

БИЗНЕС-ПЛАН

по организации планирования и ведения предпринимательской деятельности (самозанятости)

Титульный лист

Бизнес-план

«Создание и развитие студии перманентного макияжа»

1. Инициатор проекта:

Фамилия, имя, отчество: Овчарова Анжелика Алексеевна

Контактный телефон (факс, e-mail): 89624342680, matanjaleks@gmail.com

Адрес регистрации: Ставропольский край, г. Изобильный ул. Доватора д. 335 «А» кв. 107

Фактический адрес проживания: Ставропольский край, г. Изобильный ул. Доватора д. 335 «А» кв. 107

Резюме

Вид деятельности (ОКВЭД): 96.02 Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты

Система налогообложения (общая, ЕНВД, упрощенная, единых сельскохозяйственный налог, налог на профессиональный доход) НПД(Налог на профессиональный доход), ставка 4% с доходов от самостоятельной деятельности при расчетах с физическими лицами и 6% при расчетах с юридическими лицами)1

Возраст, образование, наименование образовательной организации, год окончания, профессия (специальность), квалификация: 25 лет, высшее образование, окончила Северо-Кавказский федеральный университет в 2023 году, специальность «Экономика», квалификация «Бакалавр»

Дополнительные знания, умения, навыки: прошла курсы по направлению: «Основы перманентного макияжа» в 2018 году; «Мастер бровист» в 2018 году; «Микроблейдинг бровей» в 2019 году, «Ламинирование ресниц и бровей» в 2020 году; «Перманентный макияж губ» в 2021 году; «Мастер перманентного макияжа» в 2021 году.

Актуальность выбранного вида деятельности для социально-экономического развития муниципального (городского) округа Ставропольского края: Актуальность бизнеса обусловлена постоянным спросом на услуги перманентного макияжа и другие услуги индустрии красоты. Перманентный макияж - простое решение эстетических проблем. Выглядеть идеально в любой момент, не испытывать беспокойства по поводу внешнего вида и не терять уверенности в себе в любых обстоятельствах – заветная мечта каждой женщины. Однако даже небольшие эстетические проблемы лица могут стать препятствием на пути к ее достижению. Решение вопроса - перманентный

макияж, который поможет избавиться от визуальных несовершенств, скрыть дефекты и подчеркнуть достоинства.

С помощью перманентного макияжа можно скорректировать недостатки, замаскировать дефекты практически на всех зонах лица, на которых он проводится – на бровях, глазах, губах.

Исправление асимметрии татуажем – востребованная услуга в салонах и студиях. С помощью правильно подобранной техники и пигмента мастер поможет избавиться от проблемы. Шрамы и рубцы. Невыразительные глаза, а также тотальная и частичная алопеция.

Идея проекта заключается в том, что бы предоставлять качественные услуги в области перманентного макияжа, так как на сегодняшний день рынок перманента набирает обороты, но качественную услугу могут предоставить не многие мастера. По той же причине, становится актуальной процедура “удаление некачественного татуажа”.

подавляющее большинство клиентов предпочитает обращаться в специализированные салоны, предоставляющие качественные услуги. В настоящее время на российском рынке наблюдается активное развитие салонов красоты. В структуре спроса на услуги студий красоты, услуги перманентного макияжа занимают около 80 %. Данная услуга пользуется очень большим спросом. Последние годы на рынке индустрии красоты отмечается возникновение множества узкоспециализированных кабинетов, акцентирующих свою деятельность именно на предоставлении услуг перманентного макияжа. С каждым годом растет количественный объем рынка, вместе с этим повышается стоимость на данный вид услуг. Только по итогам 2022 года стоимость на данный вид услуг выросла на 30 %.

Специалисты ожидают, что российский рынок услуг по перманенту продолжит динамично развиваться. Этому будет способствовать рост доходов населения, слабая насыщенность рынков в локальных районах, тенденции моды, развитие мировой индустрии красоты.

Полное перечисление выпускаемой продукции, товаров, услуг и т.д.: перманентный макияж бровей, перманентный макияж губ, перманентный макияж век, удаление тату и татуажа лазером.

Характеристика выпускаемой продукции, товаров, услуг: Оказание любых услуг потребителям будет происходить в атмосфере комфорта и дружелюбия. Во время предварительного общения путем диалога выясняю необходимость в объеме услуг, советуюсь с клиентом, принимаю решение о необходимых для выполнения работы косметических средств. Далее перехожу к непосредственному выполнению объема работы. В окончании процесса получаю денежные средства за работу или услуги согласно прейскуранту.

Намечаемые объемы выпуска и реализации продукции: В среднем ожидается указание 4 услуг в день.

Реализация выбранного вида деятельности другими субъектами предпринимательской деятельности на территории муниципального (городского) округа Ставропольского края (указать примеры и результаты реализации): г. Изобильный мк-н. Радуга.11 салон красоты “Сохо”; г. Изобильный ул. Ленина д. 16 ж, салон красоты “Кристина” г.Изобильный ул. Доватора д. 333 б, студия “Акцент”.

Планируемый результат предпринимательской деятельности (перечень и описание товаров, (работ, услуг) которые будут предложены): Я хочу предложить клиентам новейшие технологии в сфере эстетической косметологии, благодаря которым можно выйти на более качественный уровень обслуживания, а следовательно и на более высокий уровень дохода. В связи с большим количеством неопытных мастеров у клиентов основная боль это некачественный татуаж сделанный несколько лет назад, который самостоятельно невозможно удалить. Я хочу предложить людям решение их проблемы, а именно качественное удаление татуажа лазером, а также в дальнейшем оказание качественной услуги перманентного макияжа взамен некачественного.

Важный пункт бизнес плана-выбор оборудования, инструментов и материалов. Здесь также нужен взвешенный подход, чтобы не переплатить за лишнее и не совсем нужное оборудование, инструменты и материалы .Тем более, когда инвестиции на старт дело ограничены.

По предварительному бизнес плану за счет средств социального контракта, для осуществления предпринимательской деятельности потребуется покупка оборудования и расходных материалов на сумму 349 510 рублей. Необходимый стартовый капитал (общая стоимость бизнес-плана в рублях) 349 510 руб.

Источники финансирования

собственные средства (если планируются), руб.	заемные средства (если планируются), руб.	средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб.
0	0	349 510 руб

Срок окупаемости бизнес-плана 8 месяцев

Точка безубыточности 43 750

3. Производственный план

Адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (указать условия размещения аренда или собственность): Ставропольский край, г. Изобильный, ул. Промышленная д. 1 к. 34. Аренда кабинета. В среднем рабочий день с 8.00 -17.00. График работы 5/2.

Для организации деятельности уже имеются основные средства (оборудования), товаров, сырья и материалов для осуществления предпринимательской деятельности

№ п/п	Наименование	Количество
1	Кушетка косметологическая	1
2.	Машинка для перманентного макияжа	1
3.	Лампа.	1

Разрешительные документы необходимы для начала бизнеса (лицензия, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций и т.д.), ориентировочный размер затрат на их получение.): сертификаты о прохождении обучения в данном направлении, договор аренды кабинета. На данный момент все имеется в наличии.

Необходимость дооборудования помещения в соответствии с противопожарными требованиями и требованиями санэпиднадзора для осуществления в нем предпринимательской деятельности (если есть необходимость, указать примерный перечень работ): не требуется.

Иные документы, необходимые для осуществления бизнес-плана (договор аренды, договор на вывоз ТБО, договор на уборку помещений, медицинские книжки для сотрудников, документы, подтверждающие квалификацию сотрудников и т.д.) : договор аренды, сертификаты о прохождении обучения в данном направлении.

Требуемый кадровый состав (указать планируемое количество наемных работников): На старте открытия студии перманентного макияжа достаточно одного сотрудника по оказанию услуг. Поэтому для данного вида деятельности был выбран налоговый режим в виде самозанятости, не предусматривающий наемных работников.

Этапы организации деятельности

Наименование этапа	Период времени
Приобретение необходимого оборудования и инвентаря	В течение месяца с момента заключения социального контракта
Расчеты с клиентами	По факту выполнения услуг

Поставщики оборудования, сырья, материалов и прочего, необходимого для осуществления бизнес-плана:

-маркетплейс Вайлдберис

-маркетплейс Озон

-маркетплейс «Яндекс маркет»

-оборудование и материалы для салонов красоты «Ариана Косметик»

Информация по затратам на оборудование и приобретение сырья и материалов на 12 месяцев деятельности

Наименование затрат	Цена за единицу, руб.	Количество (с указанием единицы измерения)	Сумма, руб. (собственные средства)	Сумма, руб. (денежная выплата ГСП СК)
1)Анатомическая кушетка Лофт для наращивания ресниц, для косметологии в салон красоты,Your Stol, велюр серый	12768	1	0	12768
2)Машинка для татуажа Spectra Flux S - Bubblegum + PowerBolt (для бровей)	118 801	1	0	118 801
3) Напольный светильник OKIRO LED SM 207, LED	15293	1	0	15293
4)Машинка для татуажа Microbeau Flux Mini PMU Stealth (3.0мм)(для губ)	79 200	1	0	79 200
5)A.SIVAK Беспроводной аппарат для татуажа "TATMAN" Gold (для век)	35 280	1	0	35280
6)Сухожаровой инфракрасный	4 129	1	0	4 129

шкаф WX-12C Sanitizing Box				
7) Аппарат для удаления татуажа Q-switch nd yag	68 552	1	0	68 552
8)Specos Ультразвуковая ванна "Specos" V-30 3л. нагрев, таймер	12035	1	0	12035
9)Kosmetik_shop Стул мастера на колесах мягкий со спинкой	3452	1	0	3452
Итого	x	x		349 510

4. Маркетинговый план.

Основные потребители товаров (работ, услуг)

Основными потребителями услуги являются женщины от 18 до 75 лет.

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.
1)Перманентный макияж губ	3 шт	3000	9000
2)Коррекция перманентного макияжа губ	3 шт	2000	6000
3)Перманентный макияж бровей	3 шт	3000	9000
4)Коррекция перманентного макияжа бровей	3 шт	2000	6000
5)Перманентный макияж век	3 шт	3000	9000
6)Коррекция перманентного макияжа век	3 шт	2000	6000
4)Удаление тату и татуажа лазером	5 шт	1500	7500
Итого			52 500

* Для расчета выручки по каждому наименованию товара необходимо умножить его количество на цену.

Каналы сбыта, реализации товаров (работ, услуг):

Для онлайн рекламы планирую создать бизнес аккаунты в таких социальных сетях, как «ВКонтакте», «Одноклассники», «Телеграм» и «Whats app». В социальных сетях буду регулярно публиковать полезные материалы про эстетическую косметологию, проводить акции и розыгрыши, создавать комьюнити с блогерами, а также использовать рекламу для продвижения.

Для офлайн рекламы планирую повесить вывеску перед салоном, напечатаю рекламный материал, а именно визитки, флаеры, буклеты. Их можно распространить по почтовым ящикам. При необходимости буду использовать наружную рекламу- телевизор, радио, газета.

Географические пределы сбыта товаров (работ, услуг) (при наличии описать существующие договоры о намерении или договоры поставки с указанием их реквизитов): В современном мире у людей есть возможность приезжать из соседних населенных пунктов и регионов, так как клиент ценит качество и готов следовать за мастером, особенно если услуга дорогостоящая и далеко не в каждом населенном пункте ее могут предоставить качественно.

Методы увеличения объема товаров (работ, услуг) (схема распространения товаров (работ, услуг), реклама (указать виды рекламы), иные методы стимулирования продаж):

Для онлайн рекламы планирую создать бизнес аккаунты в таких социальных сетях, как «ВКонтакте», «Одноклассники», «Телеграм» и «Whats app». В социальных сетях буду регулярно публиковать полезные материалы про перманентный макияж и свои работы, проводить акции и розыгрыши, создавать комьюнити с блогерами, а также использовать рекламу для продвижения.

Также планирую публиковать объявления о своих услугах на таких площадках, как «Авито» и «Юла».

Для офлайн рекламы планирую повесить вывеску перед салоном, напечатаю рекламный материал, а именно визитки, флаеры, буклеты. Их можно распространить по почтовым ящикам. При необходимости буду использовать наружную рекламу- телевизор, радио, газета.

Конкурентная способность (наличие конкурентов): В г. Изобильном оказывают услуги перманентного макияжа несколько салонов красоты, а именно: г. Изобильный мк-н. Радуга.11 салон красоты “Сохо”; г. Изобильный ул. Ленина д. 16 ж, салон красоты “Кристина” г.Изобильный ул. Доватора д. 333 б, студия “Акцент”. Услуг по удалению перманентного макияжа лазером эти салоны не оказывают.

Реклама (необходимость, ее виды, затраты): Для онлайн рекламы планирую создать бизнес аккаунты в таких социальных сетях, как «ВКонтакте», «Одноклассники», «Телеграм» и «Whats app». В социальных сетях буду регулярно публиковать полезные материалы про перманентный макияж и свои работы, проводить акции и розыгрыши, создавать комьюнити с блогерами, а также использовать рекламу для продвижения.

Для офлайн рекламы планирую повесить вывеску перед салоном, напечатаю рекламный материал, а именно визитки, флаеры, буклеты. Их можно распространить по почтовым ящикам. При необходимости буду использовать наружную рекламу- телевизор, радио, газета.

5. Финансовый план.

Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги (при необходимости) перманентный макияж бровей, губ, век.

Наименование затрат	Покупная стоимость за 1 ед., руб.	Норма расхода (какое количество расходуется на 1 ед. продукта/услуги)	Сумма*, руб.
Картридж(модуль)у паковка 20шт	2200	1	110
Пигмент для татуажа 12мл	2200	2	440
Емкость под пигмент 50 шт.	200	1	4
Перчатки 50 пар	450	1	9
Шапочка одноразовая 50 шт.	250	1	5
Простынь одноразовая 100 шт.	1000	1	10
Салфетка одноразовая 100 шт.	550	1	5,5
Ватные диски 50 шт.	70	5	7
Ватные палочки 50 шт.	40	2	1,6
Щеточка одноразовая 50 шт.	193	1	3,86
Мицеллярная вода 200 мл.	356	4	7,12
Обезболивающий гель 30 мл.	1480	1	49,3
Вазелин косметический 50 шт.	680	1	13,6
	Стоимость процедуры-3000 тыс.руб		
Налог 4%			
Итого	х	х	786,06

* Сумма рассчитывается как произведение покупной стоимости за 1 единицу на норму расхода.

Или

Ценообразование (планируется предоставление следующих услуг):

Наименование	Цена (руб.)
Коррекция перманентного макияжа бровей	2000
Коррекция перманентного макияжа губ	2000
Коррекция перманентного макияжа век	2000

Расчет прямых материальных затрат в месяц (коррекция перманентного макияжа губ, бровей, век)

Наименование затрат	Покупная стоимость за ед.продукта/услуги),руб.	Норма расхода(какое кол-во расходуется на ед.продукта/услуги)	Сумма,руб.
Картридж(модуль)упаковка 20шт.	2200	1	110
Пигмент для татуажа 12мл.	2200	2	440
Емкость под пигмент 50 шт.	200	1	4
Перчатки 50 пар	450	1	9
Шапочка одноразовая 50 шт.	250	1	5
Простынь одноразовая 100 шт.	1000	1	10
Салфетка одноразовая 100 шт.	550	1	5,5
Ватные диски 50 шт.	70	5	7
Ватные палочки 50 шт.	40	2	1,6
Щеточка одноразовая 50 шт.	193	1	3,86
Мицелярная вода 200 мл.	356	4	7,12
Обезболивающий гель 30 мл.	1480	1	49,3
Вазелин косметический 50 шт	680	1	13,6
Налог 4%	Стоимость процедуры-2000 рублей		80
Итого			746,06

Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги (удаление татуажа лазером):

Наименование затрат	Покупная стоимость за ед.продукта/услуги),руб.	Норма расхода(какое кол-во расходуется на ед.продукта/услуги)	Сумма,руб.
Перчатки 50 пар	450	1	9
Шапочка одноразовая 50 шт.	250	1	5
Простынь одноразовая 100 шт.	1000	1	10
Салфетка одноразовая 100 шт.	550	1	5,5
Ватные диски 50 шт.	70	5	7
Ватные палочки 50 шт.	40	2	1,6
Щеточка одноразовая 50 шт.	193	1	3,86
Мицеллярная вода 200 мл.	356	4	7,12
Обезболивающий гель 30 мл.	1480	1	14,8
Вазелин косметический 50 шт.	680	1	13,6
Налог 4%	Стоимость процедуры-1500 рублей		60
Итого			241, 88

Расчет косвенных затрат

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость (руб.)	Источник финансирования
1	Аренда	5145	собственные средства
2	Коммунальные услуги	1000	собственные средства
	Всего затрат	6145	собственные средства

Общие расходы в месяц

Вид затрат	Сумма в месяц, руб.
Прямые материальные затраты	14997
Затраты на оплату труда	0
Отчисления во внебюджетные фонды	0
Косвенные затраты	6145
ИТОГО	19933

Прогноз доходов и расходов.

№	Статьи расходов	Значение за 1 календарный мес, руб.
1	Доходы от продаж	52 500
2	Расходы	19 933
3	Валовая прибыль	32567
4	Налоги	1 302
5	Чистая прибыль	31 265

6. Оценка риска

Вид риска	Преодоление
Рост цен на расходные материалы	Покупать заблаговременно по оптовой цене
Повышение расценок за аренду	Достигнута договоренность о заключении договора аренды на фиксированную сумму в течении года
Снижение спроса на услугу	Разработка новых стратегий для снижения цены на услугу

7. Приложения и дополнения

_____ «__» _____ 20__ г.
 (подпись) (расшифровка подписи)

Рекомендации по заполнению примерной формы и содержанию бизнес-плана.

Раздел «Резюме»

В данном разделе необходимо указать название вида деятельности (ОКВЭД – классификатором кодов внешнеэкономической деятельности).

Не стоит много расписывать. Достаточно лаконично, но емко. Если торговля, то торговля продуктами питания, или сантехника, и т.д., если услуги, то перечислите услуги – услуги населению: парикмахерские услуги, ветеринарные услуги, ветеринарная клиника, и т.д., если производство, то каких товаров.

Кроме того, какую систему налогообложения планируется применять (общая, упрощенная, единых сельскохозяйственный налог, налог на профессиональный доход).

Имеете ли гражданин, как начинающий предприниматель, опыт работы в сфере, выбранной для собственного бизнеса. Необходима ли специальная квалификация для осуществления деятельности и есть ли у гражданина опыт работы в той сфере, в которой собираетесь осуществлять предпринимательскую деятельность.

Краткое описание – производства (реализации) какого товара (оказанием каких услуг) будет заниматься гражданин. Конкурентные преимущества бизнес-плана на рынке. Основные этапы производства продукции (реализации товаров), работ, услуг, ассортимент производимой продукции, реализуемых товаров, услуг. Определяются объемы и сроки, необходимые для производства. Как будет осуществляться распределение (продажа) готовой продукции (товаров, работ, услуг). Потенциальные потребители (покупатели) товаров, услуг. Указывается общая стоимость бизнес-плана в рублях. Укажите срок окупаемости и точку безубыточности бизнес-плана.

Раздел «Производственный план»

В данном разделе указывается месторасположение ведения бизнеса указать адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (указать условия размещения – аренда или собственность) где будет находиться офис, магазин, или склад. Если предполагается вести деятельность на дому, то это также необходимо указать. Также здесь необходимо описать это место (близость к клиентам, поставщикам сырья, доступность рабочей силы, транспорта и т.д.).

К примеру, офис. Какой метраж, где он будет: в торговом или офисном центре, готовый к эксплуатации или потребует ремонта. Очень важно, если средства государственной социальной помощи на основании социального контракта будут направляться на покрытие расходов на аренду, то надо указывать конкретный адрес, по которому будет осуществляться деятельность.

Кроме того, указываются, какие активы (имущество), находящиеся в собственности гражданина, планируется использовать при реализации

бизнес-плана, что и для каких целей будет использовано (при наличии такого имущества).

Укажите, какие разрешительные документы необходимы для начала бизнеса, в том числе:

- необходимо ли получение разрешения для осуществление деятельности (лицензия, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций и т.д.), ориентировочный размер затрат на их получение;

- как будут оформляться сделки с поставщиками и потребителями, а также трудовые отношения (если планируется привлечение наемных работников);

- иные документы, необходимые для запуска бизнес-плана (договор аренды, договор на вывоз ТБО, договор на уборку помещений, медицинские книжки для сотрудников, документы, подтверждающие квалификацию сотрудников и т.д.).

Требуемое количество персонала для начала реализации бизнеса (при необходимости).

Этапы организации деятельности пример заполнения

Наименование этапа	Период времени
Приобретение необходимого оборудования и инвентаря	В течение месяца с момента заключения социального контракта
Заключение арендного договора и подготовка помещения для осуществления деятельности	
Проведение рекламных мероприятий	
Закупка расходного материала	
Оказание услуг	начиная со второго месяца заключения социального контракта
Расчеты с клиентами	по факту выполнения услуг

А также необходимо указать, как будет производиться выбор поставщиков оборудования, сырья, материалов и прочего, необходимого для запуска бизнеса.

Перечень необходимого оборудования, сырья и материалов, необходимых для начала предпринимательской деятельности, на приобретение которых будет направлена денежная выплата в рамках социального контракта, а также собственные средства (при наличии).

При расчетах следует учитывать следующее:

- денежная выплата по социальному контракту составляет не более 250 000 рублей;

- компенсация расходов, связанных с постановкой на учет в качестве индивидуального предпринимателя или налогоплательщика налога

на профессиональный доход составляет не более 5% суммы, выплаченной гражданину;

- на аренду помещения (включая коммунальные платежи), необходимого для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности, составляет не более 15% суммы, выплаченной гражданину;

- оставшаяся часть денежной выплаты может быть направлена на приобретение основных средств и материально-производственных запасов (сырье, материалы, комплектующие, готовая продукция и другие материальные ценности, участвующие в процессе производства).

Раздел «Маркетинговый план»

Какие методы реализации продукции будут использоваться (продажа конечному потребителю, предприятиям оптовой или розничной торговли) и почему выбран именно этот способ.

Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг) – необходимо описать какую продукцию (товары, работы, услуги) предлагает гражданин покупателям (качество, упаковка, сроки и условия эксплуатации и т.д.) с указанием цены, которую планируется на них установить.

Какие каналы продаж планируются использовать (каким образом будет осуществляться сбыт продукции – продажи в торговых точках, персональные продажи, через сайт, социальные сети и т.д.). Где (в каком районе) живут его будущие клиенты (покупатели). Каковы географические пределы сбыта продукции (микрорайон, город и т.д.)

Кроме того, необходимо описать ситуацию на рынке для данной продукции (товара или услуги). Является ли спрос растущим, стабильным, или падающим. Указать по каким ценам сейчас покупают аналогичные товары, услуги. Кто основные конкуренты на рынке и какие цены они устанавливают на подобные товары и услуги.

Какие характеристики делают товар (услугу), отличающийся от конкурентов. Какие виды рекламы и методы стимулирования продаж планируются использовать в начале бизнеса для продвижения на рынке. Ориентировочный объем затрат в рублях, который планируется направить на рекламу и продвижение за 1 месяц и за первый год.

Раздел «Финансовый план»

Расчет затрат и калькуляция себестоимости.

Для расчета затрат на производство продукции/услуги необходимо определить существенные статьи затрат, при этом необходимо учитывать все возможные расходы для открытия и ведения бизнеса.

В первую очередь необходимо определить прямые материальные затраты – стоимость сырья и материалов на производство каждого наименования продукции или услуги (при условии того, что гражданин, например, оказывает 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.

Произвести расчет прямых материальных затрат по каждому виду продукта или услуги. При этом отсутствующие позиции наименований затрат необходимо исключить и дополнить теми, которые необходимы.

Далее необходимо рассчитать объем прямых затрат для планируемого среднего объема продаж продукции на месяц. Расчет производится по каждому продукту (товару) или услуге.

Следующий шаг – это определение косвенных затрат.

Указываются какие иные затраты будет нести гражданин при осуществлении деятельности, которые не имеют прямого отношения к себестоимости каждого конкретного продукта или услуги (например, коммунальные расходы, аренда помещения или имущества, административные и торговые расходы, расходы на продвижение и рекламу и т.д.). Такие затраты являются косвенными.

Необходимо произвести расчет планируемых косвенных затрат при этом отсутствующие позиции наименований затрат необходимо исключить и дополнить теми, которые необходимы.

Далее необходимо определить общие расходы, которые будут осуществляться каждый месяц с целью последующего составления плана доходов и расходов.

В целях детализации показателей для последующего расчета прогноза доходов и расходов нужно сделать аналогичный расчет на год с помесечной разбивкой.

Для расчета основных финансовых результатов необходимо составить прогноз доходов и расходов, который показывает степень прибыльности бизнеса, после учета всех расходов за 1 календарный год.

Таким образом, получается план доходов и расходов на первый год бизнеса.

Раздел «Оценка риска»

В данном разделе указывается, какие наиболее существенные факторы риска имеются для реализации бизнес-плана (например: валютные – при закупке иностранных комплектующих и материалов, климатические – для сезонных товаров, снабженческие – при нестабильной работе поставщиков, сбытовые – при реализации товаров и услуг потребителям и проч.).

Также нужно указать меры, которые гражданин предпримет по минимизации рисков.

Раздел «Приложения и дополнения»

Информация этого раздела служит для усиления и подтверждения данных, указанных в других частях бизнес-плана. Рекомендуется включать иллюстрирующую, детализирующую или подтверждающую информацию, изложенную в основной части бизнес-плана.