



БИЗНЕС-ПЛАН

Мастера на час

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	1
1. РЕЗЮМЕ	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА.....	5
3. АНАЛИЗ РЫНКА	7
3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов.....	7
3.2. Swot-анализ	7
3.3. Анализ конкурентов.....	8
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	9
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	11
5.1. Описание местоположения	11
5.2. График реализации проекта по периодам.....	11
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	12
6.1. Инвестиционные затраты.....	12
6.2. Операционные затраты проекта.....	13
6.3. Объем оказания услуг.....	14
6.4. Выручка от оказания услуг	15
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	16
7.1. Налогообложение.....	16
7.2. Прогноз о доходах и расходах.....	16
7.3. Показатели экономической эффективности.....	19
8. АНАЛИЗ РИСКОВ.....	20

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для реализации проекта по оказанию услуг «Мужа на час» и содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванов Иван Иванович

Местоположение инициатора проекта: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Основным профилем деятельности инициатора проекта станут следующие виды работ:

- сантехнические услуги;
- электромонтажные услуги;
- благоустройство территории.

Цель проекта: получение максимальной прибыли за счет оказания услуг «Мастера на час».

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента заказчиков;

на 2 этапе:

- увеличение объемов оказания услуг.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получению прибыли инициатором проекта;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: регистрация в качестве ООО и создание новых рабочих мест.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как в г. Город конкуренты имеются, но потенциальных потребителей достаточно.

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- закупка оборудования и материалов;
- планирование работы;
- проведение рекламной кампании;
- выход на рынок и завоевание доли на нем.

В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет социального контракта в размере **347 500 рублей**.

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 10 мес.;
- рентабельность инвестиций - 123 %;
- чистая прибыль проекта - 428819,4 руб.;
- количество созданных рабочих мест – 1;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Ивановым Иваном Ивановичем планируется ведение деятельности по оказанию услуг «Мужа на час».



Услуга «Мастер на час» - помощь в решении бытовых проблем и вопросов, связанных с мелким ремонтом мебели, бытовых приборов, сантехники, электрики и других видов работ по дому и хозяйству.

Клиентам будут предложены следующие типы услуг:

- сантехнические услуги;
- электромонтажные услуги;
- благоустройство территории.

Преимущества относительно конкурентов - это работа на быстроту, качество и гарантии на выполненные работы. Услуги будут оказываться лично инициатором проекта без привлечения наёмных работников. Аренда помещения не планируется.

Данный вид деятельности не подлежит лицензированию.

Материалы для ремонта клиенты будут закупать самостоятельно.

В основном клиенты обращаются по «сарафанному радио», а это рекомендации клиентов, которые при качественном подходе исполнителя и сами обратятся повторно, и посоветует другим.

Работа с клиентами будет выстроена по следующей схеме:

1. После звонка клиента при необходимости следует выезд для консультации и замера, оценка предстоящих работ. Консультация клиента по вопросам технологии ремонта, сроков. Все это осуществляется бесплатно, быстро и точно.

2. После обсуждения всех вопросов составления сметы, при необходимости, подписывается договор. В договоре четко прописываются сроки работ, стоимость работ и гарантийные обязательства.

3. Осуществляется ремонт и даются гарантии на работу.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов

Согласно, проведённого анализа в г. Город имеется 1 организация, оказывающая услуги «Мужа на час» и около 10 частных мастеров, выполняющих сторонние заказы.

Основными заказчиками услуг будут физические лица, заказывающие услуги для собственных нужд. Также клиентами могут быть и юридические лица.

Проведенное маркетинговое исследование рынка показало, что организация пытается позиционировать себя, как оказывающая более качественные услуги по более высокой цене, но реально разницы между ею и частными мастерами нет.

При грамотно организованной рекламной компании и ответственной работе инициатору проекта вполне по силам занять до 10% рынка услуг «Мужа на час» г. Город уже по итогам первого года реализации проекта.

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
- средний уровень конкуренции на рынке;	- низкая информированность потенциальных потребителей о деятельности инициатора проекта;
- высокое качество услуг;	- скачкообразность спроса;
- высокий спрос.	-маленький опыт в сфере рекламы и пиара собственных услуг.
Возможности	Угрозы
- внедрение дополнительных услуг;	- снижение покупательской способности, а, следовательно, и спроса на услуги;
- повышение спроса, а, следовательно, и рентабельности в данном виде бизнеса.	- возможное введение дополнительных норм по ведению данного бизнеса.

На основании проведенного SWOT-анализа можно сказать, что ключевыми факторами успеха для инициатора проекта должны стать высокое качество и приемлемые цены оказываемых услуг.

3.3. Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, а также показать конкурентные преимущества компании.

Согласно, проведенного анализа в г. Город имеется 1 организация, оказывающая услуги «Мужа на час» и около 10 частных мастеров, выполняющих сторонние заказы. Ключевым конкурентом инициатора проекта станет ООО «Конкурент 1» и ИП Конкурент 2.

Конкуренты	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции услуг	Маркетинговые предложения
ООО «Конкурент 1»	Более 10 лет работы на рынке, положительная репутация.	Высокие цены	Все виды электромонтажных услуг	Позиционирование длительной гарантии на услуги, скидки постоянным заказчикам
ИП Конкурент 2	Скорость выезда на объект, высокое качество работ	Злоупотребление спиртным и периодическое отвлечение от работы	Все виды электромонтажных услуг	Нет

Исходя из результатов исследования, можно четко определить направление работы для повышения конкурентоспособности. По ассортименту и качеству предлагаемых услуг инициатор проекта позиционируется не менее привлекательно, чем основные конкуренты.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана.

Основной метод ценовой политики – стратегия низких цен, так как вначале нужно зарекомендовать себя.

Планируется, что в течение периода реализации проекта цены увеличиваться не будут. В перспективе повышение цен будет зависеть от уровня спроса на услуги «Мастера на час», затрат на материалы и уровня цен у конкурентов.

Сопоставление цен инициатора проекта с основными конкурентами приведено ниже.

№ п/п	Наименование услуги	Цена, руб.		
		Инициатор проекта	ООО «Конкурент 1»	ИП Конкурент 2
1	Сантехнические услуги			
1.1	Замена смесителя	400	500	400
1.2	Замена раковины	1000	1200	1200
1.3	Замена ванны	1500	2000	1700
1.4	Замена унитаза	500	700	600
2	Электромонтажные услуги			
2.1	Замена разводки	2000	2500	2200
2.2	Замена светильника	300	400	300
2.3	Замена розетки	200	300	250
2.4	Замена выключателя	250	300	300
2.5	Замена счетчика	500	600	500
3	Благоустройство территории			
3.1	Чистка снега двор не более 10 соток	1100	1400	1200
3.2	Выкорчевывание пней	800	1000	800

Основным каналом продвижения услуг станет расклейка предложений на подъездах и использование социальной сети «Вконтакте». Также в дальнейшем планируется создание собственного сайта-визитки.

При недостаточной загрузке необходимо будет:

1. Понизить цены. Хорошие скидки привлекут внимание клиентов и увеличат вероятность того, что выбор клиентов остановится именно на услугах инициатора проекта.
2. Совершенствовать свои услуги в части скорости выезда и внедрения дополнительных услуг.

Следуя данному плану, инициатор проекта планирует занять 10% рынка услуг «Мастера на час» г.Город.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения



Арендовать помещение для реализации проекта не планируется, так как услуги будут оказываться по месту нахождения заказчика.

Для хранения инструментов и оборудования будет использоваться подсобное помещение, принадлежащее инициатору проекта и находящееся по месту его проживания: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Заявки на услуги будут приниматься по телефону или через Интернет.

5.2. График реализации проекта по периодам

Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.

№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя, покупка оборудования	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение деятельности	v	v	v	v

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности планируется осуществить следующие первоначальные вложения.

№ п/п	Наименование	Цена, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
1	Сварочный аппарат для аргонной сварки	43000	1	43000
2	Маска сварщика	3500	1	3500
3	Сварочный аппарат для электродуговой сварки	9500	1	9500
4	Перфоратор	22000	1	22000
5	Воздуходув	19000	1	19000
6	Компрессор для прочистки канализации	14000	1	14000
7	Лестница	16000	1	16000
8	Насос опрессовочный	9000	1	9000
9	Пояльное оборудование	4500	1	4500
10	Набор клуппов для нарезания резьбы	4500	1	4500
11	УШМ болгарка маленькая	7000	1	7000
12	УШМ болгарка большая	8000	1	8000
13	Ключ трубный	3500	1	3500
14	Фрезерная машина для столярных работ	6000	1	6000
15	Станок сверлильный	11500	1	11500
16	Станок заточный для заточки и обслуживания инструмента	9500	1	9500
17	Дрель ударная	12000	1	12000
18	Строительный фен	3000	1	3000
19	Снегоуборщик для расчистки снега населению	56000	1	56000
20	Генератор сварочный	86000	1	86000
	Итого			347500

Данное оборудование и инструмент планируется приобрести за счет средств единовременной финансовой помощи - социального контракта.

6.2. Операционные затраты проекта




В рамках проекта планируются также следующие ежемесячные операционные расходы:

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
1	Транспортные расходы	3000
2	Реклама	1000
3	Связь, Интернет	1000
Итого		5000

Найм работников в течение первого года реализации проекта не планируется, все функции будет выполнять инициатор проекта самостоятельно.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

6.4. Выручка от оказания услуг

Размер выручки от реализации проекта приведен ниже.

Наименование услуги	Период времени												Всего за год
	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	
Замена смесителя	1600	2000	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	27600
Замена раковины	5000	6000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	81000
Замена ванны	7500	9000	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	10500	121500
Замена унитаза	1500	2000	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	28500
Замена разводки	6000	8000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	114000
Замена светильника	1200	1500	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	20700
Замена розетки	800	1000	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	13800
Замена выключателя	750	1000	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	14250
Замена счетчика	1500	2000	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	28500
Чистка снега	4400	5500	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	6600	75900
Выкорчевывание пней	2400	3200	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	45600
Итого	32650	41200	49750	49750	49750	49750	49750	49750	49750	49750	49750	49750	571350

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Налогообложение

Организационно правовая форма – Индивидуальный предприниматель.

Вид налогообложения: УСН с объектом налогообложения «доходы». Ставка налога - 6%.

Налог за год составит: $571350 \times 6\% = 34281$ рублей.

Индивидуальный предприниматель является налоговым агентом по уплате налога на доходы физических лиц и в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» является плательщиком страховых взносов за себя как индивидуального предпринимателя.

Страховые взносы за себя будут уплачиваться индивидуальным предпринимателем (статья 430 НК РФ) следующим образом:

А) в фиксированном размере, если доход не превышает 300000 рублей в год (уплачивается даже при отсутствии дохода), в размере 45842 рублей, в том числе 36723 на ОПС и 9119 рублей на ОМС (срок уплаты не позднее 31 декабря текущего года)

Б) в дополнительном размере с дохода, превышающего 300000 рублей в год – 1% (срок уплаты не позднее 1 апреля следующего года). Для расчета дополнительных взносов на ОПС величина дохода берется из стр.1 приложения № 1, то есть «выручка».

Сумма страховых взносов будет составлять:




$45842 + (571350 - 300000 \times 1\%) = 48555,5$ рублей.

7.2. Прогноз о доходах и расходах

Прогноз (отчет) о доходах и расходах необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся одним из основных источников денежных средств, для привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете «доходы» и «расходы», как

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ




+7(908)124-17-86   

правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования.

Прогноз (отчет) о доходах и расходах за первый год реализации проекта представлен ниже.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Показатели	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
Выручка от реализации	32650	41200	49750	49750	49750	49750	49750	49750	49750	49750	49750	49750	571350
Единовременная финансовая помощь СЗН	347500												347500
Расходы	352500	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	407500
Приобретение оборудования	347500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	347500
Реклама	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Связь, Интернет	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Транспортные расходы	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
Прибыль до налогообложения	27650	36200	44750	44750	44750	44750	44750	44750	44750	44750	44750	44750	511350
Налог	1659	2472	2985	1990	1990	1990	1990	1990	1990	1990	1990	1990	33981
Пенсионные отчисления ИП	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	4046,3	48555,5
Чистая прибыль	21950,7	29681,7	37718,7	37718,7	37718,7	37718,7	37718,7	37718,7	37718,7	37718,7	37718,7	37718,7	428819,4
Чистая прибыль нарастающим итогом	21950,7	51632,4	89351,1	127069,8	164788,5	202507,2	240225,9	277944,6	315663,3	353382	391100,7	428819,4	

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом

7.3. Показатели экономической эффективности

Расчёт показателей экономической эффективности приведен ниже.

1. **Чистая прибыль проекта** за первый год: 428819,4 руб.
2. **Рентабельность инвестиций:** $(428819,4/347500)*100\% = 123\%$
3. **Рентабельность продаж:** $428819,4/571350*100\% = 75\%$
4. **Срок окупаемости:** $347500/428819,4*12=9,7$ мес.

Таким образом, срок окупаемости инвестиций составит 10 месяцев.

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации любого проекта остаются явления, которые могут помешать реализации. Сюда можно отнести события, которые могут произойти с определённой вероятностью и нанести определённый ущерб проекту. Качественный анализ рисков приведен ниже:

Наименование риска (группы рисков)	Возможные последствия реализации риска	Примечания
Недостатки финансово-экономического планирования	Нехватка оборотных средств для реализации проекта	
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Нехватка денежных средств для расчетов с поставщиками	
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Срыв графика реализации проекта	
Рост налогов	Увеличение себестоимости услуг и рост их цены	
Рост инфляции	Падение платежеспособного спроса	
Неисправность оборудования	Срыв работы, потеря заказчиков	
Усиление конкуренции	Потеря потенциальных заказчиков, снижение прибыли	
Снижение спроса	Уменьшение прибыли	

Количественный анализ рисков приведен:

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для деятельности предприятия (0-10 баллов)	Оценка риска (2*3)
Недостатки финансово-экономического планирования	0,3	1,0	0,3
Недостаточное и несвоевременное финансирование	0,2	6,0	1,2
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	0,5	6,0	3,0
Рост налогов	0,5	4,5	2,25
Рост инфляции	0,5	4,0	2,0
Неисправность оборудования	0,3	7,0	2,1
Усиление конкуренции	0,5	5,0	2,5

Снижение спроса	0,4	6,0	2,4
-----------------	-----	-----	-----

Меры нивелирования рисков и превентивные меры раскрыты ниже:

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Работа с проверенными поставщиками
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок клиентам
Снижение спроса	Снижение цен на услуги
Рост налогов	Оптимизация издержек
Неисправность оборудования	Заключение договора на сервисное обслуживание
Рост инфляции	Скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов