

БИЗНЕС-ПЛАН

***по организации индивидуальной
трудовой деятельности***

Водоматы

ОКВЭД: 47.99.2 Деятельность по осуществлению торговли через автоматы

Инициатор проекта:

домашний адрес:

контактный телефон:

электронная почта:

Стоимость проекта (всего) – 350.000 руб.

в том числе:

размер запрашиваемой субсидии – 350.000 руб.

затраты собственных средств – 0 руб.

привлечение заемных (кредитных) ресурсов – 0 руб.

Дата рассмотрения бизнес-плана на комиссии:

Привлечение наемных работников:

г. Новокубанск 2022 года

Содержание

1. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА.....	3
1.1. Резюме проекта.....	3
1.2. Сведения об инициаторе проекта	5
1.3. Анализ положения дел в отрасли	6
2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	7
2.1. Описание производственного процесса.....	7
2.2. Производственные мощности.....	7
2.3. Капитальные затраты.....	8
2.4. Расходы на оплату труда привлеченных сотрудников (работников)...	9
3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.....	10
3.1. Виды производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)	10
3.2. Каналы сбыта и позиционирование товаров и услуг на рынке	11
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	12
5. ОЦЕНКА РИСКА.....	13
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	14
6.1. Источники средств на реализацию проекта	14
6.2. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов	15
6.3. Расчет прогнозных финансовых результатов	16
6.4. Расчет показателей эффективности проекта	17
ЗАКЛЮЧЕНИЕ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	18

1. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА

1.1. Резюме проекта

Производством (реализацией) какого товара (оказанием каких услуг) Вы будете заниматься: Водоматы, продажа воды.

- Продажа воды

Кто будет Вашим покупателем? Физические лица находящиеся на территории Краснодарского края. В основном люди от 16 до 50 лет.

Целевую аудиторию можно разделить на группы:

- Живая вода 1 литр
- Живая вода 0,5 литр
- Живая вода 1,5 литр
- Живая вода 5 литров

Необходима ли специальная квалификация для осуществления деятельности? Не требуется.

Есть ли стаж работы в той сфере, в которой Вы собираетесь осуществлять предпринимательскую деятельность?

Таблица 1 - Весь трудовой опыт заявителя

Наименование компании	Дата приема	Дата увольнения	Должность
ИП Лясова Лариса Михайловна	15.05.17.	13.08.2019.	Заместитель старшего продавца
ОАО Модный Континент	15.03.17.	10.05.17.	Администратор

Каким будет объем продаж (выручка от реализации) за первый год работы?

Таблица 2 - Планируемый объем продаж услуг

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Цена, руб.	Количество в месяц	Сумма в месяц, руб.
Живая вода 1 литр	товар	6	1200	7200
Живая вода 0,5 литр	товар	5	1200	6000
Живая вода 1,5 литр	товар	6	1200	7200
Живая вода 5 литров	товар	20	1300	26000
Итого:				46400

Какова сумма всех затрат на реализацию проекта? 350 000 руб.

Какова организационно - правовая форма? ИП

Сколько будет привлечено наемных работников? Нет

Каковы источники финансирования проекта, в том числе субсидия на создание собственного дела – 0 руб., что составляет 0 % от общего объема финансирования.

В чем конкурентные преимущества Вашего проекта на рынке?

- Дешевая вода
- Доступ около дома
- Экология. Забота о природе.

Основные показатели проекта за первый год работы:

- Чистая прибыль: 440 714 руб
- Выручка: 556 800 руб.
- Вложения: 350 000 руб.
- Рентабельность продаж: 79,15%
- Рентабельность вложений: 125,92%
- Срок окупаемости: 10

1.2. Сведения об инициаторе проекта

1. ФИО: Малых Марина Сергеевна
2. Адрес места проживания: Краснодарский край , г. Сочи, ул. Апшеронская 13, кв.411.
3. Контактный телефон: 8-989-757-97-73
4. Адрес электронной почты: marina12081985m@mail.ru
5. Образование (специальность, квалификация, номер и дата выдачи документа об образовании).

Таблица 3 - Высшее образование

Наименование учебного заведения	Год поступления	Год окончания	Специальность	Номер и дата выдачи документа
ОТММП Омский техникум мясной и молочной промышленности	2002	2005	Техник технолог молока и молочных продуктов..	

1.3. Анализ положения дел в отрасли

Рисунок 1 - Анализ спроса через поисковую систему Яндекс по Краснодарском краю по запросу “водоматы”

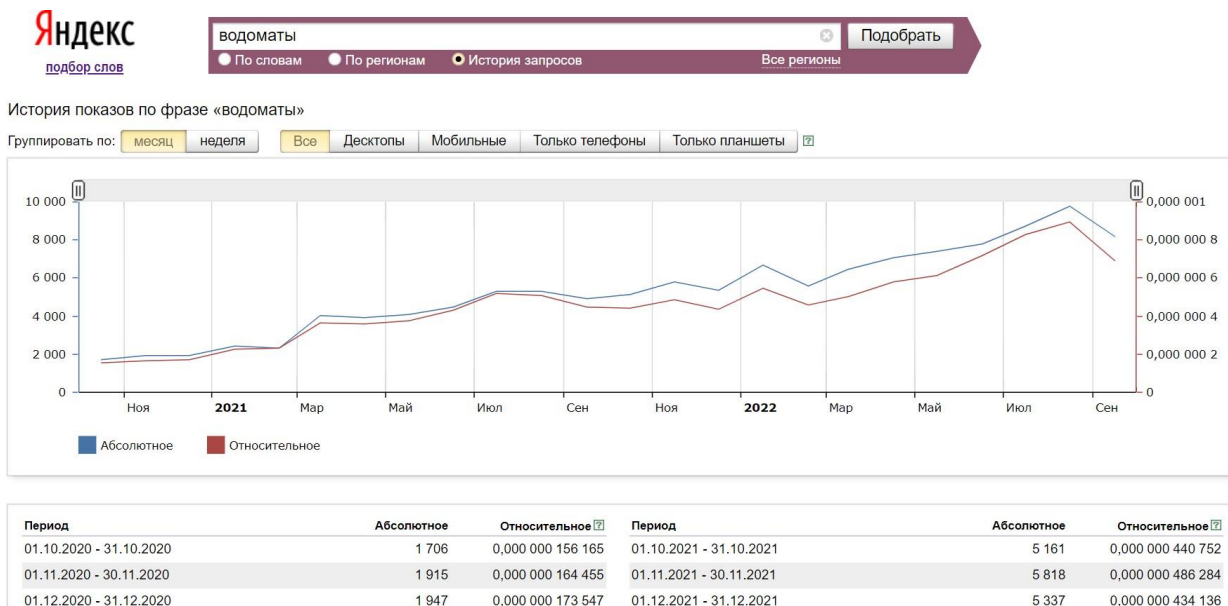


Таблица 4 - Анализ конкурентов

Наименование конкурентов	Уровень цен	Сильные стороны	Слабые стороны
Сочи Минерал	Средний	Большое количество продуктов. Нарботанная клиентская база. Известность на рынке.	Слабый маркетинг.
Водица Молодица	Средний	Известность на рынке.	Слабый маркетинг.
АкваЛайф	Средний	Нарботанная клиентская база. Известность на рынке.	Слабый маркетинг.

2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

2.1. Описание производственного процесса

Водоматы — автоматы по продаже очищенной воды в розлив в тару покупателя или с выдачей тары (стаканчиков). Водоматы могут выступать в качестве вендинговых киосков по продаже чистой воды, или в качестве классического автомата по продаже и очистке водопроводной воды.

Ключевая моя задача:

1. Выбрать точки для установки водомата:

Ключевые особенности места:

- Большая проходимость
- Доступ к водопроводу
- Освещенная территория

После установки аппарата необходимо придерживаться следующего:

- Проверять аппарат каждые две недели
- Следить за качеством фильтра

2.2. Производственные мощности

Таблица 5 - Потребность в площадях

Вид помещения	Адрес	Кв. м.	Собственник / право пользования	Стоимость аренды в месяц, руб. (в случае аренды)
Коммерческое	г. Сочи , п. Кудепста , ул. Дарвина 69.	3	Аренда	5000

Помещение было выбрано исходя из параметров:

1. Низкая стоимость за кв.м.;
2. Удобная транспортная развязка;
3. Большой трафик людей
4. Доступ к водопроводу

Режим работы автомата: 24/7

2.3. Капитальные затраты

Укрупненный перечень необходимого оборудования, сырья, материалов, необходимых для начала предпринимательской деятельности с указанием источника инвестиций приведен в таблице 6.

Выбор поставщиков оборудования, сырья, материалов и прочего исходит из следующих соображений:

- Срок доставки;
- Низкая стоимость;
- Высокое качество;
- Популярность;
- Надежность.

Список поставщиков:

- ООО "Компания Живая Вода"
- ПАО "МТС"

Таблица 6 – Информация по капитальным затратам и приобретению сырья и материалов с указанием источника финансирования

Вид расходов (наименование оборудования, материально-технических запасов и иного имущества и имущественных обязательств)	Стоимость, руб.	Период расходования (приобретения) (месяц, год)	Поставщик	Подтверждающий документ (необходимо приложить)
Оборудование аппарат для продажи воды уличный	229000	Январь - Февраль 2022	ООО "Компания Живая Вода"	Счет на оплату
купюроприемник	27000	Январь - Февраль 2022	ООО "Компания Живая Вода"	Счет на оплату
выдача сдачи	52000	Январь - Февраль 2022	ООО "Компания Живая Вода"	Счет на оплату
оплата банковскими картами	22000	Январь - Февраль 2022	ООО "Компания Живая Вода"	Счет на оплату
козырек	9000	Январь - Февраль 2022	ООО "Компания Живая Вода"	Счет на оплату
телефон Xiaomi Redmi 10C	11000	Январь - Февраль 2022	ПАО "МТС"	Счет на оплату
ИТОГО, в т.ч. по источникам	35000			

приобретения	0			
--------------	---	--	--	--

2.4. Расходы на оплату труда привлеченных сотрудников (работников).

Таблица 7 – Штатное расписание

Должность	Расходы на оплату труда, руб.	Расходы на оплату взносов на пенсионное, медицинское и социальное страхование, руб.
X	X	X
X	X	X

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

3.1. Виды производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)

Таблица 8 - Прайс-лист услуг

Наименование товаров, работ, услуг	Сумма в месяц, руб.
Живая вода 1 литр	6
Живая вода 0,5 литр	5
Живая вода 1,5 литр	6
Живая вода 5 литров	20

Какие потребности удовлетворяет товар (услуга)? В каких сферах его можно использовать?

- Чистая питьевая вода

Таблица 9 – Перечень основных видов производимой (реализуемой) продукции с указанием уровня цен

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Цена, руб.	Количество в месяц	Сумма в месяц, руб.
Живая вода 1 литр	товар	6	1200	7200
Живая вода 0,5 литр	товар	5	1200	6000
Живая вода 1,5 литр	товар	6	1200	7200
Живая вода 5 литров	товар	20	1300	26000
Итого:				46400

Имеется ли опыт производства и реализации такого товара (услуги)?

Какие характеристики делают товары (услуги) уникальными?

- Цена за литр дешевле, чем в магазинах
- Быстрый доступ
- Чистая вода

3.2. Каналы сбыта и позиционирование товаров и услуг на рынке

Выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей Вашего товара (услуги) диктуется следующими соображениями:

- Жители Сочи
- Женщины и мужчины

Стратегии продвижения на разных этапах

Ключевой способ рекламы и продвижения — баннер около автомата. Рекламная афиша рассказывает потенциальному клиенту, как пользоваться автоматом и покупка воды через автомат намного выгоднее.

Где (в каком районе) живут Ваши будущие покупатели?

Покупатели воды — люди, живущие около автомата.

По какой цене сейчас покупают аналогичный товар (услугу)?

Таблица 10 - Прайс-лист

Наименование товаров, работ, услуг	Сумма в месяц, руб.
Живая вода 1 литр	6
Живая вода 0,5 литр	5
Живая вода 1,5 литр	6
Живая вода 5 литров	20

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Необходимо ли получение разрешения для осуществления Вашей деятельности (лицензию, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций - опишите порядок их получения и обоснуйте ориентировочный размер затрат) - Нет.

Каким образом будут оформляться сделки с поставщиками и потребителями, а также трудовые отношения (если будет привлекаться наемный персонал)?

- Договор аренды
- Счёт за оплату

По какой системе налогообложения будет работать предприятие (общая, упрощенная, единый сельскохозяйственный налог, единый налог на вмененный доход)? - УСН 6%

Имеет ли начинающий предприниматель опыт работы в сфере, избранной для предпринимательской деятельности? Да.

5. ОЦЕНКА РИСКА

Наиболее существенными факторами риска для проекта являются:

Таблица 11 — Оценка риска

Риск	Вероятность возникновения	Меры предотвращения
1. Снижение спроса	10%	Необходимо пересмотреть некоторые услуги, изменить и снизить цены услуг
2. Увеличение количества конкурентов	15%	Разработка новых стратегий и введение новых мероприятий по привлечению клиентов.
4. Кража	5%	Заключение договора материальной ответственности с собственником помещения и установка камер видеонаблюдения 24/7.
5. Пожар	5%	Страхование

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Источники средств на реализацию проекта

Основные источники финансирования проекта по видам и структуре, представлены.

Таблица 12 – Источники финансирования проекта

Наименование источника	Сумма, руб.	Сумма в % к итогу
Субсидия на открытие собственного дела (ВЦП)	350 000	100
Собственные средства, в т.ч. - денежные - активы (оборудование, запасы ТМЦ и т.д.)	0	0
Привлеченные, в т.ч. - кредиты	0	0
Прочие источники финансирования	0	0
Итого по всем источникам	350000	100%

Таблица 13 – Смета основных затрат по итогам расчетного года (12 месяцев с начала осуществления деятельности)¹

Переменные		
Вид затрат	Стоимость, руб.	
	На месяц	На год
Счёт за воду	464	5568
Амортизация оборудования	928	11136
Итого:	1392	16704

Постоянные		
Вид затрат	Стоимость, руб.	
	На месяц	На год
Аренда помещения	5000	60000
Итого:	5000	60000

¹ В целях детализации показателей затрат, можно сделать разбивку по 12 расчетным месяцам (с указанием затрат по каждому месяцу первого расчетного года)

6.2. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов

Упрощённая система налогообложения (УСН) — специальный налоговый режим в России, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта. УСН введена Федеральным законом от 24.07.2002 N 104-ФЗ. номер 43. Ставка 6% от дохода.

Таблица 14 – Расчет налоговых платежей (в т.ч. расходы на оплату взносов на пенсионное, медицинское и социальное страхование предпринимателя), руб.

Вид налогов	месяца											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Страховые взносы:	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
ПФ	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
ПФ (доход свыше 300 т.р.)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
ФФОМС	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Налогооблагаемая база	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Налог расчет	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Налог к уплате	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Всего:	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

6.3. Расчет прогнозных финансовых результатов

Таблица 15 - Движение денежных средства за первый год

Вид денежного потока	месяца											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Поступления от продаж (выручка)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Переменные затраты	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Счёт за воду	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Амортизация оборудования	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Постоянные затраты	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Аренда помещения	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Страховые взносы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Налоговые платежи	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
1. Результат от операционной деятельности	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Единовременные расходы - оборудование	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
2. Результаты инвестиционной деятельности	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Собственный капитал (личные вложения)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Заемные средства	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Единовременная денежная выплата	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
3. Результат от финансовой деятельности	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Баланс наличности на конец периода (п.1 - п.2 + п.3)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Баланс наличности на конец периода (нарастающим итогом)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Таблица 16 – Отчет о прибылях и убытках², тыс. руб.

² Таблица аналогична форме №2 бухгалтерского баланса.

№ пп	Статьи расходов и доходов	Расчетные периоды		
		1 год	2 год	3 год
I	II	III	IV	V
1.	Поступления от реализации (выручка)	■	■	■
2.	Основные издержки (расходы)	■	■	■
3.	Валовая прибыль (убыток)	■	■	■
4.	Выплаты по кредитам и займам	■	■	■
5.	Прибыль (убыток) до налогообложения	■	■	■
6.	Уплата налоговых платежей и ПФ на ИП	■	■	■
7.	Оплата обязательных взносов от фонда оплаты труда	■	■	■
8.	Чистая прибыль	■	■	■

6.4. Расчет показателей эффективности проекта

Простой срок окупаемости проекта (СОП) рассчитывается по формуле:

$$\text{СОП} = \frac{\text{Сумма вложений в проект (титульный лист – стоимость проекта)}}{\text{Чистая прибыль (таб. 15, строка 8)}} \times 12 \text{ мес.}$$

СОП = 10 мес.

Срок окупаемости проекта определяется как ожидаемое число месяцев, необходимое для полного возмещения затрат на реализацию проекта.

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Валовая прибыль (таб. 16, строка 3)}}{\text{Выручка}}$$

Рент. продаж = $\frac{\text{Выручка (таб. 16, строка 1)}}{\text{Выручка (таб. 16, строка 1)}} \times 100\%$

Рент.продажи = 79,15%

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ является показателем эффективности реализации продукции (работ, услуг), выражает долю прибыли (сколько приходится в процентном выражении) к единице выручки.

Внимание! Инициатор (разработчик) проекта имеет право дополнять, изменять форму бизнес-плана (добавлять, изменять форму таблиц, приводить расчеты других показателей рентабельности и т.д.) в целях лучшего обоснования эффективности своего проекта. Данная типовая форма не является обязательной, а носит информационно-методический характер.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Рассмотрено на МВК – протокол № _____, дата _____.