**Бизнес-план**

Наименование бизнеса

Год основания: г.

Адрес компании:

Автор проекта:

Телефон:

Эл.почта:

\

2024 г.

Содержание

1. Описание бизнеса
2. Описание рынка сбыта
3. Маркетинговая стратегия
4. Производственный план
5. Финансовый план
6. Организационный план

**1.Описание бизнеса**

**Наименование предлагаемого проекта** (должно отражать результат реализации проекта и сферы деятельности организации, например: расширение торговой или производственной деятельности, организация мастерской и т.д.).

* Суть проекта.
* Срок реализации проекта.
* Общая стоимость проекта.
* Направление деятельности по проекту.
* Необходимые действия для реализации проекта.
* Текущее состояние проекта.
* Социальная направленность проекта (его значение для городского округа).
* Обязательно указать количество вновь создаваемых рабочих мест, планируемый рост оборота, полученный от реализации работ, услуг, товаров (в процентах).

**2.Анализ рынка и конкурентов**

**Основные показатели рынка и его краткая характеристика**

**Пример:**

В 2023 году суммарный объем рынка печатной продукции в России составляет примерно 600 млрд рублей.

Средние темпы роста рынка по отрасли — 5–6% в год, что говорит о растущем спросе.

Лидирующие позиции занимает продукция для производственного и технического назначения — 20,1% и прочие услуги — 18.1%.

Нашими конкурентами в необходимом нам районе города на данном рыночном сегменте можно назвать три фирмы — это фотосалон «Фотон», Центр оперативной печати и салон оперативной полиграфии «Сартр». Эти фирмы предлагают услуги, аналогичные нашим: ксерокопия, печать, широкоформатная печать.

Также следует принять во внимание и то, что уровень цен у предприятий-конкурентов выше, чем в нашем салоне.

Фотосалон «Фотон» находится рядом с предполагаемым расположением нашего копировального центра. Однозначно отнести этот факт к разряду плюсов либо минусов нельзя, так как с одной стороны они могут «оттянуть» на себя часть клиентов, но с другой стороны, учитывая наши цены и ассортимент услуг, мы можем переманить к себе большую часть их постоянных клиентов, и здесь местоположение по соседству окажется только плюсом.

**3.Описание рынка сбыта**

Конкурентные преимущества и недостатки продукции, уровень спроса на продукцию.

**4.Производственный план**

Необходимо дать краткое описание технологической цепочки организации: каким образом будет создаваться (создается) продукция (оказываются услуги, осуществляется торговля), какие сырье, товары и материалы предполагается использовать, источники их получения, какие технологические процессы и оборудование будут использованы. Достаточно ли имеющихся в настоящее время помещений, оборудования и персонала для реализации проекта. Если в технологическую цепочку организации встроены прочие организации, то необходимо описать их роль в реализации проекта.

Какое потребуется оборудование и оборотные средства:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Характеристика | Цена | Количество | Сумма |

Далее необходимо рассчитать общую сумму ежемесячных затрат:

* Налоги и отчисления в фонды.
* Арендная плата.
* Другие обязательные платежи (выплаты по займам и кредитам, коммунальные платежи и пр.).
* Выплата зарплаты.
* Расходы на покупку материалов, оборотных средств, расходников и пр.

Всего сумма первоначальных затрат на запуск бизнеса ––––

Сумма ежемесячных затрат –––

**5.Маркетинговый план**

Потенциальные потребители продукции (товаров, услуг), каким образом будет осуществляться сбыт продукции, географические пределы сбыта продукции (микрорайон, город, область и другие территориальные образования) (в том числе прогнозируемый), планируемые способы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг), возможные риски при реализации проекта.

**6.Финансовый план**

Объем и назначение финансовой поддержки: объем необходимых для реализации проекта финансовых ресурсов (общая стоимость проекта, в том числе средства местного бюджета). Текущие финансовые обязательства (банковский кредит, заем физического лица, задолженность по оплате аренды), если есть, то условия возврата (проценты, сроки, прочее). Оценка эффективности проекта и рисков его реализации (финансовых, экономических, организационных и др.).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц, порядковый номер,   ‎название | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | январь | февраль |
| Выручка (доходы), т.руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Расходы, т.руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прибыль (выручка -  ‎расходы), т.руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рентабельность, %  ‎(прибыль / выручка) x 100 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |