платы) для 1 менеджера по продажам | 4800=10000\*48% |
| Расходы на арендную плату | 5000 в месяц  Общая сумма расходов на арендную плату в год: 60000 |
| Расходы на оплату коммунальных услуг | 2000 в месяц  Общая сумма расходов на оплату коммунальных услуг в год: 24000 |
| Налоги (например, я выберу систему налогообложения УСН со ставкой 15 %, когда объектом налогообложения являются «доходы минус расходы») | 0 в год = 15 % \* (доходы - расходы) = (570000 – 704000)\*15%,  так как мои расходы в первый год превысят доходы |
| Расходы на регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя | 400 один раз |
| Расходы на бумагу, канцелярские принадлежности и прочее | 5000 в месяц  Общая сумма расходов на бумагу, канцелярские принадлежности и прочее в год: 60000 |
| Расходы на приобретение товара:  570 единиц товара в год | 600 за 1 единицу товара,  Общая сумма расходов на приобретение товара: 342000 |
| **Общая сумма затрат** | **704000** |

# 6. Организационный план

Календарный план открытия и ведения бизнеса:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование мероприятия | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал 2017 года |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |
| Поиск и аренда помещения, оплата коммунальных услуг |  |  |  |  |
| Приобретение оборудования |  |  |  |  |
| Приобретение товара, бумаги, канцелярских принадлежностей и прочее |  |  |  |  |
| Наем и оплата заработной платы работников, оплата обязательных выплат |  |  |  |  |

План персонала:

В качестве менеджера по продажам Вы можете нанять себя и платить себе заработную плату!!!

|  |  |
| --- | --- |
| Должность сотрудника | Заработная плата, руб./мес., включая |
| Менеджер по продажам | 10000 |
| Обязательные выплаты в пенсионный фонд, фонд социального страхования, налоговую (всего 48 % от заработной платы) | 4800 |
| Общий фонд оплаты труда | 14800 |

# 

# 7. Риски

Возможные риски:

1. Увеличение времени внедрения продукта (услуги)

2. Отсутствие финансирования

3. Снижение покупательской способности

4. Появление конкурентов

5. Продукт (услуга) не понравится покупателям

Последствия наступления каждого риска:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Последствия** |
| 1 | Увеличение времени внедрения продукта (услуги) | Увеличение затрат |
| 2 | Отсутствие финансирования | Невозможность реализации бизнес-идеи |
| 3 | Снижение покупательской способности | Невозможность вернуть инвестиции, покрыть текущие расходы  Прекращение бизнеса |
| 4 | Появление конкурентов | Снижение потребительского спроса |
| 5 | Продукт (услуга) не понравится покупателям | Прекращение бизнеса  Невозможность покрыть вложенные инвестиции  Необходимость изменения продукта (услуги), его характеристик |

# 8. Финансовый план

Источниками являются продажа товара (услуги).

При выполнении утвержденного плана продаж, окупаемость проекта составит менее 1 года.

Финансовый план

ПЕРВЫЙ ГОД ВЕДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал | Выручка (из раздела 4), рублей | Расходы (из раздела 5), рублей | Себестоимость (из раздела 5) | Валовая прибыль |
| 1 квартал | 75000 | 165800 (регистрация ИП, аренда, коммуналка, оборудования, товар, бумага, канцелярские принадлежности, заработная плата, обязательные выплаты) | 600 | - 90800 |
| 2 квартал | 120000 | 152400 (аренда, коммуналка, товар, бумага, канцелярские принадлежности, заработная плата, обязательные выплаты) | 600 | - 32400 |
| 3 квартал | 165000 | 179400 (аренда, коммуналка, товар, бумага, канцелярские принадлежности, заработная плата, обязательные выплаты) | 600 | - 14400 |
| 4 квартал | 210000 | 206400 (аренда, коммуналка, товар, бумага, канцелярские принадлежности, заработная плата, обязательные выплаты) | 600 | 2400 |
| ИТОГО ЗА ГОД | 570000 | 704000 | - | - 134000 |

Объем инвестиций составляет объем расходом в первый год начала деятельности, а именно: 704000 руб.

По итогам первого года ведения предпринимательской деятельности валовая прибыль является отрицательной, однако в 4 квартале мы прибыль будет положительная.

Для ведения деятельности в следующем году необходимо увеличение объема продаж до 250 единиц в квартал.

ВТОРОЙ ГОД ВЕДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал | Выручка (из раздела 4), рублей | Расходы (из раздела 5), рублей | Себестоимость (из раздела 5) | Валовая прибыль |
| 1 квартал | 220000 | 212400 (аренда, коммуналка, товар, бумага, канцелярские принадлежности, заработная плата, обязательные выплаты) | 600 | 7600 |
| 2 квартал | 230000 | 218400 (аренда, коммуналка, товар, бумага, канцелярские принадлежности, заработная плата, обязательные выплаты) | 600 | 11600 |
| 3 квартал | 240000 | 224400 (аренда, коммуналка, товар, бумага, канцелярские принадлежности, заработная плата, обязательные выплаты) | 600 | 15600 |
| 4 квартал | 250000 | 230400 (аренда, коммуналка, товар, бумага, канцелярские принадлежности, заработная плата, обязательные выплаты) | 600 | 19600 |
| ИТОГО ЗА ГОД | 940000 | 885600 | - | 54400 |

По итогам второго года предпринимательской деятельности объем валовой прибыли составит 54400 рублей.

В этом случае нам необходимо будет выплатить налог в размере 8 160 рублей (54400\*15% см. раздел 5).

Если у Вас будет положительная прибыль, то Вы можете продолжать вести бизнес.

Но когда Ваша прибыль и во второй год отрицательная, то стоит задуматься о другом виде товара (услуги) или попробовать сократить издержки, или найти товар у другого поставщика по более низкой цене.

Для открытия бизнеса Вам понадобится финансирование: это могут быть собственные средства, средства инвестора или же микрозайм.

Поздравляем!

Вы научились составлять бизнес-план!

Теперь самое время его начать успешно реализовывать!