



# **Бизнес-план**

## **для самозанятых**

### **изготовление и продажа украшений**

### **«Камни благодарности»**



Швец Юлия  
<https://vk.com/id283863803>  
[julia.shvets.79@mail.ru](mailto:julia.shvets.79@mail.ru)

Кострома  
2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Резюме.....	3
2. Личная история исцеления.....	3
3. Описание идеи и продукта.....	4
4. Анализ рынка.....	6
5. Маркетинговый план.....	7
6. Затраты.....	9
7. Финансовый план.....	9

## 1. Резюме

Услуга по созданию и продаже украшений на основе личного бренда исцеления.

- NPV = 184 тыс. рублей за год.
- Срок окупаемости = 0,3 года.

## 2. Личная история исцеления

Я, Юлия Швец. Костромичка. 1 июля 2013 года вдруг случился сильный инсульт. Я называю просто - тяжелая травма, чтобы избегать лишних расспросов. Тогда вроде ничего не предвещало...Оптимизм, жизнелюбие - мои постоянные друзья, да и вообще, шла "веселой походкой" по жизни.

А эта история перевернула моё мировоззрение, понимание мира. Всего то 34 года! Всё случилось в офисе. Стало под конец работы резко плохо. Сильные боли в голове, но пока я не сообщила коллегам контакты отца ребенка, и думать даже не могла о потере сознания. "А как же сын? Он у няни. Кто его заберет? Его отец далеко на стройке!"- в моей голове бегали мысли. Во всей Москве самые родные - это подруги, и то далеко от поселка Свердловский, где мы жили. Я сообщила телефон и отключилась.

Очнулась уже в палате. Сначала я попала в больницу г.Королев. Всё было будто кошмарный сон, долго не могла понять, что это всё реально. Пребывая в шоке, я поняла, что у меня парализовало левую сторону тела от головы до пят и ещё всё двоится. Было подозрение - менингит? Сделали пункцию. Не подтвердилось. Выяснили, что это другое и, чтобы не было ошибок закрепили еще один раз пункцией. А мне было все равно. Я как всегда находила место для улыбок.

Местные врачи обратились к мэру (насколько помню) и "достали" машину реанимации. Так транспортировали меня в Моники. Там есть хирургия, а я нуждалась в срочной операции. Мне нельзя было голову даже поднимать.

А какая забота была моего врача в Королеве?! Он как ребенка меня будто утешал. Настраивал на лучшее. Я даже с Моник ему звонила. Он на меня как успокоительное действовал так же как и Юра, отец сына. Мы не успели создать прочную семью, зато я ощутила его любовь в больницах. В одной - с ложки кормил своими борщами, а в другой - стирка, тёплое внимание и поддержка с его стороны, не давали возможности полностью ощутить своё ужасающее положение. Спасибо, что был рядом!

В глубине души сидела вера в Жизнь, в Чудо! Стала постепенно всё осмысливать! Сначала поняла, лежать - всё, что могу. Одна половина - парализована, как чужая, язык заплетается, каждое слово забирает много сил. Меня не покидало ощущение, будто через левую часть тела идёт

электрический ток, невидимый огонь. В голове крутилась одна мысль : "Это КОНЕЦ! Всё! Я не выживу!"

Я была в трансе от всего, но думала только о сыне! Он недавно начал ходить в детский сад. Ему просто необходима мама! "Должна! Обязана ЖИТЬ!"- рассуждала я. От жидкости, этот "пожар" внутри меня, ощущался тише, потому, часто пила воду. Лекарства, уколы уже не помогали. Постепенно отказалась от них.

В памяти был фильм "СЕКРЕТ" и многие знания оттуда.

Вспомнив его, я начала действовать:

### **Камень благодарности.**

Начала благодарить всех в своём окружении, каждую ситуацию. Прокручивала мысленно каждого человека и чувства к нему - прощала, принимала или просто улыбаясь кого-то вспоминала. Сделал больно, поругались - значит был мне опыт быт сильнее, пинок к лучшему. Расстались - значит он не важен на моем пути.

Каждый человек, событие - что-то привносят в нашу жизнь!

Я научилась управлять эмоциями, останавливая рост своих диких ощущений при любом волнении. Сейчас ощущения внутри чувствуются гораздо меньше с каждым днём, но они есть.

Постепенно, шаг за шагом, хотя и медленно, но напряжение внутри стало незаметно уменьшаться. Я стала набирать вес, а была тогда, как говорят - "одни кости". Обычно человек худеет от нервов.

### **3. Описание идеи и продукта**

Идея построена на продаже украшений, построенных на личном бренде исцеления и связанная с концепцией «Камней благодарности» и фильмом Секрет, который разделяют множество идеологов визуализации своей жизни.

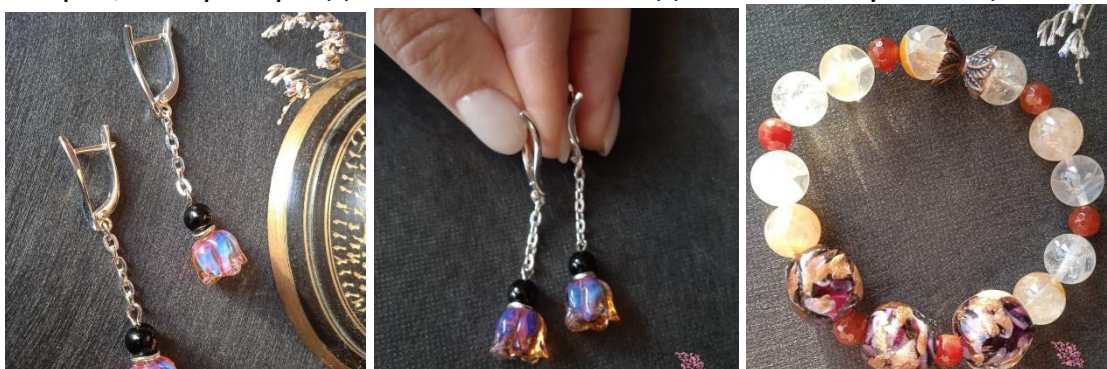


Рисунок 1 – Образцы предлагаемых украшений

Как видно из рисунка, украшения выполняются из различных камней с различной идеологией. Продукция выполнена на высоком уровне и по высоким эстетическим требованиям.

Ниже представлены разработанные макеты продвижения личного бренда.



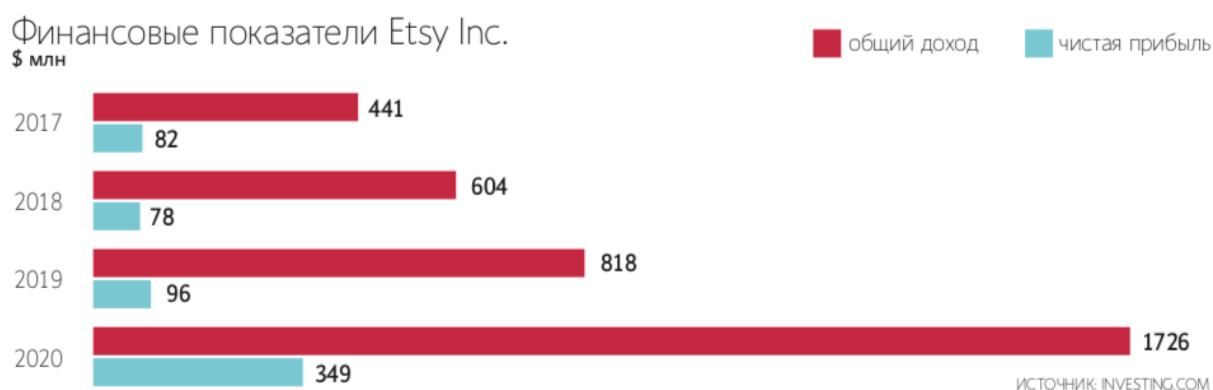
Рисунок 2 – Образец разработанного дизайн-макета украшений



Рисунок 3 – Образец дизайн-макета украшений для туристов Костромы

## 4. Анализ рынка

По данным исследовательской компании IMARC, выручка от продажи этих товаров в 2020 г. составила \$718 млрд, основная часть ее пришлась на декоративно-прикладную продукцию Индии, Вьетнама и ряда других стран, где действуют масштабные программы поддержки экспорта ремесленных товаров. То есть Etsy со своими \$10 млрд продаж на площадке – это вершина пирамиды, флагман отрасли, которая по природе своей низкоконсолидирована. В России аналогом Etsy является компания «Ярмарка мастеров», управляющая одноименным сайтом и работающая по несколько иной бизнес-модели (компания зарабатывает на ежемесячной плате за количество размещенных товарных позиций)<sup>1</sup>.



Рынок товаров ручной работы продолжит рост в будущем, что обусловлено вовсе не последствиями пандемии, а уникальным балансом спроса и предложения. С одной стороны, крафтовая продукция рассматривается представителями среднего класса как более качественная, престижная и, главное, душевная в сравнении с фабричной. Такие товары – это относительно недорогой и всегда оригинальный «премиум». С другой стороны, ручная работа и ремесленничество – мощная альтернатива занятости в стремительно автоматизируемом сельском хозяйстве, а также профессиям, которые вытесняются роботами и алгоритмам

Крафт создает новую среду самозанятости, сбалансированно отвечая на запрос покупателей и предлагая работу изготовителям товаров. Во всем мире правительства понимают значимость этого тренда и уделяют значительное внимание поддержке и регулированию ремесленнической деятельности.

<sup>1</sup> Мировой рынок крафтовой продукции стремительно растет. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2021/02/28/859589-mirovoi-rinok>

## 5. Маркетинговый план

Рассмотрим план продаж, который базируется на нескольких предположениях, которые выведены благодаря предварительным пробным продажам. Средний чек продажи 550 рублей. Количество продаж 3 изделия в рабочий день. План продаж представлен в таблице 1.

Таблица 1 – План продаж

Показатели	Месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество рабочих дней	16	19	22	21	18	21	21	23	22	21	21	22
Продажа украшений, шт.	48	57	66	63	54	63	63	69	66	63	63	66
Цена 1, руб.шт.	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550
Выручка, руб.	26400	31350	36300	34650	29700	34650	34650	37950	36300	34650	34650	36300

Выручка по проекту колеблется в пределах 26400-36300 рублей в месяц в первый год реализации проекта. В случае успешной реализации проекта, предполагается увеличить соответствующие продажи.

Основные каналы продаж связаны с Интернет-размещением на личных страницах в социальных сетях и торговых площадках.

При этом предполагается платное размещение на двух основных площадках:

- Ярмарка мастеров
- Авито

С целью продвижения услуг предполагается вкладывать в 550 рублей ежемесячно в Авито по 136 рублей на Ярмарке Мастеров ежемесячно.

В перспективе предполагается выйти на рынок Wildberries, но только на второй год реализации проекта, т.к. требуется регистрация ИП. Параллельно предполагается найти канал продаж на этой площадке через посредника.



2013 год.

Травма.

Тяжелые дни. В голове крутилась одна мысль : "Это конец! Всѐ! Я не выживу!"

В памяти был фильм "СЕКРЕТ" и знания о "Камне Благодарности" оттуда. Тогда, вспомнив его, стала всех и всѐ благодарить, прощать, принимать любые ситуации, как урок, как пинок к лучшему.

Сын с улицы принѐс как-то гладкий камешек, он то и был тот талисман, как в фильме.

Постепенно, шаг за шагом, хотя и медленно, но напряжение внутри стало незаметно уменьшаться.

Я стала набирать вес, а была тогда, как говорят - "одни кости". Обычно человек худеет от нервов.

Я принимала любое событие, человека в своей жизни и училась сохранять спокойствие во всѐм.

В те дни я мечтала научиться создавать украшения.

Заказала на Ярмарке Мастеров камни, фурнитуру.



Любимое дело меня отвлекало от гнилых и страшных мыслей о смерти!

Сначала это были самые смешные серьги, потом мой первый браслет, который кстати часто ночью лежал под подушкой! Он мне был как Ангел - Хранитель, я верила, что он оберегал меня!

Так и было!



Каждое изделие я воспринимала как "Камень Благодарности". Носила на себе, оно было на видном месте, соответственно так лишний раз напоминало о девизе жизни, что важно уметь принимать и прощать, благодарить!

Не забываем про позитив, ведь необходимо во всем его увидеть, найти Плюс в любой ситуации, человеке!

**ДУША, СВОБОДНАЯ ОТ НЕГАТИВА, - ЭТО ЗДОРОВОЕ ТЕЛО!**

Знаете Ника Вуйичича?

Для меня - это Человек Света. Он радует людей и делится своей энергией жизнелюбия, радости, счастья, не смотря на то, что он сам без рук и ног.

**НЕ СТОЛЬ ВАЖНО КАКОЙ ТЫ СНАРУЖИ. ВАЖНО ЧТО У ТЕБЯ ВНУТРИ!**

Мои Украшения Благодарности напомнят Вам каждый раз об этой удивительной силе. Она будет гореть в Ваших сердцах и наполнять их светом. Через любое изделие я буду как-будто бы рядом с Вами! Моя история даст лишний раз Вам заряд для победы в любых делах! Наполнит Вас верой и радостью!

С любовью, Юлия.



Instagram icon: shvets\_selfhealing

Phone icon: +7 953 660-92-97

**Украшения  
Благодарности**

Рисунок 4 – Дизайн-макет рекламных материалов



## 6. Затраты

Затраты приведены ниже в таблице.

Месяцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Авито + Ярмарка	686	686	686	686	686	686	686	686	686	686
Интернет	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550
Обслуживание переводов	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Затраты на материалы	7920	9405	10890	10395	8910	10395	10395	11385	10890	10395
Расходные материалы	1333	1333	1333	1333	1333	1333	1333	1333	1333	1333

Основные затраты (это 30% от выручки) составляют затраты на приобретение расходных материалов для создания браслетов и иных украшений.

Отдельно стоит выделить затраты на обслуживание переводов в размере 350 рублей, а также расходы на расходные материалы (клей, инструмент и т.д.) в размере 1333 рублей в месяц.

Первоначальные инвестиции составляют 50 000 рублей, которые на 50% связаны с закупкой первоначальных материалов и исходного инструмента на 25 тыс. рублей.

## 7. Финансовый план

Обобщение финансовых результатов представлено в таблице ниже:

Месяцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ВСЕГО
Выручка всего	2640 0	3135 0	3630 0	3465 0	2970 0	34650	34650	37950	36300	34650	34650	36300	<b>407550</b>
ЗАТРАТЫ всего	1189 5	1357 8	1526 1	1470 0	1301 7	14700	14700	15822	15261	14700	14700	15261	17359 5
Налог на самозаняты х	1056	1254	1452	1386	1188	1386	1386	1518	1452	1386	1386	1452	16302
<b>Чистый доход</b>	<b>14028</b>	<b>29256</b>	<b>22884</b>	<b>32208</b>	<b>16980</b>	<b>32208</b>	<b>21408</b>	<b>35160</b>	<b>22884</b>	<b>32208</b>	<b>21408</b>	<b>44484</b>	<b>233955</b>
<b>Чистая прибыль нарастающим итогом</b>		<b>32277</b>	<b>53316</b>	<b>73266</b>	<b>89949</b>	<b>10989 9</b>	<b>12984 9</b>	<b>15197 7</b>	<b>17301 6</b>	<b>19296 6</b>	<b>21291 6</b>	<b>23395 5</b>	

Расчетные показатели эффективности:

Чистый доход 234 тыс. рублей.

NPV = 184 тыс. рублей за год.

Срок окупаемости = 0,3 года.