# Бизнес план бухгалтерских услуг

## 1. Краткий инвестиционный меморандум

В настоящее время услуги профессиональных бухгалтеров на аутсорсинге являются крайне популярными. Это связано со множеством факторов. Во-первых, это постоянно меняющееся законодательство. Во-вторых, держать в штате профессионального бухгалтера с командой становится все дороже. В результате, срок окупаемости проекта составляет 11 месяцев, а точка безубыточности приходится на 3 месяц работы компании.

Для организации бизнеса по предоставлению бухгалтерский услуг потребуется арендовать помещение площадью 80 м2. Желательно располагать помещение в центральной части города с удобными подъездными путями, автостоянкой и наличием остановки общественного транспорта. Помимо аренды помещения потребуется нанять в штат 9 сотрудников.

Компания будет оказывать услуги по составлению отчетности, бухгалтерскому и финансовому сопровождению. Среднее количество заказов составляет 95 шт. Из них большая часть приходится на консультационные услуги, остальная на составление и ведение бухгалтерской отчетности. Стоимость услуг варьируется от 2 500 рублей до 15 000 рублей. В результате, финансовые показатели проекта будут следующие:

Первоначальные инвестиции – **557 000** рублей

Ежемесячная прибыль – **110 000** рублей

Срок окупаемости – **11** месяцев

Точка безубыточности – **3** месяц

Рентабельность продаж – **24%**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Бухгалтерские услуги востребованы всегда. Ими пользуются как индивидуальные предприниматели, так и крупный бизнес. Также стоит отметить, что спрос на данные услуги является очень большим.

В рамках данного бизнеса, основным видом деятельности будут консультационные услуги. На этапе открытия клиентам будут предлагаться следующие виды услуг:

* составление и сопровождение бухгалтерского баланса/бухгалтерского учета для ИП и ООО;
* составление нулевой отчетности;
* консультативные услуги бухгалтера;
* подготовка компании к аудиторской проверке;
* сопровождение финансовых вопросов юридических и физических лиц.

Данные услуги будут предлагаться на этапе открытия бизнеса. По мере роста компания также может начать предоставлять услуги по налоговому консультированию, управленческому учету, а также внедрять различные ИТ-решения.

Лицензирование данной деятельности не требуется, но стоит отметить, что для того, чтобы открыть и успешно развивать данный бизнес потребуется иметь навыки и опыт работе в бухгалтерии или аналогичной фирме. Это позволит, во-первых, быстрее привлечь первых клиентов, а также быстрее заслужить репутацию и привлечь новых клиентов.

Для организации бизнеса первоначально потребуется арендовать офисное помещение. Помещение желательно искать в центральной части города. Минимальная площадь помещения составляет 80 м2 и включает в себя зал ожидания для клиентов, 2 переговорные комнаты и рабочий кабинет для персонала. Также предусмотрена техническая зона (санузел, техническое помещение, склад).

Также для организации бизнеса потребуется следующее оборудование:

* компьютерный стол (8 штук);
* шкаф для документов (3 штуки);
* стулья компьютерные (8 штук);
* кресла для посетителей (3 штуки);
* компьютеры (8 штук);
* касса;
* принтер-сканер.

При наличии данного оборудования компания сможет оказывать весь спектр услуг своим клиентам.

Помимо организационных моментов, сотрудникам компании необходимо освежить знания в области регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации. К данным нормативно-правовым актам можно отнести:

* Федеральный закон «О бухгалтерском учете»;
* положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ;
* план счетов бухгалтерского учета;
* положения по бухгалтерскому учету;
* положения о документах и документообороте в бухгалтерском учете;
* инструкции и методические указания по применению отдельных положений бухгалтерского учета.

Данные положения необходимо соблюдать для оказания профессиональных услуг своим клиентам. Высокие профессиональные компетенции позволят быстрее привлекать клиентов и получить более крупных клиентов.

## 3. Описание рынка сбыта

Успех данного бизнеса определяется качеством оказания услуг, а также наличием постоянных клиентов.

Основной целевой аудиторией являются как физические, так и юридические лица. Наибольшую долю занимают юридические лица — 80%, на долю физических лиц приходится — 20%. Физические лица будут обращаться за консультациями по финансовым вопросам или заключать договоры для нового бизнеса.

Основной сложностью данного бизнеса является высокая конкуренция. Поэтому при открытии желательно уже иметь небольшую клиентскую базу, а также составить потенциальную клиентскую базу.

С конкуренцией можно бороться разными вариантами. К ним можно отнести ценовую конкуренцию, использование различных программ лояльности, предоставление скидки на другие услуги. Наиболее эффективным способом является упаковка комплекса продуктов по более низким ценам, что позволит постоянно поддерживать загрузку, а также получать максимальную прибыль с одного клиента.

## 4. Продажи и маркетинг

Для быстрого привлечения клиентов потребуется грамотная маркетинговая и рекламная стратегия. Для составления кампании можно нанять как частного маркетолога, так и рекламное агентство.

Учитывая высокий уровень конкуренции рекламную кампанию и каналы продвижения необходимо анализировать тщательно. Это позволит существенно сократить затраты и получить максимальную отдачу.

К основным онлайн-каналам относятся:

* контекстная реклама;
* таргетированная реклама в социальных сетях;
* реклама на собственном сайте.

К основным оффлайн-каналам относятся:

* реклама на баннерах и билбордах;
* реклама в печатных изданиях;
* «холодные» звонки;
* бизнес-мероприятия.

Так как основными клиентами являются юридические лица и личный контакт с клиентом здесь играет решающую роль, наибольшее внимание необходимо уделить офлайн-каналам, а именно посещение различных мероприятий и «холодные» звонки.

## 5. План производства

В целом для открытия данного бизнеса потребуется 2 месяца. Для организации бизнеса потребуется осуществить следующее:

* зарегистрировать ИП;
* подобрать помещение;
* сделать ремонт;
* закупить оборудование;
* начать наём персонала;
* начать рекламу;
* начать работу.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/продолжительность, недель** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Наём персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало рекламной кампании |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |

Первоначально для открытия бизнеса потребуется зарегистрировать юридическое лицо – ИП (ОКВЭД 74.12 «Деятельность в области бухгалтерского учета и аудита»). Далее потребуется подать заявление в налоговую на переход на УСН («доходы-расходы»). Следующим этапом нужно открыть счет в банке и приобрести кассу.

Как только все юридические документы будут получены можно приступать к поиску помещения и заключать договор аренды. Искать помещение уже желательно с капитальным ремонтом. Следующим этапом будет ремонт помещения. Ремонт можно делать косметический. Это позволит существенно сэкономить на первоначальных инвестициях в проект.

Затем можно приступать к закупке оборудования и найме персонала. Закупка оборудования займет не больше одной недели, тогда как найм персонала может занять до 2-х недель.

Следующим этапом необходимо начинать рекламную кампанию. Как только появятся первые клиенты можно заключать договора и официально начинать работу.

## 6. Организационная структура

Для открытия бизнеса в штат потребуется нанять следующих специалистов:

* директор;
* руководитель проектов;
* бухгалтер-консультант (4 человека);
* секретарь;
* уборщица;
* менеджер по продажам.

В результате общая численность персонала составит 9 человек. Директор компании может быть, как собственник, так и наемный сотрудник. Для достижения максимальной результативности бизнеса, директор должен иметь опыт работы в данной индустрии и большой профессиональный опыт. В его обязанности будет входить развитие компании, а также переговоры с потенциальными клиентами.

Руководитель проектов занимается непосредственно выполнением заказов клиентов и взаимодействует с консультантами и директором компании. Бухгалтеры-консультанты также выполняют заказы клиентов, подготавливают документы для руководителя проектов, собирают необходимую информацию из открытых источников.

Секретарь принимает гостей и помогает организовывать работу в офисе, следит за наличием канцелярии и т.д. Менеджер по продажам занимается привлечением клиентов, «холодными» звонками, собирает базу потенциальных клиентов.

Уборщица вечером осуществляет уборку офиса. Бухгалтерия компании ведется собственными силами. Рекламное агентство используется на аутсорсинге.

***Фонд оплаты труда, руб.***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад, руб.** | **Количество сотрудников** | **Сумма, руб.** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника, руб.** |
| Директор | 60 000 | 1 | 60 000 | 60 000 |
| Руководитель проектов | 50 000 | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Бухгалтер-консультант | 35 000 | 4 | 140 000 | 35 000 |
| Секретарь | 20 000 | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Уборщица | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Менеджер по продажам | 15 000 | 1 | 15 000 | 35 594 |
| Страховые взносы |  |  | 90 000 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | **390 000** |  |

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

***Капитальные затраты на открытие бизнеса по бухгалтерским услугам, руб.***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена, руб./шт.** | **Общая сумма, руб.** |
| Компьютерный стол | 8 | 4 000 | 32 000 |
| Шкаф для документов | 3 | 3 000 | 9 000 |
| Стулья компьютерные | 8 | 1 500 | 12 000 |
| Кресла для посетителей | 3 | 3 000 | 9 000 |
| Журнальный столик | 1 | 4 000 | 4 000 |
| Компьютер | 8 | 28 000 | 224 000 |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Принтер-сканер | 1 | 8 000 | 8 000 |
| **Итого:** |  |  | **306 000** |

Общая величина капитальных затрат на оборудование составляет 306 000 рублей. Из них 224 000 рублей необходимо потратить на закупку компьютеров. Также 32 000 рублей израсходуются на компьютерный стол.

***Инвестиции на открытие, руб.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов (на открытие)** | **Сумма, руб.** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 10 000 |
| Ремонт | 96 000 |
| Вывеска | 15 000 |
| Рекламные материалы | 20 000 |
| Создание сайта | 15 000 |
| Аренда на время ремонта | 80 000 |
| Закупка оборудования | 306 000 |
| Прочее | 15 000 |
| **Итого** | **557 000** |

Общие инвестиции на открытие бизнеса по оказанию бухгалтерских услуг составляет 557 000 рублей. Наибольшие затраты приходятся на закупку оборудования (306 000 рублей), ремонт помещения (96 000 рублей) и его аренду (80 000 рублей).

***Ежемесячные затраты, руб.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов (ежемесячно)** | **Сумма, руб.** |
| ФОТ (включая отчисления) | 410 594 |
| Аренда (15 кв.м.) | 80 000 |
| Коммунальные услуги | 8 000 |
| Реклама | 20 000 |
| Закупка канцелярии | 15 000 |
| Непредвиденные расходы | 15 000 |
| **Итого** | **548 594** |

Средние ежемесячные затраты составляют 548 594 рублей. Из них в среднем 410 594 рублей уходят на фонд оплаты труда, 80 000 рублей на аренду помещения. Средняя ежемесячная прибыль — 113 686 рублей.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

К основным рискам при открытии данного бизнеса относятся:

* Отсутствие клиентов.

Для снижения данного риска необходимо составить и начать прорабатывать потенциальную клиентскую базу еще до открытия, а также нанять хорошее рекламное агентство с опытом продвижения в данной индустрии

* Высокая конкуренция.

Для снижения данного риска необходимо тщательно изучить потенциальных конкурентов в вашем регионе, их конкурентные преимущества. Это позволит определить их слабые стороны и предоставить более качественный сервис для клиентов.