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

**Титульный лист.**

**Изготовление ключей**

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

(наименование проекта, бизнеса)

**Иванов Иван Иванович**

**г. Пенза, ул. Иванова, д 1**

**ivanov@pochta.ru**

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

(ФИО лица, подающего заявку, адрес, телефон, электронная почта)

|  |
| --- |
| 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.  ОКВЭД 80.20 «Изготовление дубликатов ключей»  1.2. Краткое описание бизнеса.  Открывать мастерскую по изготовлению ключей целесообразно человеку, который имеет необходимый опыт в этом деле. Мастерская необходима для более активного привлечения заказчиков и возможности установить необходимое оборудование. Особенно хорош этот бизнес в том случае, если нет крупных инвестиций на большой проект, а есть желание зарабатывать и уникальное предложение для определенной целевой аудитории.  1.3. Необходимый стартовый капитал.  **121 500 рублей**  **Ежемесячные расходы 9500, на 12 месяцев 9500х12= 114 000 рублей**  **Итого 235 500 рублей**  1.4. Источники финансирования проекта.   |  |  |  | | --- | --- | --- | | собственные средства (если планируются), руб. | заемные средства (если планируются), руб. | средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб. | |  |  | **235 500 рублей** | |
| **2. Производственный план** |
| 2.1. Описание производственного процесса  Возможно размещение мастерской на первом этаже жилого дома или какого- либо учреждения. Помещение в 10 кв. м необходимо арендовать на долгий срок, подписывая договор аренды минимум на 1 год. Стоимость арендуемого помещения составит 2,0 тыс. рублей в месяц + коммунальные 2 тыс. рублей в месяц (по сложившимся средним).  В мастерскую понадобится специальное оборудование для осуществления качественного и оперативного сервиса обслуживания.  2.2. Производственный план  Мастерская по изготовлению ключей будет находиться в мелком по объему населения населенном пункте. Спрос на изготовление ключей был, есть и будет в абсолютно везде. Основная целевая аудитория – это женщины и мужчины от 25 до 60 лет.  В приоритете выбрать месторасположение мастерской вдали от конкурента в хорошо проходимом месте.  Основные конкуренты – это аналогичные частные мастерские. Конкурировать с ними можно только удачным месторасположением, быстрым сервисом и приемлемой ценой. Ну и, конечно, привлечением клиентов при помощи рекламных материалов и информации в сети Интернет.  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) | | 1) Станок «Лидер 368» (фрезерный) | 9 000 |  |  | 9 000 | | 2) Набор для мастерской ключей (3 станка и необходимые материалы) | 80 000 |  |  | 80 000 | | 3) Напильники, надфиль, отвертки | 11 000 |  |  | 11 000 | | 4) Стул, стол для работника | 5 000 |  |  | 5 000 | | 5) Заготовки ключей | 5 000 |  |  | 5 000 | |  |  |  |  |  | | ИТОГО | х | х |  | 110 000 | |
| **3. Маркетинговый план** |
| 3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).  Ключи важная вещь в обиходе, но их проблема в том, что они имеют обыкновение теряться и ломаться, поэтому данное ремесло – изготовление ключей, не теряет свою актуальность и на сегодняшний день.  3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке.  Первые 1-2 месяца клиентов будет минимум, большинство из них – мимо проходящие люди, которым может быть необходима данная услуга. Реклама будет показывать результаты только через 2 месяца. Итак, на 3-й месяц работы план по продажам услуг:  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. | | Финский ключ | 5 | 600 | 3000 | | Плоский односторонний ключ | 20 | 500 | 10000 | | Плоский двусторонний ключ | 20 | 600 | 12000 | | Крестообразный ключ | 2 | 600 | 1200 | | Квартирный специальный ключ | 5 | 900 | 4500 | | Профильный ключ автомобильный | 5 | 1400 | 7000 | | ИТОГО | х | х | **37700** |   Привлекать клиентов возможно удачным месторасположением, вывеской, штендером, расклеенными объявлениями по всему району и рекламой в интернете. В Сети необходимо размещать объявления в городских группах, на форумах, в городских справочниках услуг и в виде объявления на «Авито» и других бесплатных и платных досках.  Смета по рекламе:  Вывеска небольшая -2 000 рублей  Печать и расклейка (самостоятельно) объявлений 1 000 рублей  Штендер недалеко от входа - 2 000 рублей  Расходы на рекламу в Сети (объявления) - 500 рублей  Итого: 5 500 рублей |
| **4. Организационный план** |
| Для начала деятельности необходимо пройти регистрацию, выбрав определенную форму регистрации предпринимательской деятельности и систему налогообложения, по которой планируется вести отчетность. Для открытия мастерской будет достаточно получения сертификата индивидуального предпринимателя, т.к. госпошлина минимальная.  Можно выбрать упрощенную систему налогообложения и платить по системе «доходы минус расходы» 15% и сдавать минимум документации. Либо возможно зарегистрироваться в качестве плательщика налога на профессиональный доход (самозанятого). Также необходимо выбрать соответствующий код ОКВЭД данной деятельности. Подойдет код ОКВЭД 80.20 «Изготовление дубликатов ключей». На эксплуатацию арендованного помещения, в котором будут располагаться электрические станки, должно быть соответствующее разрешение пожарной инстанции. Больше никаких разрешений и лицензий не требуется.  Мастером будет сам собственник мастерской.  График работы мастера 6 дней в неделю (вторник – воскресенье) с 9 до 17 ч. без перерыва. |
| **5. Финансовый план** |
| 5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости.  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 |  |  |  | | Заготовка финского ключ | 100 | 5 | 500 | | Заготовка плоского одностороннего ключа | 50 | 20 | 1000 | | Заготовка плоского двустороннего ключа | 100 | 20 | 2000 | | Заготовка крестообразного ключа | 100 | 2 | 200 | | Заготовка квартирного специального ключа | 250 | 5 | 1250 | | Заготовка профильного автомобильного ключа | 500 | 5 | 2500 | |  |  |  |  | | ИТОГО | х | х | 7450 |   \* Сумма рассчитывается как произведение покупной стоимости за 1 единицу на норму расхода.  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. | | Заготовка финского ключ | 100 | 1 | 100 | | Заготовка плоского одностороннего ключа | 50 | 1 | 50 | | Заготовка плоского двустороннего ключа | 100 | 1 | 100 | | Заготовка крестообразного ключа | 100 | 1 | 100 | | Заготовка квартирного специального ключа | 250 | 1 | 250 | | Заготовка профильного автомобильного ключа | 500 | 1 | 500 | | ИТОГО | х | 6 | 1100 |   \* 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.  *.*  Таблица 7.  **Расчет косвенных затрат.**   |  |  | | --- | --- | | Наименование затрат | Сумма в месяц, руб. | | Аренда помещения | 2000 | | Коммунальные услуги | 2000 | | Продвижение и реклама | 500 | | Дозакупка заготовок | 5000 | |  |  | | ИТОГО | 9500 |   Таблица 8.  **Общие расходы в месяц.**   |  |  | | --- | --- | | Вид затрат | Сумма в месяц, руб. | | Прямые материальные затраты  (данные из таблицы 6 графы «Сумма» по строке «ИТОГО») | 1100 | | 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») | 9500 | | ИТОГО | 10 600 |   ***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.  Таблица 9.  **Прогноз доходов и расходов.**  Данная рентабельность для маленькой мастерской в принципе приемлема. С каждым месяцем планируется увеличение количества покупателей и объемов заказов.  Расчет периода окупаемости вложенных денежных средств в мастерскую:  121 500 – стартовый капитал  9500 – ежемесячные затраты в течении года  235 500: 23 391 = ориентировочный срок окупаемости – 10 месяцев, что меньше срока заключения социального контракта.  В течение 10 месяцев стартовые вложения окупятся, даже если чистая прибыль не увеличится, однако прогнозируем увеличение среднего чека за счет привлечения большего количества покупателей с помощью рекламы.  Мастерская по изготовлению ключей имеет низкий показатель доходности. Все зависит от активности рекламы, удачного месторасположения, качества сервиса.  Получение более высокой рентабельности бизнеса возможно при предоставлении дополнительных услуг: открытие мастерской по ремонту обуви, заточки ножей, косметических инструментов и др. Расширение видов деятельности позволит достигнуть максимальную загрузку работой, а также появится возможность экономить на коммунальных и арендных платежах и прочих расходах.   |  |  |  | | --- | --- | --- | | № | Статьи расходов | Значение за 1 календарный год, руб. | | 1 | Доходы от продаж | **37700** | | 2 | Расходы | **9 500** | | 3 | Валовая прибыль | **9 350** | | 4 | Налоги | **1 403 + 3406** | | 5 | Чистая прибыль | **23 391** | |  |  |  | |
| **6. Оценка риска** |
| Риски в этом виде деятельности связаны только с субъективными факторами, как, например, неудачной закупкой оборудования, ошибочным выбором месторасположения и другими факторами. Далеко за этой услугой не поедут, и это нужно учитывать.  Необходимо предусмотреть риск активной конкуренции в районе. Соответственно, и спрос падает, потому что конкуренты отнимают заказчиков. Для борьбы с конкуренцией необходимо найти удачную геолокацию, стать монополистом и заслужить доверие клиентов. Тогда потенциальным конкурентам будет в разы сложнее. |