**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 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.*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