**Форма бизнес-плана для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности**

**Титульный лист.**

Маникюрные услуги

Петрова Ирина Алексеевна, г.Пенза, ул.Зеленая, 16, +7933 301 22 11, irina@mail.ru

|  |
| --- |
| Содержание проекта |
| 1. Резюме проекта  1.1. Вид деятельности  1.2. Краткое описание бизнеса  1.3. Необходимый стартовый капитал  1.4. Источники финансирования проекта  2. Производственный план  2.1. Описание производственного процесса  2.2. Производственный план  3. Маркетинговый план  3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)  3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке  4. Организационный план  5. Финансовый план  5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости  5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов  6. Оценка рисков |
| **1. Резюме проекта (не более 2-х страниц формата А4).** |
| 1.1. Вид деятельности.  *96.02*  1.2. Краткое описание бизнеса.  Организация бизнеса на открытии маникюрного кабинета считается модным и престижным. Очень часто руководят таким бизнесом женщины. Если относиться к бизнесу как к игрушке и не подходить к работе со всей ответственностью, то вряд ли возможно получение хорошего и стабильного дохода.  В микрорайоне, где будет открыт маникюрный кабинет (население жителей составляет — около 3000 тысяч), низкая конкуренция. Здесь нет салонов красоты.  Спрос на услуги салонов красоты неуклонно растёт. В современном обществе считается неприличным появляться без маникюра-педикюра, причёски, ухоженного лица и тела, а в домашних условиях такого же эффекта добиться сложно, да и немаловажным фактором является экономия времени, сил и получение позитивных эмоций.  Срок окупаемости бизнес — плана: 11 месяцев.  1.3. Необходимый стартовый капитал.  • Получение сертификата – 10 000 тыс. руб.  • Визитки - 300 руб. за 3 000 шт.  • Аренда помещения – 8 000 руб. в месяц  • Ремонт помещения — 25 000 руб.  • Оборудование – 60 000 руб.  Оборудование предлагают многие компании, оно значительно отличается по цене и качеству. Поэтому нужно выбирать наиболее приемлемый вариант, следовательно, и затраты в этом случае могут существенно отличаться. Оборудование включает в себя: стол, стулья, лампа, инструменты, стол для инструментов, и т.п.  • Прочие МБП (лаки для ногтей, ватные диски, сушилка для ногтей, крема для рук, ванночки, баночки, подушечка под руки, полотенца, и т.п.) – 30 000,00 руб.  1.4. Источники финансирования проекта.   |  |  |  | | --- | --- | --- | | собственные средства (если планируются), руб. | заемные средства (если планируются), руб. | средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб. | | 10 000,00 | - | 126 000,00 | |
| **2. Производственный план** |
| 2.1. Описание производственного процесса  Один из самых важных моментов - покупка специального оборудования и принадлежностей для маникюра. Этому стоит уделить особое внимание, потому что, во-первых, оборудование должно быть высокотехнологичным и удобным. А, во-вторых, оно должно соответствовать дизайну интерьера.  2.2. Производственный план  Для начала предпринимательской деятельности необходимо приобрести необходимое оборудование. Все принадлежности и само оборудование должны быть высокотехнологичными и современными. Также необходимо получение сертификата (лицензия не требуется), разрешение СЭС, разрешение пожарной инспекции. Порядок сертификации и основные положения открытия маникюрного кабинета регламентируются "Правилами сертификации услуг парикмахерских", утверждённых 16.11.99 г.  *Таблица 1*  Информация по **капитальным затратам на оборудование**  **и приобретение сырья и материалов**.   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Наименование затрат | Цена за единицу\*, руб. | Количество (с указанием единицы измерения) | Сумма, руб. (собственные средства) | Сумма, руб. (денежная выплата по соц. контракту) | | Получение сертификата | 10 000 | 1 | 10 000 | - | | Визитки | 10 | 300 | - | 3 000 | | Аренда помещения | 8 000 | 1 | - | 8 000 | | Ремонт помещения | 25 000 | 1 | - | 25 000 | | Оборудование (желательно расписать подробнее по позициям: стол, лампа, педикюрное кресло и т.д.) | 60 000 | 1 | - | 60 000 | | Расходные материалы | 20 000 | 1 | - | 20 000 | | ИТОГО | х | х | 10 000,00 | 116 000,00 |   \* Цена за единицу указывается с учетом цены приобретения, а также затрат на доставку, сборку, пусконаладочные работы и т.д.  *Опишите из каких соображений будет производится выбор поставщиков оборудования, сырья, материалов и прочего, необходимого для запуска бизнеса.* |
| **3. Маркетинговый план** |
| 3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).  Место расположения кабинета весьма важно. Он должен находиться там, где проходит мимо большое количество женщин. Такими местами может быть, например, близкие к торговым центрам объекты, центр города или крупно населенный спальный район. В случае близости к торговым центрам играет фактор желания выглядеть еще лучше после покупки новой вещи, а в случае спального района – близость к дому.  Маникюрный кабинет будет расположен на первом этаже девятиэтажного дома, в самом центре микрорайона. Кабинет будет 12 кв. метров. Аренда помещения уже переведена в нежилой фонд. А в окружении этого помещения располагаются еще три магазина.  3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке.  Бизнес ориентирован на женщин и мужчин среднего достатка в возрасте от 17+, следящих за своим внешним видом, в том числе проживающих в непосредственной близости к месту оказания услуг, а также осуществляющих трудовую деятельность по близости. Доля таких людей особенно в условиях последствия финансового кризиса остается значительной.  Таким образом, деятельность маникюрного кабинета рассчитана на массовый поток клиентов, в том числе за счет проводимой ценовой политики.  Анализ объема продаж услуг свидетельствует о незначительной подверженности сезонным колебаниям.  При установлении цен на оказываемые виды услуг, помимо платёжеспособности клиентов, учитываются следующие факторы:  *Таблица 2*  Перечень **основных производимых (реализуемых) товаров**, работ, услуг с указанием уровня цен   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Наименование товара, работы, услуги | Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения) | Цена, руб. | Планируемая выручка в месяц\*, руб. | | Маникюр с покрытием | 50 | 700 | 35 000,00 | | Педикюр с покрытием | 25 | 500 | 12 500,00 | | ИТОГО | х | х | 47 500,00 |   \* Для расчета выручки по каждому наименованию товара необходимо умножить его количество на цену.  При реализации продукции будет использоваться продажа конечному потребителю. Оказание услуг будет осуществляться на первом этаже девятиэтажного дома, в самом центре жилого микрорайона. Режим работы с 9.00 до 19.00 часов или по записи клиентов. В сложившейся практике в основном используются следующие виды рекламы, которые планируется также использовать и для продвижения услуг в рамках проекта:   * реклама в Интернете, в.т.ч. через собственные соцсети; * различные рекламные акции.   На фоне достаточного количества конкурентов необходимо продумать качественную рекламу своих услуг, выделиться чем-то новым или особенно популярным. |
| **4. Организационный план** |
| 1.Регистрация ИП как плательщика налога на профессиональный доход.  2.Заключение договора аренды.  3.Разработка политики ценообразования (расчет себестоимости услуг, поиск поставщиков оборудования, расходных материалов)  4.Поиск и закупка минимального набора оборудования (1 педикюрное кресло, 1 маникюрный стол, 1 стол, 1 лампа для наращивания ногтей, лаки, крема, формы для наращивания, гель и т. д.)  Срок реализации бизнес — плана: 1 месяц.  Срок окупаемости бизнес — плана: 11 месяцев.  Денежная выплата необходима для:  - приобретения оборудования;  - оплаты аренды.  Следующим обязательным пунктом является получение разрешения на открытие салона от пожарной службы и СЭС. Для этого все условия безопасности должны строго соответствовать установленным нормам. Здесь, как говорят, лучше перестараться, чем что-либо не доделать.  Далее - ремонт помещения, учитывая, что уже существующий не устраивает. В среднем, на отделку рабочего зала потребуется около 25 000,00 рублей.  На первом этапе все услуги будет выполнять только собственник бизнеса. Работников нанимать не планируется.  Планируется применять упрощенную систему налогообложения (доходы-расходы).  *Таблица 3*  ***Требуемый персонал.***   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | *Должность* | *Количество ставок, ед.* | *Ставка, зарплата руб. в месяц* | *Фонд оплаты труда, руб. в месяц\** | *Фонд оплаты труда, руб. в год\*\** | | *1)* |  |  |  |  | | *2)…* |  |  |  |  | | *ИТОГО ФОТ в год* | *х* | *х* |  |  |   *\* Для расчета фонда оплаты труда (ФОТ) необходимо по каждой должности умножить количество ставок на размер заработной платы (ЗП) в месяц.*  *\*\* Для расчета ФОТ в год необходимо ФОТ в месяц умножить на 12.*  *Таблица 4*  ***Отчисления во внебюджетные фонды.***   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | *Должность по штатному расписанию* | *ФОТ, руб. в месяц* | *ПФР (22%) \*\*\** | *ФФОМС (5,1%) \*\*\** | *ФСС (2,9%) \*\*\** | *ФСС НС и ПЗ (при условии 0,2%)* | *Отчисления с ФОТ, руб. в месяц\** | *Отчисления с ФОТ руб. в год\*\** | | *1)* |  |  |  |  |  |  |  | | *2)…* |  |  |  |  |  |  |  | | *ИТОГО* | *х* | *х* | *х* | *х* | *х* |  |  |   *\*Для расчета суммы отчислений во внебюджетные фонды с фонда оплаты труда (ФОТ) каждого сотрудника в месяц необходимо сложить отчисления в ПФР, ФФОМС, ФСС, ФСС НС и ПЗ которые рассчитываются исходя из обозначенных в таблице процентов от ФОТ конкретного сотрудника.*  *\*\* Для расчета отчислений с ФОТ в год необходимо отчисления с ФОТ в месяц умножить на 12.*  *\*\*\* Зависит от выбранного режима налогообложения.* |
| **5. Финансовый план** |
| 5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости.  *Для расчета затрат на производство продукции/услуги определите существенные статьи затрат, при этом необходимо учитывать все возможные расходы для открытия и ведения Вашего бизнеса.*  *В первую очередь необходимо определить прямые материальные затраты – стоимость сырья и материалов на производство каждого наименования продукции или услуги (при условии того, что Вы, например, оказываете не одну, а несколько видов услуг), которые становятся частью готового продукта или услуги. Необходимо включить только те материалы, количество которых определяется достаточно легко и которые являются дорогостоящими, чтобы зачесть их в прямые материальные затраты.*  *Для предприятий торговли прямыми материальными затратами будут считаться затраты на закупку товаров для последующей перепродажи, а также транспортные расходы по доставке товаров от поставщика (если такие расходы не включены в цену товаров).*  *Произведите расчет прямых материальных затрат в соответствии с Таблицей 5 по каждому виду продукта или услуги.* *При этом отсутствующие у Вас позиции наименований затрат необходимо исключить и дополнить теми, которые Вам необходимы.*  *Таблица 5*  **Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги.**   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Наименование затрат | Покупная стоимость за 1 ед., руб. | Норма расхода (какое количество расходуется на 1 ед. продукта/услуги) | Сумма\*, руб. | | Сырье и материалы |  |  |  | | 1) Маникюр с покрытием |  |  |  | | Базовое покрытие | 800 | 0,02 | 16 | | Лак | 400 | 0,1 | 40 | | Закрепитель | 500 | 0,04 | 20 | | 2) Педикюр с покрытием |  |  |  | | Базовое покрытие | 800 | 0,03 | 24 | | Лак | 400 | 0,02 | 8 | | Закрепитель | 500 | 0,03 | 15 | | 1) |  |  |  | | 2)… |  |  |  | | Работы и услуги сторонних организаций |  |  |  | | (и прочее) |  |  |  | | ИТОГО | х | х | 123 |   \* Сумма рассчитывается как произведение покупной стоимости за 1 единицу на норму расхода.  *Далее необходимо рассчитать объем прямых затрат для планируемого среднего объема продаж продукции на месяц. Расчет производится по каждому продукту (товару) или услуге в соответствии с Таблицей 6.*  *Таблица 6*  **Расчет прямых материальных затрат в месяц.**   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Наименование продукта/услуги | Сумма затрат на 1 ед.\*, руб. | Планируемый средний объем продаж продукции/услуг | Сумма в месяц\*\*, руб. | | Маникюр с покрытием | 76 | 50 | 3 800 | | Педикюр с покрытием | 47 | 25 | 1 175 | | ИТОГО | х |  | 4 975 |   \* Данные для расчета берутся из Таблицы 5 графы «Сумма» по строке «ИТОГО».  \*\* Сумма в месяц равна произведению планируемого объема продаж на сумму затрат на 1 единицу.  *Следующий шаг – это определение косвенных затрат.*  *Опишите какие иные затраты Вы будете нести при осуществлении деятельности, которые не имеют прямого отношения к себестоимости каждого конкретного продукта или услуги (например, транспортные расходы, коммунальные расходы, аренда помещения или имущества, административные и торговые расходы, расходы на продвижение и рекламу и т.д.). такие затраты являются косвенными.*  *Произведите расчет планируемых косвенных затрат в соответствии с Таблицей 7. При этом отсутствующие у Вас позиции наименований затрат необходимо исключить и дополнить теми, которые Вам необходимы.*  *Таблица 7.*  **Расчет косвенных затрат.**   |  |  | | --- | --- | | Наименование затрат | Сумма в месяц, руб. | | Аренда помещения | 8 000 | | Коммунальные услуги | 5 000 | | Продвижение и реклама | 3 000 | | Амортизация оборудования | 1 500 | | Прочие расходы… | 3 000 | | ИТОГО | 20 500,00 |   *Теперь определите общие расходы, которые будут осуществляться каждый месяц с целью последующего составления плана доходов и расходов. Данные о суммах прямых и косвенных затрат необходимо взять из Таблицы 6 и Таблицы 7. Разделив сумму общих расходов за месяц на планируемое количество продукции/услуг Вы получите средний общий расход на единице продукции/услуги.*  *Для этого сделайте расчеты в соответствии с Таблицей 8.*  *Таблица 8*.  **Общие расходы в месяц.**   |  |  | | --- | --- | | Вид затрат | Сумма в месяц, руб. | | Прямые материальные затраты  (данные из таблицы 6 графы «Сумма» по строке «ИТОГО») | 4 975,00 | | Затраты на оплату труда  (данные из Таблицы 2 по графе «ФОТ в месяц» по строке «ИТОГО») | - | | Отчисления во внебюджетные фонды  (данные из Таблицы 3 по графе «Отчисления с ФОТ в месяц» по строке «ИТОГО») | - | | Косвенные затраты  (данные из Таблицы 7 по графе «Сумма в месяц» по строке «ИТОГО») | 20 500,00 | | ИТОГО | 25 475,00 |   ***В целях детализации показателей для последующего расчета прогноза доходов и расходов нужно сделать аналогичный расчет на год с помесячной разбивкой.***  5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов.  *Для расчета основных финансовых результатов необходимо составить прогноз доходов и расходов, который показывает степень прибыльности Вашего бизнеса, после учета всех расходов за 1 календарный год.*  *Для составления прогноза доходов и расходов необходимо пройти следующие шаги (расчеты осуществляются в соответствии с Таблицей 9).*  *В столбец 1 (первый месяц) вносим:*  *1) определяем «Доходы от продаж» (строка 1) взяв для этого данные из Таблицы 2 по графе «Планируемая выручка в месяц» по строке «ИТОГО» и умножив на количество месяцев реализации продукции и услуг (рекомендуется использовать усредненное значение);*  *2) определяем «Расходы» (строка 2) взяв для этого данные из Таблицы 8 по графе «Сумма в месяц» по строке «ИТОГО» и умножив на соответствующее количество месяцев;*  *3) определяем «Валовую прибыль» (строка 3) для этого находим разницу строк «Доходы от продаж» (строка 1) и «Расходы» (строка 2);*  *4) Определим «Налоги» (строка 4), рассчитав сумму уплачиваемых налогов исходя из выбранной Вами системы налогообложения (указана в разделе 4 «Организационный план»);*  *5) Определим «Чистую прибыль» (строка 5) в виде разницы «Валовой прибыли» (строка 3) и «Налогов» (строка 4).*  *Таким образом Вы получаете план доходов и расходов на первый год Вашего бизнеса.*  *Остальные столбцы за последующие месяцы заполняются по аналогии.*  *Таблица 9*.  **Прогноз доходов и расходов.**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | № | Статьи расходов | Значение за 1 календарный год, руб. | | 1 | Доходы от продаж | 47 500,00 | | 2 | Расходы | 25 475,00 | | 3 | Валовая прибыль | 22 025,00 | | 4 | Налоги | 3 304,00 | | 5 | Чистая прибыль | 18 721,00 | |  |  |  | |
| **6. Оценка риска** |
| *Укажите какие наиболее существенные факторы риска имеются для реализации проекта (например: валютные – при закупки иностранных комплектующих и материалов, климатические – для сезонных товаров, снабженческие – при нестабильной работе поставщиков, сбытовые – при реализации товаров и услуг потребителям и проч.) Опишите меры, которые Вы предпримите по минимизации рисков.* |

Составить бизнес-план в интерактивном виде Вы сможете на Интернет- ресурсе **«Бизнес-навигатор МСП»** – <https://smbn.ru/> (раздел – «Рассчитать бизнес-план онлайн»).

Для получения **консультаций по вопросам бизнес-планирования** и **государственной поддержки** малого бизнеса Вы можете обратиться в Центр «Мой бизнес» (г. Пенза, ул. Герцена, д. 14) с понедельника по пятницу с 9.00 до 18.00.

В муниципальных образованиях можно обратиться в Муниципальные Агентства по поддержке предпринимательства, отделы экономики Администраций муниципальных образований.

Горячая телефонная линия – 8-800-555-19-58

Сайт – mbpenza.ru