**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 проекта1.1. Вид деятельности1.2. Краткое описание бизнеса1.3. Необходимый стартовый капитал1.4. Источники финансирования проекта2. Производственный план2.1. Описание производственного процесса2.2. Производственный план3. Маркетинговый план3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке4. Организационный план5. Финансовый план5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости5.2. 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 процессаВозможно 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 планМастерская 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 1Информация 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 2Перечень **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 рублейПечать и расклейка (самостоятельно) объявлений 1 000 рублейШтендер недалеко от входа - 2 000 рублейРасходы на рекламу в Сети (объявления) - 500 рублейИтого: 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 капитал9500 – ежемесячные затраты в течении года235 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. |