

Тема:

«Бизнес – план по получению единовременной выплаты  
на создание собственного дела»  
ФИО

**Бизнес – план**  
ремонт  
и изготовление  
металлоконструкций

г. \_\_\_\_\_  
2009 г.

## Содержание:

1. **О предприятии, услуге.**
2. **Рынок сбыта, потенциальный потребитель**  
(клиент, база).
3. **Конкуренты, цены.**
4. **Маркетинговый план (реклама).**
5. **Ценовая политика.**
6. **Организационные моменты.**
7. **Производственная программа**  
(количество услуг).
8. **Оценка риска.**
9. **Финансовый план (2 года).**
  - **ИНВЕСТИЦИИ**  
(собственные средства, единовременная выплата, кредиты, займы)
  - **ДОХОДЫ** (подвиды)
  - **расходы:**
    - единовременные** (первоначальные), регистрация ИП, ООО, закупка оборудования, дополнительные.
    - Ежемесячные** (квартальные, налоги, з/п, аренда).
10. **Результат деятельности.**

## О предприятии и услуге.

### • Резюме

Мое будущее собственное дело, о котором пойдет речь, подразумевает ремонт и изготовление металлоконструкций для населения города \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ области.

Организация работ:

1. Собственное оборудованное помещение (гараж) – \_\_\_ м 2
2. Выезд на место проведения работ с собственным оборудованием
3. Выезд на место проведения работ (оборудование клиента)

### • Концепция бизнеса

Главной целью настоящего бизнеса является получение прибыли за счет ремонта и изготовления металлоконструкций и реализации конкурентоспособной продукции.

Реализация бизнес – плана позволит решить следующие задачи:

1. Удовлетворить потребности рынка в данной сфере
2. Создать источник получения прибыли

Целью настоящего бизнес – плана является анализ предлагаемого продукта и обоснование решений стратегического планирования.

### • О себе

Я, ФИО имею среднее специальное образование газоэлектросварщика 4 разряда, с постоянным опытом работы 4 года. Время от времени выполнял одиночные заказы, чтобы не потерять квалификацию, на протяжении \_\_\_\_\_ лет, в период с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ годы.

Имею огромный профессиональный опыт в сфере торговли оптовыми товарами, так как занимал пост начальника службы инвентаризации в оптово – розничной сети «\_\_\_\_\_» г. \_\_\_\_\_. Есть опыт в поиске потенциальных клиентов.

Личные характеристики:

- грамотный организатор
- трудолюбив
- целеустремлен

## • Продукты и услуги

Металлические конструкции представляют собой строительные конструкции (стальные металлические конструкции):

- ворота
- заборы
- оградки
- решетки
- гаражи
- кессоны
- двери
- кронштейны
- неответственные трубопроводы (трубопроводы с высоким давлением)
- траверсы
- перила
- лестницы
- теплицы
- смотровые ямы
- кузовной ремонт
- опоры

Металлические конструкции обладают следующими характеристиками позволяющими применять их в разнообразных сооружениях:

- надёжность;
- лёгкость;
- индустриальность;
- непроницаемость.

## Рынок сбыта, потенциальный потребитель.

### • Каналы сбыта

Моими потенциальными клиентами станут жители города \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ области:

- дачники
- частные лица
- организации (перспектива)

### • Тактика сбыта

Основной задачей в сбыте ремонтируемых и изготовленных мной металлоконструкций, является **поиск потенциальных клиентов.**

Предварительный анализ показал, что настоящая продукция пользуется спросом у широкого слоя населения со средним достатком.

Тем не менее, с применением художественных разработок, моя продукция найдет и своего, более обеспеченного потребителя.

Производимая мною продукция займет определенную нишу в широком диапазоне металлообработки.

## Конкуренты, цены.

Преимущества конкурентоспособности:

- Низкая закупочная цена материалов
- Адаптированность к \_\_\_\_\_ потребителю
- Надежность, простота и продолжительность эксплуатации
- Гибкая ценовая политика
- Грамотная рекламная компания
- Высокое качество сервиса
- Географическая близость к потребителю

Основными конкурентами в данной сфере деятельности являются:

1. Физические и юридические лица, занимающиеся подобным бизнесом;
2. Студенты \_\_\_\_\_ университета, факультета электросварки, желающие подзаработать;
3. Газоэлектросварщики высшего разряда, которые работают непосредственно на производстве, подающие объявления в газеты с целью получения дополнительной прибыли.

Что касается конкурентоспособности в целом, ее можно оценить так: не переходя дороги основным производителям металлоконструкций и фирмам по металлообработке, моя продукция заполнит определенную потребительскую нишу, **не уступая по качеству**, в пределах программы выпуска изделий.

Цена на производимую мною продукцию может быть **на уровне или ниже**, чем у конкурентов (в зависимости от ценовой и сбытовой политики) ли выше, благодаря своей новизне.

Также цена и объем реализации будут о многом зависеть от результатов предварительной рекламной политики, что частично уже ведется мною.

## Маркетинговый план

Продвижение товара на рынок невозможно без принятия схемы каналов сбыта продукции от предприятия к потребителю и организации рекламы деятельности и производимых товаров

В моем случае, для успешного решения этого вопроса я буду широко и грамотно использовать информативную рекламу в печатных изданиях районного значения.

А также пространство, окружающее население города \_\_\_\_\_ в повседневной жизни:

- доски объявлений по городу
- доски объявлений на остановках
- доски объявлений на подъездах
- и т.д.

Для связи с потенциальными клиентами я буду использовать личный телефон мобильной связи. В месяц я рассчитываю потратить на мобильную связь для работы с потенциальными клиентами – \_\_\_\_ руб. Для этого я найду оптимальный бизнес – тариф у моего оператора \_\_\_\_\_.

### • Мои принципы маркетинга

1. Принцип **Понимания потребителя**
2. Принцип **Борьбы за потребителя**
3. Принцип **Максимального приспособления** моего продукта к требованиям рынка.

### • График рекламной компании

Таблица № 1

Наименование	недели				недели				недели			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Объявления	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Газета	0	0	0	0								
Газета					0	0	0	0				
Газета									0	0	0	0

• Затраты на первую рекламную компанию

Таблица № 2

Наименование	Размер	Цена штуку (руб.)	количество	Сумма (руб.)
Флаер				
Объявление (модуль)				
Объявление (модуль)				
Объявление (строчная реклама)				
<b>Итого:</b>				

По данным таблицам видно, что рекламная компания не будет превышать количества трех месяцев, затем наступит период ожидания около месяца.

После периода ожидания я повторю первую рекламную компанию наполовину.

- Вторая рекламная компания – \_\_\_\_\_ руб.
- затем период ожидания.
- Третья рекламная компания – \_\_\_\_\_ руб.
- затем снова период ожидания.

После применения двух трех рекламных компаний по принципу «затухания», я буду периодически напоминать о себе небольшими анонсами на постоянной основе, определившись с источником. То есть в дальнейшем на рекламу я буду тратить не более \_\_\_ руб. в месяц, что составляет \_\_\_\_\_ руб. в год.

Таблица № 3

<b>Планируемые средства на рекламные компании (2 года):</b>	
<b>2010 год</b>	
<b>2011 год</b>	

## **Ценовая политика**

Ценовая политика моего будущего дела построена по принципу направленности на потенциального потребителя со средним уровнем достатка, но это не значит, что частные лица и организации с достатком ниже или выше среднего не могут быть покупателями моей продукции.

Данное направление ценовой политики выбрано с учетом того, что на данный момент **фактор цены остается в ряду значимых**, но это не значит, что я собираюсь производить продукцию низкого качества.

Предполагаемое качество предлагаемой мною продукции **находится на достаточно высоком уровне**, которое также будет поддерживаться **продолжительностью гарантийного срока**, который будет незначительно увеличивать цену на изделия.

Данная ценовая политика обеспечивается за счет:

- Высокого качества и невысокой ценой комплектующих изделий
- Моей квалификацией
- Высоких цен конкурентной продукции
- Низких затрат на рекламу продукции ввиду ее узкой направленности

**Цена мою продукцию рассчитывается, учитывая себестоимость производства и норму прибыли:**

- Закупочная цена материала
- Расчет потребления
- Эксплуатация оборудования
- Транспортные расходы
- Расходы на мобильную связь
- Наценка от \_\_\_ до \_\_\_ %

Для удобства общения, потенциальным клиентам будут предложены рекламные прайс – листы с наименованиями изделий, расценками и контактами.

## **Организационные моменты**

В основном расчет сделан на то, что я буду единственным владельцем своего производства (ремонт и изготовление металлоконструкций), для чего я и планирую зарегистрировать ИП, чтобы не работать на «дядю», а обрести свободу и самостоятельность, получать стабильную прибыль, честно и добросовестно платить налоги.

В будущем, при наплыве потенциальных клиентов, я планирую пригласить напарника, дабы сократить время изготовления той или иной заказанной вещи.

У меня уже есть на примете ответственный и трудолюбивый человек, с профессиональным знанием газосварочного дела.

### **Зарботную плату я планирую выплачивать из расчета:**

- Количества расходования денежных средств
- Наценки на продукцию
- Установочной цены на свою продукцию
- Окупаемости продукции
- Резерва денежных средств

График работы – ненормируемый. Выходные и отпуск я буду планировать из расчета количества заказов и наплыва потенциальных клиентов.

## Производственная программа

Особенностью технологического процесса моего будущего производства является то, что технологический процесс (ремонт и изготовление металлоконструкций) не требует каких либо сложных агрегатов, станков или автоматических линий или задействования больших производственных мощностей.

Технологического процесса состоит из следующих операций:

- Чертеж металлоконструкций (будущее изделие)
- Разметка материала по размерам
- Нарезка материала
- Сборка металлоконструкции
- Прохождение сварных швов
- Необходимые усиления металлоконструкций
- Испытание на качество (при необходимости)

Для этого мне потребуется оборудование:

Таблица № 4

Наименование	Стоимость (руб.)	Количество	Сумма (руб.)
Св. трансформатор			
УШМ			
Перфоратор			
Сверла			
Уровень			
Сварочная маска «Хамелеон»			
<b>Спецодежда:</b>			
Костюм			
Обувь			
Краги			
<b>Итого;</b>			

**1. На выполнение в среднем пяти заказов в месяц (изготовления ворот)**

Таблица № 5

Наименование	Сумма закупки в месяц (руб.)
Лист железа	
Уголок	
Электроды	
Обрезные круги	
Транспортные расходы	
<b>Итого:</b>	

При реализации готового изделия (ворота) с наценкой \_\_\_\_ %, я планирую получить прибыль в сумме \_\_\_\_\_ руб. в месяц.

**2. На выполнение в среднем одного заказа в месяц (изготовление решетки)**

Таблица № 6

Наименование	Стоимость 1 м <sup>2</sup> (руб.)	Количество м <sup>2</sup>	Сумма закупки в день	Сумма закупки 15 дней	Сумма закупки в месяц
Арматура					
Уголок					
Электроды					
Обрезные круги					
<b>Итого:</b>					

Для первоначальной нормальной деятельности мне потребуется приобретение материала для изготовления решетки на сумму \_\_\_\_\_ руб.

При реализации готового изделия (решетка) с наценкой \_\_\_\_ %, я планирую получить прибыль в сумме \_\_\_\_\_ руб. в месяц.

### 3. На выполнение в среднем пяти заказов в месяц (изготовление ограды)

Таблица № 7

Наименование	Стоимость 1 кг (руб.)	Количество м в день	Сумма в день (руб.)	Требуемое количество м на пять заказов	Сумма закупки в месяц на пять заказов
Труба					
Электроды					
Обрезные круги					
Итого:					

При реализации пяти готовых изделий (ограда) с наценкой \_\_\_\_ %, я планирую получить прибыль в сумме \_\_\_\_\_ руб. в месяц.

**Итого, при реализации трех наименований продукции, я планирую получить прибыль в сумме \_\_\_\_\_ руб. в месяц.**

По данным таблицам видно, что для реализации моего будущего проекта мне понадобится:

1. Приобретение оборудования на сумму - \_\_\_\_\_ руб.
2. Приобретение материала на сумму – \_\_\_\_\_ руб.

Совершать первоначальные закупки требуемого материала, я планирую по оптовой цене в зависимости от предложенных прайс – листов:

-  
-  
-

Трудности в освоении технологий – отсутствуют!

Сопоставление возможного объема продаж с производственными возможностями – труднопрогнозируемые!

## Оценка риска

- Потенциальные риски

Потенциальные риски представлены производственными, коммерческими, финансовыми рисками и рисками, связанными с форс – мажорными обстоятельствами.

Таблица № 8

Наименование	Расшифровка	Меры по снижению
Производственные риски	связаны с различными нарушениями в производственном процессе или в процессе поставок материалов и комплектующих изделий.	Контроль и усиление влияния на поставщиков путем их дублирования
Коммерческие риски	Связаны с реализацией моей продукции на товарном рынке (уменьшение размеров и емкости рынка, снижение платежеспособности спроса, появление новых конкурентов)	Систематическое изучение конъюнктуры рынка, рациональная ценовая политика, реклама и т.д.
Финансовые риски	Вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями курса рубля и т.д.	Работа по предоплате
Риски, связанные с форс – мажорными обстоятельствами	Непредвиденные обстоятельства, стихийные бедствия, смена политического курса страны и т.п.	Финансовая прочность

Настоящий бизнес – проект позволит мне сориентироваться в любой непростой ситуации и вовремя принять соответствующие меры по ликвидации проблем.

## Финансовый план

Таблица № 9

Движение денежных средств	За месяц (руб.)	За 2010 год (руб.)	За 2011 год (руб.)
<b>Инвестиции:</b>			
Собственные накопления			
Единовременная выплата годового пособия по безработице на развитие бизнеса			
Заемные средства			
<b>Итого денежные поступления:</b>			
Доходы, выручка от основной деятельности			
Доходы от дополнительной деятельности			
<b>Итого доходы от деятельности:</b>			
<b>Итого все доходы:</b>			
<b>Расходы</b>			
<b>Единовременные:</b>			
Регистрация ИП, ООО (расшифровать):			
<b>Оборудование, техника, комплектующие:</b>			
<b>Приобретение товара:</b>			
<b>Итого расходы:</b>			
<b>Постоянные:</b>			
Арендная плата			
Зарботная плата работникам			
Отчисления на заработную плату (____ %)			
Расходы на рекламу			
Канцелярские расходы			
Транспортные расходы			
Мобильная связь			
<b>Итого постоянные расходы:</b>			
<b>Итого все расходы:</b>			
Сумма за вычетом з/п требуемая для создания собственного дела			
<b>Результата деятельности,</b> (чистая прибыль по итогам месяца, года)			
Налоговые отчисления по ____ (____ %)			
Рентабельность фирмы РП = Р/Д x 100 %			
Порог рентабельности ПР = Зпост/((ВР – Зпер)/ВР)			
Запас финансовой прочности ЗФП = ВР - ПР			

\*

<b>Доходы от реализации продукции</b>	<b>Цена за единицу</b>	<b>Количество в год</b>	<b>Стоимость в год</b>
Изготовление ворот			
Изготовление решетки			
Изготовление ограды			
<b>Итого:</b>			

\*\*

<b>Доходы от реализации дополнительных услуг</b>	<b>Цена за единицу</b>	<b>Количество в год</b>	<b>Стоимость в год</b>
-			
<b>Итого:</b>			

ОРАЗВЕД

## Результат деятельности

- Расчет точки безубыточности

Расчет точки безубыточности позволяет увидеть, до какого уровня может упасть выручка, когда прибыль станет нулевой. Найдем точку безубыточности для 2010 года, первого года функционирования моего дела. Для расчетов необходимо знать:

- Выручка от реализации – \_\_\_\_\_ (R – фактическая выручка)
- Постоянные расходы – \_\_\_\_\_
- Переменные расходы – \_\_\_\_\_
- Прибыль – \_\_\_\_\_

Точку безубыточности определяем по формуле  $R^* = FC / K$ , где:

$R^*$  – пороговая выручка

FC – постоянные расходы

$K_1$  – сумма покрытия

$K_2$  – коэффициент покрытия

$K_1 - B_p - З_{пер} - \underline{\hspace{2cm}} - \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$

$K_2 - K_1 / B_p - \underline{\hspace{2cm}} / \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$

$R^* = \underline{\hspace{2cm}} / \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$

Фактическая выручка выше пороговой. Чтобы оценить насколько фактическая выручка превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, рассчитывается запас прочности – процентное отклонение фактической выручки от пороговой:

$ST = (R - R^*) / B_p \times 100 \%$

ST – запас прочности

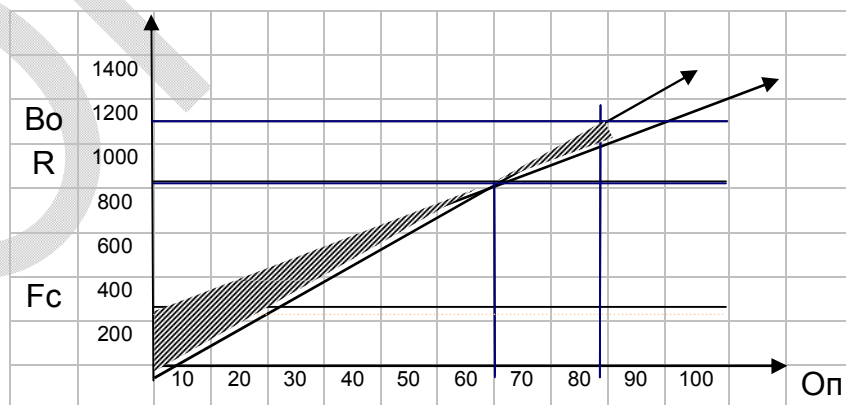
R – Фактическая выручка

$R^*$  – пороговая выручка

$ST - (\underline{\hspace{2cm}} - \underline{\hspace{2cm}}) / \underline{\hspace{2cm}} \times 100 \% = \underline{\hspace{2cm}} \%$

Значение запаса прочности \_\_\_\_\_ % показывает, что если выручка сократится менее чем на \_\_\_\_\_ %, то я получу прибыль, если больше, чем на \_\_\_\_\_ % - окажусь в убытке.

- График точки безубыточности



Bo (выручка от реализации) - \_\_\_\_\_ руб. в год

R (пороговая выручка) - \_\_\_\_\_ руб. в год

Fc (постоянные расходы) - \_\_\_\_\_ руб. в год

Op (объем изготовленной продукции) – \_\_\_\_\_ штук в год

- Вывод

Процесс становления настоящего бизнес – проекта вынуждает меня критически оценить собственные силы.

Мысленное прокручивание разных сценариев позволяет лучше подготовиться к трудностям и заранее наметить пути их преодоления.

Настоящий бизнес – проект планируется реализовать в самые ближайшие короткие сроки.

ОПРАЗВЕЩ