



## Содержание

1. Резюме.....	3
2. Описание услуги (товара, работ).....	5
3. Исследование и анализ рынка.....	10
4. План маркетинга.....	19
5. Организационный план.....	25
6. Производственный план.....	29
7. Налогообложение.....	32
8. Финансовый план .....	34
9. Анализ рисков.....	41

## 1. Резюме

**Цель проекта:** организация бизнеса в сфере оказания услуг по консультированию и подготовке документов для получения социального контракта от соцзащиты..

**Суть проекта:** Организация консалтинговой компании для физических и юридических лиц.

**Рынок сбыта:** Красноярский край.

**Целевая аудитория:** Индивидуальные предприниматели, самозанятые и физические лица проживающие на территории Красноярского края малоимущие одиноко проживающие граждане, малоимущие семьи и иные категории граждан, предусмотренные частью 1 статьи 8.1 Федерального закона от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи», которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствии с Законом Красноярского края от 19.11.2020 № 10-4371 «О порядке определения величины прожиточного минимума малоимущей семьи или малоимущего одиноко проживающего гражданина в Красноярском крае».

**Основная услуга:** Подготовка бизнес-плана и расчет финансовой модели для получения социального контракта с целью ведения индивидуальной предпринимательской деятельности.

### **Наименование и стоимость услуг:**

- Бизнес-план под социальный контракт - 7500р.

**Разработчик проекта:** Марясов Владислав Валерьевич

**Дата и место рождения:** 07.06.1985 г.

**Прописка:** Красноярский край, г. Красноярск, ул. Карамзина 8, кв. 476

### **Задачи бизнес-плана:**

- Определить перспективность организации бизнеса в данной нише;
- Определить наиболее подходящую форму собственности;
- Выбрать выгодные варианты применения систем налогообложения;
- Обозначить потенциальных клиентов и рассчитать емкость рынка;
- Рассчитать доходную и расходную часть бизнеса;
- Рассчитать финансовый результат бизнеса;
- Определить риски, а также дать рекомендации по их снижению;

- Разработать план продвижения и рекламы услуг предприятия;

Финансирование создания предприятия предполагается из собственных средств и единовременной финансовой помощи от центра занятости в размере 189 228 рублей. Экономические и законодательные барьеры входа в отрасль отсутствуют, что позволяет свободно начинать работать в выбранной нише с первого месяца.

Наиболее удобной и перспективной организационной формой с учетом всех условий является ООО. Название компании ООО «Сибирский центр бизнес-планирования». Наиболее выгодной системой налогообложения является УСН 6%.

Адрес расположения компании: Красноярский край, г. Красноярск, ул. Вавилова 1, строение 10. Площадь: 13,7 кв.м. Стоимость: 4800р. в месяц.

Предполагается, что в первое время я буду лично буду оказывать услуги. Затем, с ростом потока клиентов, будут привлекаться специалисты соответствующего профиля (экономисты, бухгалтера).

**Проект имеет высокую социальную значимость для города и его жителей по ряду причин.**

- Во-первых, у большинства людей отсутствуют навыки в бизнес-планировании и финансовом моделировании.
- Во-вторых, большинство людей не информированы о том, что они имеют право на получение социального контракта, который поможет им выбраться из трудной жизненной ситуации.

Моя компания будет как нельзя кстати в обоих случаях. Я постараюсь донести до максимального количества людей возможности социального контракта и за отдельную плату, которая составляет порядка 3% от суммы контракта, написать бизнес-план и сделать все расчеты.

#### **Показатели проекта:**

- Рентабельность вложенных средств: 162,22 %
- Рентабельность продаж: 43,28%
- Срок окупаемости вложений личных средств: 10 месяцев.
- Объем вложенных средств: 216 928 р.
- Средства от центра занятости: 189 228 р.
- Собственные средства: 27 700р.
- Количество новых сотрудников: 1 чел.

## 2. Описание услуги (товара, работ)

### Что такое социальный контракт?

С 01.01.2021 на территории Красноярского края начинает работать новый механизм социальной поддержки - социальный контракт.

Социальный контракт - это соглашение, которое заключается между малоимущей семьей или одиноко проживающим гражданином и краевым государственным казенным учреждением «Управление социальной защиты населения».

По условиям контракта государство предоставляет малоимущему гражданину или семье денежную помощь, а те в свою очередь берут на себя обязательства улучшить свое материальное положение в долгосрочной перспективе благодаря этой мере поддержки. Социальный контракт заключается с одиноко проживающими гражданами или семьями, чей доход ниже величины прожиточного минимума (ПМ).

Учет доходов и исчисление величины среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для определения права на получение государственной социальной помощи осуществляется в порядке, установленном Федеральным законом от 5 апреля 2003 года № 44-ФЗ «О порядке учета доходов и расчета среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими и оказания им государственной социальной помощи».

Социальный контракт заключается по одному из четырех направлений:

1. По поиску работы;
2. По осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности, в том числе гражданами, являющимися самозанятыми;
3. По ведению личного подсобного хозяйства;
4. По осуществлению иных мероприятий, направленных на преодоление малоимущим гражданином, малоимущей семьей трудной жизненной ситуации.

Социальный контракт заключается на срок до 12 месяцев. При наличии веских оснований он может быть продлен. В течение всего срока действия контракта сотрудники территориального отделения тщательно следят за выполнением гражданами и членами их семей условий программы социального контракта и оценивают эффективность предложенных мер.

К примеру, на выделенные средства можно купить оборудование чтобы начать производство или иной бизнес, достроить необходимые помещения, купить инструменты, приобрести сельскохозяйственных животных, пройти курс лечения.

Участники социального контракта обязаны ежемесячно отчитываться о расходовании средств, выделенных им в рамках программы, то есть предоставлять чеки и иные платежные документы специалистам территориального отделения. Деньги должны быть использованы только для преодоления трудной жизненной ситуации, то есть оплачивать ежедневные расходы за счет такой помощи нельзя. Если условия социального контракта нарушены без объективных причин, то заявителю придется вернуть деньги в добровольном порядке.

Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения Красноярского края на 2021 год

В соответствии со статьей 4 Федерального закона от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», статьей 103 Устава Красноярского края, Законом Красноярского края от 17.12.2004 № 13-2780 «О порядке установления величины прожиточного минимума в крае»

Установлена величина прожиточного минимума на 2021 год:

- в целом по Красноярскому краю в расчете на душу населения – 13409 рублей, для трудоспособного населения – 14186 рублей, для пенсионеров, в том числе в целях установления социальной доплаты к пенсии, предусмотренной Федеральным законом от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи», – 10963 рубля, для детей – 14095 рублей;
- для первой группы территорий Красноярского края на душу населения – 18828 рублей, для трудоспособного населения – 19346 рублей, для пенсионеров – 14477 рублей, для детей – 19050 рублей;
- для второй группы территорий Красноярского края на душу населения – 14731 рубль, для трудоспособного населения – 15538 рублей, для пенсионеров – 11709 рублей, для детей – 15283 рубля;
- для третьей группы территорий Красноярского края на душу населения – 12702 рубля, для трудоспособного населения – 13432 рубля, для пенсионеров – 10134 рубля, для детей – 13309 рублей.

Установлена величина прожиточного минимума на 2021 год для отдельных городских округов и муниципальных районов, входящих в

первую и вторую группы территорий Красноярского края, в следующих размерах:

- для Туруханского района на душу населения – 23347 рублей, для трудоспособного населения – 23989 рублей, для пенсионеров – 17951 рубль, для детей – 23622 рубля;
- для Таймырского Долгано-Ненецкого района (за исключением сельского поселения Хатанга) на душу населения – 20289 рублей, для трудоспособного населения – 20869 рублей, для пенсионеров – 15619 рублей, для детей – 20447 рублей;
- для сельского поселения Хатанга на душу населения – 34191 рубль, для трудоспособного населения – 35168 рублей, для пенсионеров – 26321 рубль, для детей – 34456 рублей;
- для Эвенкийского района на душу населения – 19958 рублей, для трудоспособного населения – 20507 рублей, для пенсионеров – 15346 рублей, для детей – 20193 рубля;
- для Северо-Енисейского района на душу населения – 18828 рублей, для трудоспособного населения – 19346 рублей, для пенсионеров – 14477 рублей, для детей – 19050 рублей;
- для Енисейского района на душу населения – 18708 рублей, для трудоспособного населения – 19733 рубля, для пенсионеров – 14870 рублей, для детей – 19409 рублей;
- для Богучанского района на душу населения – 18561 рубль, для трудоспособного населения – 19578 рублей, для пенсионеров – 14753 рубля, для детей – 19257 рублей;
- для Мотыгинского района на душу населения – 17825 рублей, для трудоспособного населения – 18801 рубль, для пенсионеров – 14168 рублей, для детей – 18492 рубля;
- для города Енисейска на душу населения – 17530 рублей, для трудоспособного населения – 18490 рублей, для пенсионеров – 13934 рубля, для детей – 18187 рублей;
- для Кежемского района на душу населения – 17413 рублей, для трудоспособного населения – 18369 рублей, для пенсионеров – 13851 рубль, для детей – 18052 рубля.

### **Что такое бизнес-планирование?**

Бизнес – план представляет собой документ, в котором формируются задачи деятельности будущего предпринимателя или самозанятого, дается их обоснование, определяются пути достижения, необходимые средства и конечные финансовые показатели работы. Бизнес-план может использоваться: для получения кредита; при приватизации; для привлечения инвесторов; при выходе на новые рынки; при перепрофилировании фирмы; по новым

инновационным проектам, а также получения государственной поддержки. Бизнес – план помогает решить следующие основные задачи:

- определить конкретные направления деятельности предпринимателя, целевые рынки и место на этих рынках;
- выбрать товар (услугу), которая будет предложена предпринимателем потребителям и оценить необходимые для этого расходы;
- сформулировать задачи по производству и реализации товара (услуги), необходимые действия по их достижению; определить лиц, ответственных за реализацию этих действий;
- выявить соответствие имеющегося у предпринимателя персонала и применяемой системы мотивации труда предъявляемым требованиям по достижению поставленных задач;
- определить состав маркетинговых мероприятий;
- оценить финансовое положение и соответствие потенциальных ресурсов возможностям достижения поставленных задач;
- предусмотреть трудности, которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

### **Формирование цен**

Предполагается установление уровня цен на среднем уровне, сформированного исходя из собственного опыта, а также на основании анализа рынка. Цены я установлю не выше конкурентов, чтобы завоевать свою долю рынка. Главная задача, стать первым информационным каналом по информированию граждан о возможностях господдержки. Стоимость написания бизнес-плана для соцконтракта составляет 7500 р.

Срок написания проекта: 3-7 рабочих дней.

### **Преимущества моей компании:**

1. Экономия времени. Клиент получает готовый проект за короткий срок.
2. Бесплатные консультации 24/7 по телефону или мессенджер.
3. Бесплатная доработка проекта в случае необходимости изменений.
4. Поэтапная оплата. Предоплата 50% до и 50% написания проекта.
5. Работа по договору с выдачей кассового чека.
6. Возможность оплатить любой картой (дебетовой или кредитной).



Для бизнеса, имеющего **неограниченные географические возможности за счет Интернета** и оснащенной современным оборудованием, время года не имеет значения, и работы могут выполняться как летом, так и зимой с одинаковым качеством.

**Недостатки данного бизнеса:**

- Значительные ограничения для развития бизнеса в условиях дефицита профессиональных кадров.
- Возможная потеря клиентов.
- Усиливающаяся конкуренция.

### 3. Исследование и анализ рынка

Информация Министерства труда и социальной защиты РФ от 26 июня 2020 г. "Минтруд предлагает новые возможности применения социального контракта" 2 июля 2020

Министерство труда и социальной защиты РФ планирует расширить возможности применения социального контракта и упростить процедуру его заключения.

*"Социальный контракт зарекомендовал себя как эффективный инструмент, помогающий семьям формировать новые источники доходов. В 2020 году впервые на эти цели выделены средства федерального бюджета, 21 регион принимают участие в пилотном проекте. По его результатам подходы к социальному контракту планируется скорректировать.*

*Во-первых, также как и по ряду других мер социальной поддержки, перейти в проактивный формат, когда большинство необходимых сведений будет получаться не в бумажном виде от гражданина, а в электронном - путем межведомственного взаимодействия. Во-вторых, планируется расширить возможности использования средств социального контракта, предусмотреть поддержку не только индивидуальных предпринимателей, но и самозанятых граждан, личных подсобных хозяйств, снять избыточные ограничения в расходовании средств по всем направлениям социального контракта. В-третьих, необходимо взаимоувязать социальный контракт с другими отраслевыми мерами поддержки в сфере малого и среднего бизнеса, сельского хозяйства, активнее подключать на раннем этапе при составлении программы социальной адаптации профильных специалистов из этих сфер, а также представителей муниципалитетов," - отметила заместитель министра труда и социальной защиты РФ Ольга Баталина.*

Социальный контракт заключается органами соцзащиты с гражданами и семьями, доход которых ниже прожиточного минимума. Программа оказания помощи на основании социального контракта реализуется с 2013 года.

За 6 лет количество заключаемых контрактов выросло в 2,4 раза, а количество граждан, охваченных социальным контрактом - в 3,4 раза.

В 2019 году в России было заключено 89,3 тыс. социальных контрактов с общим охватом в 321,5 тыс. человек. По статистике, большая часть социальных контрактов приходится на семьи с детьми до 16 лет. В 2019 году наиболее востребованными стали мероприятия по преодолению трудной жизненной ситуации и ведению личного подсобного хозяйства, которые были реализованы 125,6 тыс. человек (39%) и 98,8 тыс. человек (31%) соответственно.

В 2020 году на реализацию социального контракта в рамках пилотного проекта были выделены 7 млрд рублей 21 субъекту Российской Федерации. На эти средства в 2020 году запланировано заключить 68 тыс. социальных контрактов с охватом более 300 тыс. человек.

В число 21 пилотного субъекта Российской Федерации, получившие федеральное финансирование вошли: Республики Алтай, Башкортостан, Коми, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Тыва, Кабардино-Балкарская, Удмуртская, Чувашская; Алтайский, Пермский и Приморский края; Вологодская, Ивановская, Курганская, Липецкая, Нижегородская, Новгородская, Саратовская и Томская области. В этих субъектах уже заключено свыше 42 тыс. соцконтрактов.

В 2021 - 2022 годах субсидии из федерального бюджета будут предоставлены всем субъектам Российской Федерации в размере 29,2 млрд рублей ежегодно.

Для тех, кто начинает свой бизнес с помощью соцконтракта, разрешено направлять средства, полученные от государства, на приобретение материально-производственных запасов и аренду помещений.

При реализации мероприятия по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности заявителю предоставляется единовременная денежная выплата в размере не более 250 000 рублей для ведения индивидуальной предпринимательской деятельности, в том числе закупки оборудования, создания и оснащения дополнительных рабочих мест, при условии соблюдения заявителем требований Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», Федерального закона от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», Федерального закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».

Размер единовременной денежной выплаты определяется на основании документов, подтверждающих стоимость планируемых к приобретению в период срока действия социального контракта основных средств, материально-производственных запасов, а также планируемых к принятию имущественных обязательств (не более 15 процентов от размера единовременной денежной выплаты), необходимых для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности. В размер единовременной денежной выплаты включается установленная налоговым законодательством Российской Федерации на момент подачи заявления о назначении государственной помощи стоимость оплаты государственной пошлины за регистрацию физического лица в качестве индивидуального предпринимателя или налогоплательщика, налога на профессиональный доход (в размере фактически понесенных расходов, но не более 5 процентов от размера единовременной денежной выплаты).

При реализации мероприятия по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности уполномоченное учреждение оказывает содействие заявителю в получении профессионального обучения или дополнительного профессионального образования.

Оплата уполномоченным учреждением стоимости прохождения профессионального обучения или дополнительного профессионального образования составляет не более 30 000 рублей и производится на основании документов, подтверждающих стоимость прохождения профессионального обучения или дополнительного профессионального образования, при условии наличия у организации, осуществляющей образовательную деятельность, лицензии на осуществление образовательной деятельности.

### **Общая оценка рынка**

В России в 2020 году снизилось число малоимущих. Об этом свидетельствует предварительная оценка Федеральной службы государственной статистики.

*«Число малоимущих составило 17,8 млн человек, или 12,1% от всего населения страны. Это на 0,2 процентных пункта, или на 300 тыс. человек, меньше, чем аналогичный показатель за 2019 год».*

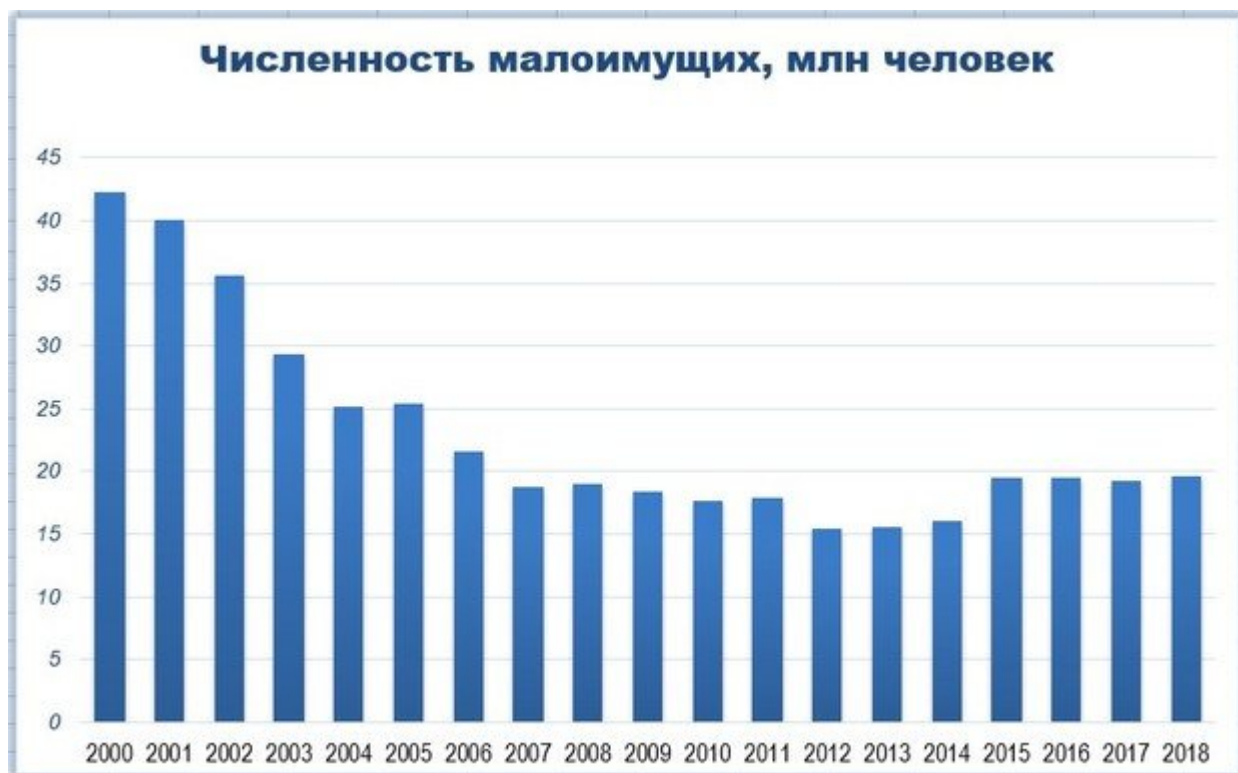
Также в Росстате указали, что в IV квартале 2020-го доля бедных составила 9,2% от всего населения (13,5 млн россиян), тогда как в III квартале этот показатель был равен 12,8% (18,8 млн россиян). Сокращению численности малоимущих способствовал рост среднедушевых доходов, среднемесячной номинальной начисленной зарплаты и пенсий по старости.

*«Главным фактором поддержки малоимущих слоев населения в IV квартале 2020 года стали социальные программы, ориентированные на различные группы населения. В результате общий объем социальных выплат в IV квартале оценивается в 3,4 трлн рублей, что на 5,9% выше, чем в IV квартале 2019 года, и соответствует объемам III квартала 2020 года»,* — добавили в Федеральной службе госстатистики.

Кроме того, в IV квартале 2020 года был зафиксирован рост доходов, в том числе от предпринимательской и иной производственной деятельности.

*«Вместе с активной поддержкой наиболее незащищенных групп населения рост доходов в IV квартале позволил значительно снизить число малоимущих граждан»,* — констатировали в Росстате.

Рисунок 1 — Численность малоимущих в России



## **Доходы населения**

Реальные располагаемые денежные доходы населения в третьем квартале 2020 года сократились на 4,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, следует из данных Росстата.

Оценка падения показателя за второй квартал, на который пришлась первая волна COVID-19 и режим самоизоляции населения, ухудшена с рекордных 8% до 8,4% в годовом выражении. В последний раз реальные располагаемые доходы россиян сокращались сильнее в 1999 году: тогда по итогам года падение составило 12,3%.

Росстат также ухудшил оценку реальных располагаемых доходов за первый квартал 2020 года. Согласно пересмотренным данным, они выросли на 0,7% вместо 1,2% по предыдущей оценке.

Суммарно, согласно последним данным Росстата, по итогам января—сентября 2020 года реальные располагаемые доходы россиян снизились на 4,3%.

*Реальные располагаемые денежные доходы населения — это денежные доходы минус обязательные платежи (налоги и сборы, проценты по кредитам и т.д.), скорректированные на инфляцию. В третьем квартале 2020 года денежные доходы в среднем на душу населения составили 35 тыс. руб.*

Средняя зарплата в Красноярске в 2019 году составила 47 099 рублей по данным Росстат. В 2020 году – 52 972 рубля. Это один из наиболее высоких показателей среди регионов РФ. Независимый источник trud.com называет среднюю заработную плату в Красноярске – 40 579 рублей ежемесячного заработка.

## **Анализ конкурентов**

При вхождении на рынок, безусловно, необходимо позаботиться о надежных каналах распределения услуг. Чем более прочное положение занимают в них существующие конкуренты, чем более ограничены каналы сбыта, тем тяжелее проникнуть в эту нишу.

У конкурентов (частных специалистов) реализуемые цены колеблются от 2 до 5% в сторону увеличения. У консалтинговых компаниях, которые присутствуют на рынке, цены еще выше.

Главным образом, внимание необходимо сосредоточить на основных

(прямых) конкурентах, но не следует забывать и о прочих предприятиях, тех, которые так или иначе могут повлиять на мои позиции на рынке. Если прямые конкуренты непосредственно составляют конкурентную среду моего предприятия, то прочие могут достаточно сильно повлиять в целом на рынок и моих потребителей.

Список конкурентов:
















- <http://bizhelpers.ru/>
- <https://algoritm.business/>
- <http://bzplan.ru>
- <http://krasplan.ru/>
- <https://bosgroup.ru>

## Бизнес план в Красноярске

[Создать заказ](#) [Подобрать исполнителя](#) [Стать исполнителем](#)

[Яндекс.Услуги](#) > [Бизнес план в Красноярске](#) ▼

Бизнес план в Красноярске, 117 отзывов, средний рейтинг 4.9. 65 бизнес-консультантов — выбирайте лучших специалистов и организации по ценам, рейтингам и отзывам на Яндекс.Услугах.

	<b>Александр Ц.</b> ✓ 5,0 Нет отзывов	Красноярск · Более 8 лет опыта · Составление бизнес-планов	от 10 000 ₽ за услугу		
	<b>Мария Тихонова</b> Нет рейтинга	Красноярск · Разработка бизнес-плана · Бизнес-Консультант	цена договорная		
	<b>Валерий Нейман</b> Нет рейтинга	Железнодорожный район · Более 11 лет опыта · Разработка Бизнес-плана для...	от 25 000 ₽ за услугу		
	<b>Владислав М...</b> ✓ Нет рейтинга	Красноярск · Более 11 лет опыта · Написание бизнес-плана для центра...	от 8990 ₽ за услугу		
	<b>Антон Анфимов</b> Нет рейтинга	Красноярск · Более 6 лет опыта · Бизнес-планирование (Разработка...	цена договорная		

[Показать ещё 60 предложений](#)

Проанализировав конкурентов (компании и частных специалистов), я выделил для себя ряд возможностей и преимуществ, которые позволят мне сильно отличаться от них.

### **Целевая аудитория.**

Прежде всего, это жители Красноярского края в возрасте от 20 лет, находящиеся в трудной жизненной ситуации, официальный доход на семью которых ниже прожиточного. И, которые хотят зарабатывать занимаясь предпринимательской деятельностью.

### **Помещение.**

При выборе арендной площади, нет необходимости иметь большой офис. Достаточно 10-20 кв.м. Что действительно важно при выборе места, так это:

- Низкая стоимость аренды
- Чистота и ремонт помещения
- Удобство расположения
- Круглосуточный доступ к офису
- Звукоизоляция
- Доступный санузел
- Скоростной интернет
- Хорошее освещение
- В шаговой доступности кафе

Проводя исследования по выбору подходящего места. Было принято решение остановиться на офисном здании по адресу: г.Красноярск, Вавилова 1, строение 10.

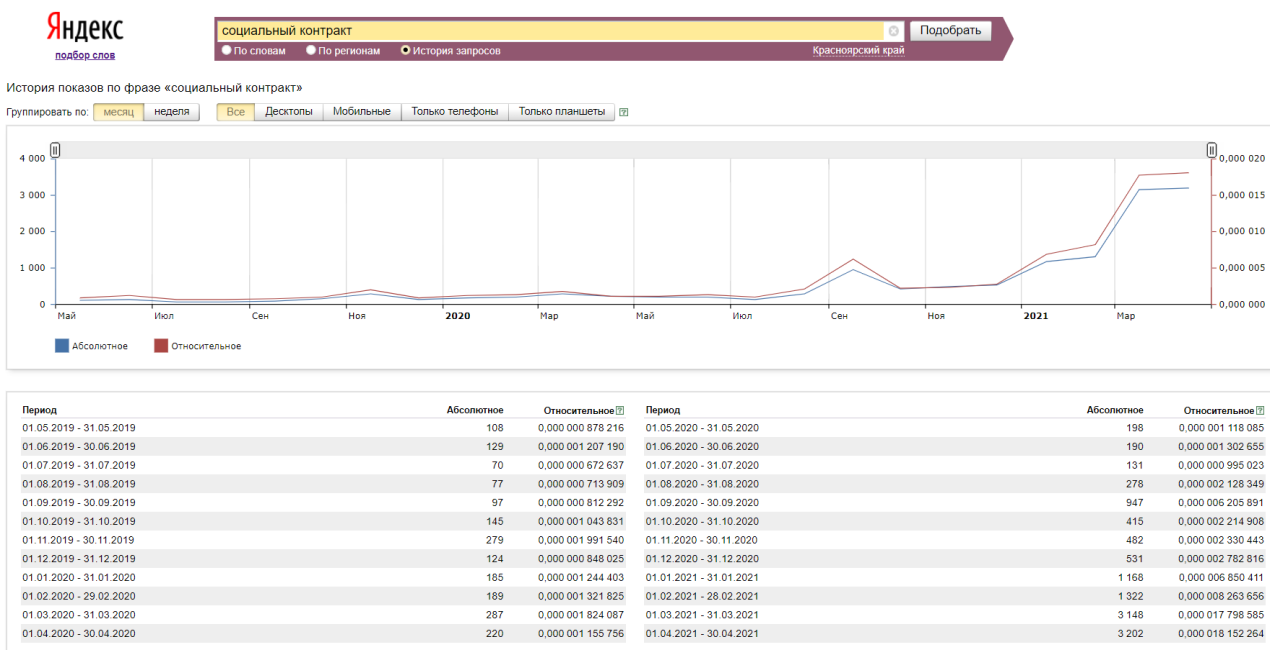
### **Анализ спроса.**

Итогом данного анализа будет примерное количество клиентов в месяц и объем продаж, которые может использовать для расчета финансовых результатов.

Для получения нужных цифр, я воспользовался сервисом Яндекс Это бесплатный сервис поисковой системы Яндекс, оценивающий число показов объявлений и выдачи в системе Яндекс. Статистика показов заданного пользователем слова или словосочетания, а также запросов, которые делали искавшие его люди. Возможность уточнить регион или посмотреть помесечный и понедельный срезы.



График 2 - Динамика запросов по ключевому слову «социальный контракт» по месяцам в Красноярском крае



Из данного графика мы можем наблюдать, что спрос постоянно растет. Особенно он начал расти с начала 2021 года. Это говорит о том, что рынок расширяется, все больше и больше людей ищут информацию о социальном контракте. Часть из этих людей хочет открыть свое дело. А для этого им нужен бизнес-план.

График 3 - Динамика запросов по ключевому слову «бизнес-план» по месяцам в Красноярском крае

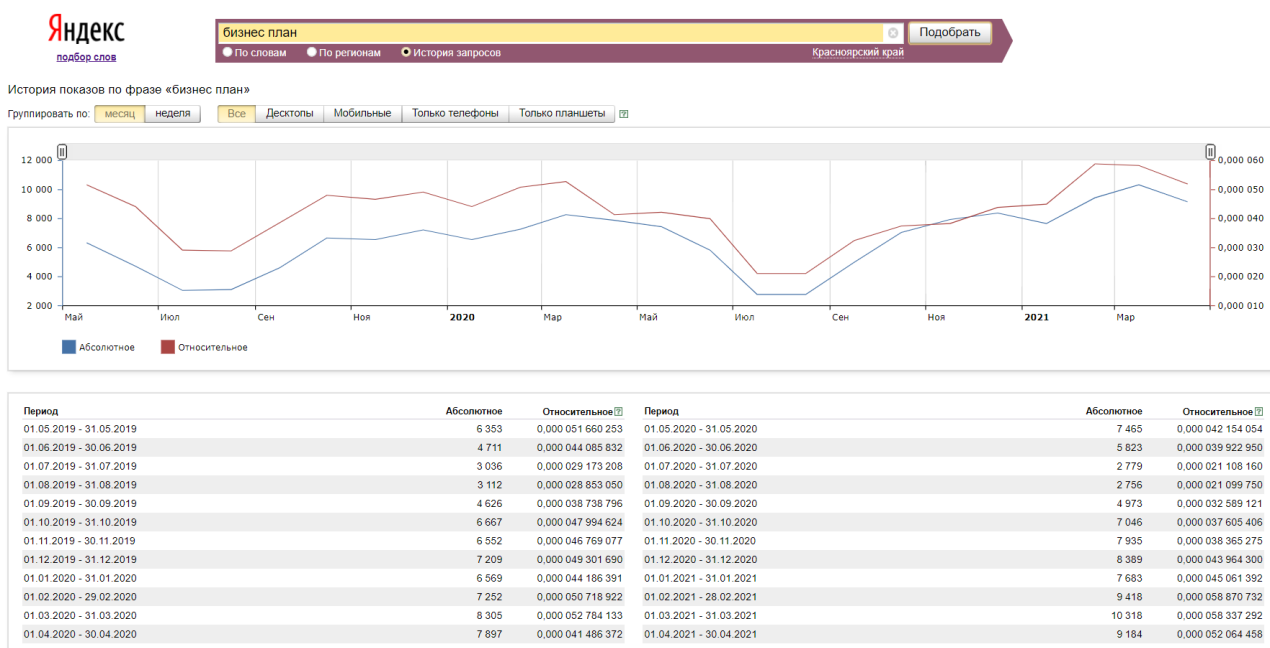


Таблица 1 – Планируемый объем продаж в заказах

№	Наименование товара и услуги	Цена, руб.	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого
1	Бизнес-план	7500	4	5	6	7	8	8	9	10	11	12	13	15	108
	Итого		4	5	6	7	8	8	9	10	11	12	13	15	108

Таблица 2 - Планируемый объем продаж в рублях

№	Наименование товара и услуги	Цена, руб.	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого
1	Бизнес-план	7500	30000	36000	43200	51840	57024	62726	68999	75899	83489	91838	101021	111124	813160
	Итого		30000	36000	43200	51840	57024	62726	68999	75899	83489	91838	101021	111124	813160

## 4. План маркетинга

Консультационные услуги оказываются удаленно, через интернет, или в офисе, в крайних случаях предусматривается выезд на территорию клиента, если заказчик находится в Красноярске и не может выехать сам.

Основные преимущества моей компании будут заключаться в качественной консультационной поддержке по различным вопросам:

- Налогообложение;
- Онлайн-касса;
- Интернет-маркетинг;
- Бизнес-планирование;
- Господдержка бизнеса.

А также в наличие гибкой системы скидок, рассрочек и кредитов.

Первые клиенты - это клиенты за счет использования рекламы в Интернете. Эффективным рекламным ходом может стать создание полезного и бесплатного контента через социальные сети YouTube, Вконтакте, Instagram. Это и многое другое должно способствовать планомерному росту числа клиентов.

### **Каналы привлечения первичных клиентов:**

1. Контекстная реклама в Яндексe и Google;
2. Таргетированная реклама в социальных сетях;
3. SEO-продвижение;
4. Реклама на YouTube;
5. Создание своего канала на YouTube;
6. Реклама у блогеров в инстаграм;
7. Продвижение в Instagram;
8. Email-маркетинг.

### **Описание каналов**

**1. Контекстная реклама** - Самый быстрый способ получить на сайт трафик и первых клиентов. Но при этом один из самых дорогих, т.к. аукционы перегреты и часто цена за клик завышена. Реклама в Google Ads и Яндекс.Директ хорошо сработает, если стоит задача набрать заказы в в короткие сроки.

Снизить стоимость кампании можно если откручивать объявления по низкочастотным ключевым словам, а также искать потенциально конверсионные, но неочевидные запросы с низким уровнем конкуренции. Для этих целей хорошо подходят автоматизированные инструменты подбора фраз, такие как Serpstat.com, Keys.so и пр.

**2. Таргетированная реклама** - Основные площадки таргетированной рекламы это социальные сети – VK, Facebook, Instagram или Одноклассники. В основе таргетинга лежит показ объявлений с учетом интересов и различных характеристик целевой аудитории. Например, можно показать рекламу женщинам в возрасте от 20 до 25 лет, которые интересуются бизнесом, господдержкой и находятся в декрете.

Плюсом продвижения при помощи таргетированной рекламы является низкий порог входа по бюджету и хорошее попадание в ЦА, конечно, если есть четкое понимание портрета потенциального клиента.

**3. SEO-продвижение** - Поисковое продвижение требует времени для раскочки, но затем, позволяет получать бесплатный органический трафик сильно дешевле чем из контекстной рекламы и без необходимости платить за каждый клик. Это вариант хорошо подходит, если компания ориентирована на развитие бизнеса в долгосрочной перспективе.

**4. Реклама на YouTube** - Это вторая по величине поисковая система в мире, после Google. Просто вместо привычных сайтов и статей, контент представлен в формате каналов и видео.

Запустить рекламу на этой площадке можно прямо через интерфейс сервиса Google Ads или через агрегаторы, например prodvigate.com. Далеко не все такой возможностью пользуются, поэтому я сделаю акцент именно на продвижении через видеоконтент. Это будет моим преимуществом перед конкурентами.

За видеоконтентом — будущее. Это эффективный способ продвижения товаров и услуг, а также мощный источник трафика на сайт. Я планирую использовать все преимущества видео-формата, чтобы расширить аудиторию, повысить ее доверие и поднять продажи. По данным Hubspot, 80% трафика в 2020 году поступает из видео. 80-85% людей — визуалы. Большинство

воспринимают информацию преимущественно через зрение. Поэтому, чтобы донести информацию или убедить — эффективнее всего использовать визуализацию.

### 15 причин использовать видеоконтент:

Преимущества видеоконтента обязательно стоит использовать для продвижения услуг, личного пиара и рекламы бизнеса.

1. Динамические изображения эффективнее фото и, тем более, текста. Ролики отлично привлекают внимание, лучше доносят информацию, убеждают и продают. Использование видеоконтента повышает конверсию.
2. Универсальность. Ролики развлекают, информируют, подталкивают к покупке. Можно снимать обзоры бизнес-литературы, рекламировать услуги, рассказывать о компании, показывать внутреннее устройство или устраивать конкурсы.
3. Широкие возможности «расшаривания». Видеоконтент легко распространять. Можно публиковать его на сайте и в социальных сетях, использовать в рекламе.
4. Роликами чаще делятся. Ролик запросто может стать вирусным. Пользователи активно делятся интересным и полезным видеоконтентом.
5. Видео — в тренде. Записывать и публиковать видеоконтент — значит, отвечать ожиданиям аудитории. А интернет-площадки стремятся создать лучшие возможности для публикации и демонстрации роликов.
6. Динамическое изображение «вовлекает». Видео «затягивает». Просмотр не требует от пользователя усилий, поэтому он охотно вовлекается в процесс поглощения контента.
7. Формирование доверия. Люди лучше верят тому, что видят. Можно много рассказывать о чем-то, приводя самые веские доводы. Но лучше показать и, тем самым, расположить к себе.
8. Увеличение трафика. За счет публикации и распространения видео удастся повысить трафик. Увеличивается посещаемость интернет-ресурсов — растут продажи.
9. Преимущества для SEO-продвижения. Поскольку пользователь смотрит ролик, он дольше находится на сайте. Это время влияет на позиции в поиске.

10. Отстройка от конкурентов. Можно, как все, написать о «современном оборудовании» и «высоком качестве». А лучше показать компанию изнутри и наглядно продемонстрировать преимущества.
11. Интерактив. Видеоконтент для обратной связи, общения с аудиторией, публикации отзывов и работы с возражениями.
12. Экспертность. Снимая ролики и участвуя в них, я позиционирую себя в качестве эксперта. Имеет значение убедительная подача.
13. Снижение отказов и возврата. С помощью видео легче заинтересовать посетителя и убедить остаться на сайте. А хорошо информированный человек взвешенно подходит к покупке, что минимизирует процент возврата товаров.
14. Повышение конверсии. Доказан экономический эффект использования видео. Например, размещение обзоров товаров повышает конверсию в два раза.
15. Экономия на рекламе. Видеоролики можно использовать как рекламный инструмент. Привлечение клиентов через контент обходится как минимум вдвое дешевле традиционной рекламы. А снятое один раз видео «работает» годами.

Здесь нужно тестировать разные темы видео, и экспериментировать с различными форматами. Понять, какие будут наиболее эффективны именно в моем случае, можно только экспериментальным путем.

**5. Развитие собственного канала** - Одно дело – покупка рекламы в чужих YouTube-каналах, и совсем другое – развитие собственного. Это даст возможность получить гораздо больший охват аудитории и в долгосрочной перспективе этот канал будет очень выгоден. Как и в SEO, можно будет получать тысячи бесплатных органических просмотров. Можно записывать небольшие обучающие ролики, рассказывать интересные факты, объяснять как пользоваться услугами, делиться отраслевыми новостями и т.д. Канал на YouTube – отличный способ продвижения любых, если стоит задача сформировать лояльную аудиторию вокруг бренда.

**6. Продвижение в Instagram** - Можно покупать рекламу у блоггеров, а можно параллельно (или вместо этого) развивать и собственную страницу, собирая аудиторию, а затем превращая ее в клиентов. Например, делиться советами, небольшими выжимками по теме соцконтракта, записывать сториз с

отзывами людей, которые получили деньги на бизнес.

**7. Email-маркетинг** - Когда речь идет об интернет-маркетинге, наличие хорошей базы подписчиков может стать своего рода «золотой акцией» для любого бизнеса. У email-маркетинга есть ряд важных преимуществ:

- люди, которые есть в списке получателей, уже проявили к интерес и добровольно предоставили свой адрес;
- письмо уходит напрямую адресату, минуя посредников в виде других платформ;
- рассылку можно автоматизировать, настраивать цепочки писем и т. п.

Используя рассылку e-mail я меньше рискую потерять аудиторию из-за изменения алгоритмов, прекращения работы платформы и прочих подобных вещей. Всегда можно договориться о рекламной интеграции в чужой рассылке, обмене упоминаниями и прочих методах сотрудничества.

По каждому каналу будут проведены тестовые запуски на 5000р. Результатом тестирования станут каналы, которые дадут наилучшие показатели по конверсии.

Таблица 3 - Расходы на рекламу

№	Наименование услуги	Единовременные, рублей	Постоянные расходы на рекламу, руб.												Итого за год, рублей
			1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	
1	Онлайн реклама														0
1.1	<i>Веб-сайт</i>	<i>16000</i>													10000
1.2	Контекстная реклама Яндекс		2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
1.3	Контекстная реклама Google		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
1.4	<i>Настройка рекламы Яндекс</i>	<i>15000</i>													15000
1.5	<i>Настройка рекламы Google</i>	<i>15000</i>													15000
1.6	Таргет в Instagram		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
1.7	Таргет в вконтакте		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
1.8	Доски Авто и Юла		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
1.9	Реклама на YouTube		1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	
	<b>Итого</b>	<b>46000</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>7200</b>	<b>103600</b>



## 5. Организационный план

Организационно-правовой формой: Общество с ограниченной ответственностью. Сокращенное наименование: ООО «Сибирский центр бизнес-планирования». Регистрация в г.Красноярске в местном регистрирующем органе по адресу: Красноярский край, г. Красноярск, ул. Вавилова 1, строение 10.

Учредитель: Марясов Владислав Валерьевич  
Уставной капитал: 10.000р.

При создании ООО уплатить госпошлину в размере 4000 руб. не нужно, если оформлять через банк или сайт налоговой.

### Преимущества ООО

- Невысокая личная материальная ответственность. В случае банкротства и иных финансовых проблем, учредитель ООО несет имущественную ответственность только в размере доли в уставном капитале.
- Возможность вложить в уставный капитал не только финансовые средства, но и другие материальные и не материальные ценности.
- Отсутствие запрета на переоформление или продажу предприятия.
- Высокая привлекательность для инвесторов, которые могут войти в бизнес и стать соучредителями.
- Отсутствие верхней границы в размере уставного капитала.
- Возможность привлечения в качестве инвесторов граждан других государств.
- В качестве управленца можно назначить директора, не входящего в состав учредителей.
- Возможность привлечения новых соучредителей на любом этапе работы предприятия.
- Возможность влиять на степень контроля за внутренними процессами работы предприятия через уменьшение или увеличение долей учредителей.
- При убытках нет необходимости платить налоги.
- Возможность покрытия прошлых убытков нынешней прибылью.
- Возможность произвольного распределения прибыли.

Планируется открытие счета в банке «Точка». Стоимость обслуживания от 0 до 700 рублей. Для ведения бухгалтерии можно воспользоваться услугами банка или сервисом «Моё Дело». Стоимость сервиса: от 2000р. в месяц.

На ранней стадии развития деятельности часто целесообразно иметь

минимальное количество наемных работников, так как доходы небольшие или их нет совсем. При повышении нагрузки, находить подрядчиков на отдельные работы среди предпринимателей и самозанятых граждан. Но, для полноценной работы на стадии запуска необходим как минимум один человек в должности Экономист. Работа удаленная. График свободный.

Таблица 4 – Планируемый персонал

Должность	Возраст	Образование	Обязанности	З/П, руб.
Экономист	20 - 35	Средне-специальное или Высшее	Сбор информации для подготовки проекта	20000

***Взнос в ПФР, от зарплаты сотрудника, состоит из:***

1. Отчисления в пенсионный фонд в месяц, в руб. 22%
2. Отчисления в ФСС в месяц, в руб. 2,9%

Таблица 5 - Общие тарифы страховых взносов в 2020

Направление взносов	Лимит базы, рублей	Ставка на 2020 год, %
ПФР	В пределах 1292000	22
	Сверх 1292000	10
ФСС	В пределах 912000	2,9 (1,8 за иностранных сотрудников со статусом временного пребывания)
	Сверх 912000	Не уплачивается
ФФОМС	Не ограничена	5,1

Таблица 6 - Расчет заработной платы и пенсионных отчислений

Должность	Заработная плата в месяц, в руб.	Отчисления в пенсионный фонд в месяц, в руб. 22%	Отчисления в ФСС в месяц, в руб. 2,9%	Заработная плата в год, в руб.	Итого отчисления в пенсионный фонд и ФСС в год, в руб.
Экономист	20000	4400	580	240 000	59 760
Итого	20000	4400	580	240 000	59 760

### **Режим работы офиса:**

- ПН-ПТ: 10:00-18:00 по Красноярскому времени
- Обеденный перерыв: с 13:00 – 14:00
- Выходной: СБ-ВС.

Вид экономической деятельности (по ОКВЭДу):

- 69.20 Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию
- 70.10.2 Деятельность по управлению холдинг-компаниями
- 70.22 Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
- 73.20 Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения
- 85.42 Образование профессиональное дополнительное

### **Краткая информация о себе**

Директ: Марясов Владислав Валерьевич

Дата и место рождения: 07.06.1985г. Красноярский край, Лесосибирск.

Прописка: г.Красноярск, ул. Карамзина, 8, кв. 476

Телефон: 89235707696

### **Дважды был в качестве предпринимателя:**

Дата регистрации ИП: 30.01.2006

Дата прекращения деятельности ИП: 01.06.2009

Вид деятельность по ОКВЭД: 52.12 (Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах).

Дата регистрации ИП: 07.07.2009

Дата прекращения деятельности ИП: 17.06.2016

Вид деятельность по ОКВЭД: 77.2 (Прокат и аренда предметов личного пользования и хозяйственно-бытового назначения.) Дополнительный ОКВЭД: 85.42.9 (Деятельность по дополнительному профессиональному образованию прочая, не включенная в другие группировки.)

Таблица 7 - Образование

Наименование учебного заведения	Год поступления	Год окончания	Специальность
СибГТУ н/в	2002	2007	Технолог

### Дополнительное образование (курсы, семинары, форумы):

- Институт психологии и педагогики. Сентябрь 2012 г. «Переговорные компетенции 3.0.»
- Российский Микрофинансовый Центр. Апреля 2011 г. «Курс финансовой грамотности для предпринимателей»
- Центр доп. образования ЛфСибГТУ. Сентябрь 2011 г. «Организация предпринимательской деятельности»
- Колледж "Знание". Июнь 2010 г. «Правовые основы предпринимательской деятельности»
- НИИ Высшая школа бизнеса. Ноябрь 2010 г. «Предпринимательская деятельность: Эффективная защита бизнеса»

Таблица 8 – Сводный календарный план

Сводный календарный план										
№	Этапы	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Определение основных параметров проекта	X								
2	Получение единовременной помощи от ЦЗН	X								
3	Регистрация предприятия	X								
4	Закупка оборудования	X								
5	Доставка оборудования	X								
6	Обустройство офиса	X								
7	Запуск рекламной компании	X	X	X	X	X	X	X	X	X
8	Выход на полную производственную мощность		X	X	X	X	X	X	X	X

## 6. Производственный план

Размещение офиса предполагает наличие уютного, хорошо освещенного и проветриваемого помещения от 10 кв.м. Адрес планируемого офиса: г.Красноярск, Вавилова 1, строение 10. Площадь офиса: 13,7 кв.м. Цена за квадратный метр: от 350 р. Общая сумма аренды составляет: от 4795 р.

### Требования к офису:

- парковочная зона;
- удобная транспортная развязка;
- круглосуточный доступ к офису;
- охрана, включенная в стоимость;
- возможность переоборудования и ремонта;
- наличие систем вентиляции, кондиционирования, звукоизоляции;
- наличие интернета.

Помещение будет использоваться для работы над проектами, для приема и консультирования клиентов, для записи познавательного и образовательного видеоконтента. Для этого офис необходимо оборудовать мебелью, цифровой техникой, презентационными материалами.

### Я буду придерживаться общей методики расчёта цены

1. Постановка задачи ценообразования;
2. Определение спроса;
3. Прогноз издержек;
4. Анализ цен конкурентов;
5. Установление окончательной цены.

### Оборудование

При организации бизнеса нам потребуются определенные вложения, которые складываются из закупки необходимого офисного и цифрового оборудования, программного обеспечения, онлайн-сервисов, мебели и предметов интерьера.

Таблица 9 — Затраты на оборудование, мебель и технику

№	Наименование	Кол-во	Цена за единицу (руб.)	Сумма (руб.)
1	Кресло офисное	1	3300	3300
2	Шкаф для бумаг	1	6000	6000
3	Столешница «Сосна Лофт»	1	2300	2300
4	Подстолье для стола	2	900	1800

5	Жесткий внешний диск на 1 Тр	1	3600	3600
6	Кольцевая лампа 50 см.	1	5000	5000
7	Штатив для лампы	1	2000	2000
8	Хромакей + стойка	1	3300	3300
9	Доска маркерная б/у	1	3000	3000
10	МФУ лазерный BROTHER MFC-L2700DNR, A4, лазерный	1	20950	20950
11	Моноблок IRU Office J2335, белый	1	36000	36000
12	Смартфон XIAOMI POCO X3 128Gb	1	18000	18000
13	Клавиатура с мышкой	1	1300	1300
	Итого			106550

Таблица 10 — Дополнительные услуги

№	Наименование	Кол-во	Цена за единицу (руб.)	Сумма (руб.)
1	Разработка веб-сайта	1	16000	16000
2	Настройка рекламы Яндекс	1	15000	15000
3	Настройка рекламы Google	1	15000	15000
	Итого			46000

В данных таблицах описаны основные затраты связанные с организацией бизнеса, покупкой оборудования и других материальных ценностей, необходимых при открытии бизнеса. Все цены указаны в соответствии с ценами магазинов и предприятий г. Красноярск.

Офисная мебель: столы, стулья, кресло, шкафы - необходимы для работы в офисе, где будет осуществляться основной производственный процесс. Цифровая техника необходима для качественной работы.

### **Издержки предприятия**

Как известно, издержки распадаются на две условные категории: постоянные и переменные. К постоянным относятся издержки, остающиеся неизменными относительно объемов реализации продукции: например, арендная плата, плата за телефон, административные и прочие накладные расходы.

Таблица 11 – Постоянные издержки

№	Наименование	Сумма, руб.	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес
1	Услуги связи	6000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
2	Канцелярские расходы	1200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
3	Аренда помещения	115080	9590	9590	9590	9590	9590	9590	9590	9590	9590	9590	9590	9590
4	Заработная плата сотрудников	121800	0	0	0	0	0	17400	17400	17400	17400	17400	17400	17400
5	Пенсионные отчисления на работников 30,2%	36783,6	0	0	0	0	0	5254,8	5254,8	5254,8	5254,8	5254,8	5254,8	5254,8
6	Банковское обслуживание	11400	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950
7	Интернет	9600	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
	Итого	301864	11940	11940	11940	11940	11940	34595	34595	34595	34595	34595	34595	34595

Таблица 12 – Переменные издержки

№	Наименование	Сумма, руб.	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес
1	Транспортные расходы	6000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
2	Затраты на рекламу и маркетинг	86400	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200	7200
3	Торговый или интернет эквайринг (1,5%)	12197	450	540	648	778	855	941	1035	1138	1252	1378	1515	1667
4	Электроэнергия	6000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
	Итого	110597	8650	8740	8848	8978	9055	9141	9235	9338	9452	9578	9715	9867

## 7. Налогообложение

### Выбор системы налогообложения

Оказание услуг населению относится к одному из распространенных видов деятельности. Выбор системы налогообложения определяется индивидуальными условиями деятельности.

Заявитель может выбрать один из видов систем налогообложения, применяемых в учете, кроме формы, переведенной на уплату единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН).

- Общеустановленную систему налогообложения (ОСН).
- Упрощенный режим (УСН).
- Форму с вмененным доходом (ЕНВД).
- Патент (ПНС).

Обычно предприниматели для оказания услуг населению выбирают систему УСН 6% или 15%. Применение УСН оправдано при отсутствии договоров с клиентами, уплачивающими НДС.

При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15 процентов. Пониженная ставка может распространяться на всех налогоплательщиков, либо устанавливаться для определённых категорий. В этом случае для расчёта налога берётся доход, уменьшенный на величину расхода.

Применять УСН можно либо с даты регистрации ООО в текущем году, либо с начала любого календарного года. О намерении работать на упрощенке необходимо уведомить налоговую инспекцию. В первом случае — в течение 30 календарных дней с даты постановки на налоговый учет, во втором — не позднее 31 декабря предшествующего года. Нарушение срока подачи уведомления о применении УСН приведет к невозможности его применения (подп. 19 п. 3 ст. 346.12 НК РФ).

Изменить систему налогообложения можно будет только со следующего календарного года. Исключением будет ситуация, если в текущем году ООО выйдет за пределы ограничений, установленных для применения УСН.

Бухгалтерский и налоговый учет при УСН осуществляется выбранными ООО способами, закрепленными в учетной политике. Методы бухучета



устанавливаются законом о бухгалтерском учете и действующими ПБУ, а налоговые методы — гл. 26.2 НК РФ.

ООО на УСН может вести бухучет так же, как и при ОСНО. Однако в связи с тем, что применяющие УСН фирмы чаще всего являются субъектами малого предпринимательства, они вправе использовать упрощенные способы бухучета:

- полный упрощенный бухучет, похожий на учет ОСНО, но разрешающий применение некоторых ПБУ, использование сокращенного плана счетов и упрощенных регистров учета;
- сокращенный упрощенный бухучет, ограничивающийся ведением книги учета фактов хозяйственной деятельности, но с применением способа двойной записи операций в ней;
- простой упрощенный бухучет — ведение книги учета фактов хозяйственной деятельности без применения способа двойной записи.

ООО, являющемуся субъектом малого предпринимательства, необходимо также выбрать вариант составления бухгалтерской отчетности – полный или сокращенный.

### **Положительные стороны применения УСН:**

Возможность применить одну из двух схем упрощенного учета – «доходы» или «доходы минус расходы». Смена вида осуществляется с начала нового налогового периода. Какую из форм лучше выбрать и сколько необходимо платить в бюджет, определяется в ходе практической деятельности. Минимальное число обязательных к ведению учетных форм. Возможность снижения налога при наличии уплаты начисленных взносов в ПФР.

### **Отрицательные стороны использования УСН:**

- Наличие ограничений по выручке, штатной численности.
- Применение другого вида налогообложения возможно только с начала нового налогового года.

### **Про онлайн-кассы**

С 2003 года, согласно законодательному документу № 54-ФЗ, кассами старого образца пользовались отдельные группы бизнесменов. Изменения, вступившие в силу в 2016-2018 гг., обязали всех предпринимателей установить аппараты с функцией онлайн-обмена данными с налоговой (за редким исключением).

## 8. Финансовый план

В данном разделе бизнес-плана описывается планируемый финансовый план. Сводятся в единое целое все расчеты, проводимые в предыдущих разделах, сопоставляются поступления (доходы) и расходы, выявляется финансовый результат (прибыль, убыток). Все расчеты оформлены в таблицы.

Таблица 13 - Источники финансирования

	<b>Наименование источника</b>	<b>Сумма, руб.</b>
1.	Единовременная финансовая помощь из центра занятости населения	<b>189 228</b>
2.	Собственные средства в виде дополнительных затрат	<b>27 700</b>
	<b>Итого:</b>	<b>216 928</b>

### Расчет расходов по проекту

Таблица 14 - Смета единовременных затрат

<b>№</b>	<b>Наименование</b>	<b>Кол-в о, шт.</b>	<b>Цена, руб.</b>	<b>Сумма, руб.</b>	<b>Собственные, руб.</b>	<b>ЕФП, руб.</b>
1	Оборудование и материалы					
1.1	Кресло офисное	1	3300	3300	3300	0
1.2	Шкаф для бумаг	1	6000	6000	6000	0
1.3	Столешница «Сосна Лофт»	1	2300	2300	0	2300
1.4	Подстолье для стола	2	900	1800	0	1800
1.5	Жесткий внешний диск на 1 Тр	1	3600	3600	3600	0
1.6	Кольцевая лампа 50 см.	1	5000	5000	0	5000
1.7	Штатив для лампы	1	2000	2000	2000	0
1.8	Хоромокей + стойка	1	3300	3300	3300	0
1.9	Доска маркерная б/у	1	3000	3000	0	3000
3	Цифровая техника и ПО					
3.1.	Онлайн-касса	1	45288	45288	0	45288
3.2.	МФУ лазерный BROTHER MFC-L2700DNR, A4	1	20950	20950	0	20950
3.3.	Моноблок IRU Office J2335, белый	1	36000	36000	0	36000
3.4.	Смартфон XIAOMI POCO X3 128Gb	1	18000	18000	0	18000
3.5.	Клавиатура с мышкой	1	1300	1300	0	1300
4	Другие расходы (товары и услуги)			0	0	0
4.1.	Аренда помещения (2 месяца)	27,4	350	9590	0	9590
4.2.	Изготовление печати	1	1500	1500	1500	0

5	Маркетинг компании					
5.1.	Веб-сайт	1	16000	16000	0	16000
5.2.	Настройка рекламы Яндекс	1	15000	15000	0	15000
5.3.	Настройка рекламы Google	1	15000	15000	0	15000
5.4	CRM система на 12 месяц.	1	8000	8000	8000	0
	<b>Итого</b>			<b>216928</b>	<b>27700</b>	<b>189228</b>

Единовременные расходы на запуск бизнеса составляют 216 928 руб.

Таблица 15 - Расходы единовременной финансовой помощи

N п/п	Наименование расходов	Количество, единиц	Цена за 1 единицу, рублей	Сумма, рублей
<i>Единовременная финансовая помощь при государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства</i>				189228
1	Онлайн-касса	1	45018	45018
2	Моноблок IRU Office J2335, белый	1	42990	42990
3	МФУ лазерный BROTHER MFC-L2700DNR, A4, лазерный	1	21630	21630
4	Смартфон XIAOMI POCO X3 128Gb	1	23990	23990
5	Веб-сайт + CRM	1	16000	16000
6	Настройка рекламы Яндекс	1	15000	15000
7	Настройка рекламы Google	1	15000	15000
8	Аренда помещения (2 месяца)	2	4800	9600
	<b>Итого</b>			<b>189228</b>

Цель любого коммерческого проекта - получение прибыли. Прибыль, по существу, есть разница между доходами и расходами. Как правило, эти показатели в разные периоды реализации проекта отличаются друг от друга. Поэтому, в зависимости от специфики деятельности, поступления и расходы следует считать ежемесячно в течение года.

Составляем две таблицы: планируемое движение денежных средств с момента получения единовременной финансовой помощи в первый год предпринимательской деятельности ежемесячно и планируемое движение денежных средств во второй год предпринимательской деятельности

поквартально.

Данные для данной таблицы берутся из предыдущих разделов, из анализа рынка, производственного, организационного плана и т.д.

Таблица 16 – Движение денежных средств

№	Вид денежного потока	период движения денежных средств												Итого
		1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц	
<b>1</b>	<b>Поступления от продаж (выручка)</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
<b>2</b>	<b>Постоянные расходы</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2.1	Услуги связи	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2.2	Канцелярские расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2.3	Аренда помещения	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2.4	Заработная плата сотрудников	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2.5	Пенсионные отчисления на работников 30,2%	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2.6	Банковское обслуживание	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2.7	Интернет	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
<b>3</b>	<b>Переменные расходы</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
3.1	Транспортные расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
3.2	Затраты на рекламу и маркетинг	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
3.3	Торговый или интернет эквайринг (1,5%)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
3.4	Электроэнергия	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
<b>4</b>	<b>Единовременные расходы</b>	■											■	
4.1	Собственный капитал (личные вложения)	■											■	
4.2	ЕФП от центра занятости	■											■	
<b>5</b>	<b>Операционная прибыль</b>	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	

6	Налог УСН 6%	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7	Чистая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
8	Баланс наличности на начало периода	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
9	Баланс наличности на конец периода	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Таблица 17 - Движение денежных средств поквартально за второй год

№	Показатель	I кв. Руб.	II кв. Руб.	III кв. Руб.	IV кв. Руб.
1	Поступления от реализации	■	■	■	■
2	Денежные затраты, всего	■	■	■	■
2.1	Переменные издержки	■	■	■	■
2.2	Постоянные издержки	■	■	■	■
3	Налоги УСН (6%)	■	■	■	■
4	Чистый поток (стр.1 – стр.2 - стр.3)	■	■	■	■

Таблица 18 – Отчет о прибылях и убытках

№	Наименование	Интервалы планирования												Итого
		1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц	
1	Выручка от реализации	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
2	Затраты	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
2.1	Единовременные затраты	■												■
2.2	Переменные затраты	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
2.3	Постоянные затраты	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
3	Налогооблагаемая прибыль (п.1 - п.2)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
4	Налог УСН 15%	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5	Чистая прибыль (п.3 - п.4)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6	Тоже нарастающим итогом	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Окупаемость наступает на 10 месяц.

#### Расчет рентабельности проекта

#### Расчет рентабельности вложений

1 Прибыль за год	351909
2 Инвестиции за год	216928
3 Рентабельность вложений	162,22%

#### Расчет рентабельности продаж

1 Прибыль за год	351909
2 Выручка за год	813160
3 Рентабельность продаж	43,28%

#### Рентабельность собственных средств

1 Прибыль за год	351909
2 Собственные инвестиции за год	27700
3 Рентабельность собственных средств	1270,43%



## 9. Анализ рисков

Любая фирма, осуществляющая предпринимательскую деятельность, подвергается различного рода рискам - законодательным, коммерческим, политическим, отраслевым, циклическим. Риски заключаются в том, что неожиданно могут произойти существенные перемены, например, в законодательной сфере (могут быть введены в действие новые правовые акты по изменению налогообложения, в и конкурентной среде (конкуренты могут внезапно поставить на рынок продукт рыночной новизны, который значительно уменьшит количество клиентов фирмы и т. д.

В данном случае предприниматель подвергается финансовым рискам которые могут возникнуть из-за увеличения количества фирм оказывающих услуги в выбранной нише. Однако данной тенденции пока не наблюдается, т.к. всегда существовал и существует "дефицит" грамотных специалистов.

Кроме того, основными рисками для данного проекта можно считать:

- риски, связанные с поломкой оборудования;
- риски, связанные с понижением цен у конкурентов;

Однако вероятность этих рисков по моим оценкам очень мала, и колеблется в диапазоне - от 5 до 10%.

### **Основные риски, возникающие при организации данного бизнеса**

- Порча оборудования – вероятность возникновения 5 %
- Поломка оборудования - вероятность возникновения 7 %
- Отключение электроэнергии - вероятность возникновения 5 %
- Болезнь - вероятность возникновения 7 %
- Снижение цен на услуги - вероятность возникновения 10 %
- Появление конкурентов - вероятность возникновения 10 %
- Снижение доходов населения – вероятность возникновения 5%

### **Меры, способствующие минимизации рисков**

- Порча оборудования – следить за обслуживанием оборудования
- Поломка оборудования - периодически делать диагностику оборудования и сохранять гарантийные талоны
- Болезнь – иметь готовый записанный курс для продажи
- Снижение цен на услуги – снижение издержек постоянных
- Появление конкурентов – усилить маркетинговую стратегию
- Снижение доходов населения – снизить цены на услуги