

Государственное профессиональное образовательное
учреждение Ярославской области
Ярославский колледж управления и профессиональных технологий

БИЗНЕС – ПЛАН

СОЗДАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМОГО
СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА

«VIKONTUS»

СТУДЕНТКИ ГРУППЫ КД 1-11
ЯГУиПТ г.ЯРОСЛАВЛЬ
ХИТРОВОЙ ВИКТОРИИ
89012705762, CIPO-ytuipt@yandex.ru

Ярославль, 2021г.

Краткое описание идеи

Цель проекта – представить бизнес план с целью организации изготовления авторских кондитерских изделий на дому. В настоящий момент автор идеи имеет опыт изготовления тортов на дому. Мы считаем, что при разумном, финансово-обоснованном подходе проект не только позволит нам заниматься любимым делом, но и получать прибыль. Успех проекту обеспечит то, что он обладает несомненными преимуществами:

- позволяет удовлетворять клиентов с различными запросами (ограничения по составу продуктов, диета, вкусовые и эстетические предпочтения и пр.);
- при возрастающем объеме заказов может нести некоторую социальную функцию – обеспечить частичную занятость членам семьи, либо людям с некоторыми видами соматических заболеваний. (Например, с заболеваниями сердца и сосудов, некоторыми видами заболеваний печени и почек, рядом поражений желудочно-кишечного тракта, травмами, ожогами и ранениями, наследственными генетическими заболеваниями, органическими поражениями нервной системы, эндокринными заболеваниями или нарушениями слуха);
- для начала работы требуется незначительный стартовый капитал (в основном, для приобретения необходимого оборудования), которым автор в настоящее время располагает. Как следствие, не требуется банковских кредитов, займов у родственников, аренды дополнительного помещения;
- у автора есть опыт изготовления тортов «на заказ» (именно за счет этой работы и образовались стартовые накопления), она знакома с современными кондитерскими тенденциям, располагает необходимыми знаниями (курсы);
- автор проекта располагает семейными рецептами, готов их усовершенствовать и выпустить свой уникальный продукт «Северный пряник» и «Северный мармелад». Что должно повысить интерес не только к

русскому северу в целом (Архангельская, Вологодская области), но и познакомить потенциальных заказчиков с элементами русской кухни.

Описание рынка.

С целью наиболее эффективной реализации проекта (наиболее полного удовлетворения потребности клиентов, получения дохода, и, наконец, дальнейшего расширения бизнеса) мы изучили два важнейших фактора, влияющих на работу: Конкурентов и Рынок. Конкуренты для таблицы взяты из социальных сетей и автор располагает ссылками на их аккаунты в соцсетях.

Таблица 1

Таблица сравнения нашего бизнеса с бизнесом конкурентов

	Разнообразие ассортимента	Декор (оформление)	Доставка	Отзывы	Расположение	Цена за кг	ИТОГО
Конкурент 1	3	3	1	3	1	3	14
Конкурент 2	2	2	2	2	3	1	12
Конкурент 3	1	1	2	2	3	2	11
Вика	2	3	2	3	2	2	14

Выводы: Таблица показывает, что основным нашим конкурентом является «Конкурент 1», а также направления для развития (расширения ассортимента и оптимизация доставки). Вопрос желаемого уменьшения цены для потребителя (согласно опросов) также можно попробовать проработать. Так как в основе ценообразования лежит себестоимость готовой продукции, то для ее уменьшения есть вариант поиска поставщиков сырья с более выгодными ценами. Можно провести опрос среди потенциальных и

реальных потребителей для того, чтобы понять: нужно ли внести изменения в уже имеющийся ассортимент, либо добавить новые варианты предложений десертов или тортов.

В настоящий момент база наших клиентов не велика. Мы исследовали социальные сети, а в них - группы подписчиков наших текущих конкурентов (изготовителей тортиков на дому), и посмотрели на профили самых активных «отзовистов». В совокупности это помогло составить нам портрет типичного заказчика. Портретов получилось целых три:

1. Женщины, 30-57 лет, замужем, со средним уровнем дохода или выше среднего, ценящие качественный состав ингредиентов и оригинальный дизайн кондитерского изделия, приобретающие торт для семейного или детского торжества, проживающие в одном из районов г.Ярославля, вес изделия 1,5 -2 кг;
2. Молодые люди до 30, как правило, работающие со средним уровнем дохода, приобретают торт для празднования в компании, проживающие в одном из районов г.Ярославля, вес изделия 2 - 3 кг;
3. Организаторы мероприятий для детей и подростков, как правило это женщины, располагающие определенным бюджетом для проведения буфета на мероприятии, количество изделий 2-3 штуки, вес изделия 2 - 3 кг;

Именно это исследование подсказало нам, что рекламу на этапе развития бизнеса эффективно делать в социальных сетях, организовав там соответствующие группы.

Для более четкого позиционирования на рынке услуг по изготовлению кондитерских изделий на дому мы применили элементы SWOT анализа:

Таблица 2

SWOT анализ бизнеса по изготовлению кондитерских изделий дома

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Располагаем уникальными рецептами «Северный пряник» «Северный мармелад»; • Располагаем навыками и рецептами кондитерских украшений; • Располагаем начальным капиталом, что не требует дополнительных займов в банке; • Отечественные (региональные) ингредиенты; 	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаточность площадей и технологического оборудования; • Маленькая клиентская база; • Отсутствие репутации; • Часть технологических процедур не формализована
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Нарращивание объема и ассортимента изделий; • Разработка новых уникальных предложений (Травяной чай, конфеты); • Разработка роликов-видеокурсов с «Уроками кондитера»; • Разработка и заказ собственного сайта 	<ul style="list-style-type: none"> • Экономический кризис, приводящий к падению спроса; • Возникновение новых конкурентов с уникальными предложениями; • Лицензирование или дополнительные ограничения на этот вид деятельности

Выводы: Как видно из SWOT анализа, у нашего, *brutcf* есть ресурсы для успешного функционирования на рынке. Основной угрозой выступают экономический кризис и появление новых конкурентов, то есть открытие подобного бизнеса в нашем городе. Но благодаря наличию у нас конкурентных преимуществ: предоставления клиентам уникального предложения, высокого качества и натурального состава блюд, оптимального соотношения цена/качество, мы сможем не только удерживать клиентов, но и расширять клиентскую базу, что обеспечат эффективную и рентабельную деятельность.

Также мы рассмотрели возможность влияния внешних факторов на нашу деятельность:

PEST анализ бизнеса по изготовлению кондитерских изделий дома

Факторы	Влияние	
Политические	+	<ul style="list-style-type: none"> • Поддержка бизнеса на государственном уровне; • Пошлины на ввозимое сырье;
	-	
Экономические	-	<ul style="list-style-type: none"> • Ухудшение экономической ситуации, падение доходов населения; • Высокий уровень конкуренции;
	-	
Социокультурные	-	<ul style="list-style-type: none"> • Мода на ЗОЖ; • Любовь к сладкому у потребителей;
	+	
Технологические	+	<ul style="list-style-type: none"> • Совершенствование процесса изготовления, применение новых технологий; • SMM – продвижение
	+	

Выводы: есть ряд внешних факторов, которые могут представлять угрозу для нашего бизнеса: экономические, отчасти политические (увеличение возных пошлин), и социокультурные (мода на ЗОЖ). Но есть и ряд факторов, имеющих положительное влияние: поддержка малого бизнеса государством, неиссякаемая любовь к сладкому у клиентов, и все технологические факторы.

Выбор организационно-правовой формы и налогового режима

Для организации работы нами были рассмотрены три организационно-правовые формы. Самозанятость (СЗ) – физическое лицо, самозанятый гражданин, который платит минимальное количество налогов, не уплачивает социальных налогов, как следствие не имеет социальных

гарантий (пенсионного обеспечения). Индивидуальный предприниматель (ИП) – тоже физическое лицо, налоговый объем минимизирован, но, благодаря ежегодным перечислениям социальных налогов может претендовать на государственную пенсию. С ИП с большим удовольствием работают и банки, и организации государственного сектора. Для нас важно, что в данных формах можно выбрать не полноценный налоговый режим (ОСНО), а облегченные формы налоговых режимов (Патент, Упрощенную систему налогообложения). Для организации бизнеса на этом этапе (стартовый) мы почти не рассматривали такую форму как Общество с ограниченной ответственностью. Так как это юридическое лицо, обязано регистрировать устав, вносить уставный капитал, вести бухгалтерский учет в полном объеме. Для нашего бизнеса на начальном этапе это слишком сложная форма регистрации и организации. Автор еще не достиг 18 лет, как следствие учредителем быть не может. Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки, которые мы постарались обобщить в таблице, охарактеризовав по важным для нас критериям по 3-х бальной шкале.

Таблица 4

Критерий	Названия форм организации		
	СЗ	ИП	ООО
Простота регистрации 3 – просто, 0 – сложно	3	2	0
Пошлины, необходимые для регистрации 3 – мин, 0 – максим	3	2	0
Взаимодействие с банками (кредит) и государственными учреждениями (заказы)	1	3	3

Социальная защищенность (пенсия) 3 – есть, 0 - нет	0	3	3
Господдержка	3	3	2
Итого	10	13	8

Вывод: наиболее оптимальной организационно-правовой формой для нас будет организационно-правовая форма - Индивидуальный предприниматель (Индивидуальный предприниматель Хитрова В. А., фирменное название «Vikontus»).

Следующий важный для нас вопрос - выбор режима налогообложения. После ознакомления с основными режимами, условиями их применения выбор сузился до двух режимов – Упрощенной системы налогообложения (УСН) и Патентной системы налогообложения (ПСН). Мы располагаем сопоставительными таблицами, влияющими на выбор режима налогообложения.

Таблица 5

Расчет оптимальной системы налогообложения

	По году
Доходы(выручка*)	375 000.00
Расходы	
Налоги ** ПАТЕНТ	8 580.00
УСН ДОХОДЫ 6%	22 500,00
УСН доходы – расходы 15 %	26 306,00
Расходы на оплату социального налога ИП	32 448.00 +750,00 8 426
Текущие расходы (регистрация, канцелярия)	5 000

Затраты на приобретение Оборудования для старта	129 000
Компенсация родителям за использование коммунальных ресурсов (вода, электричество)	24 000

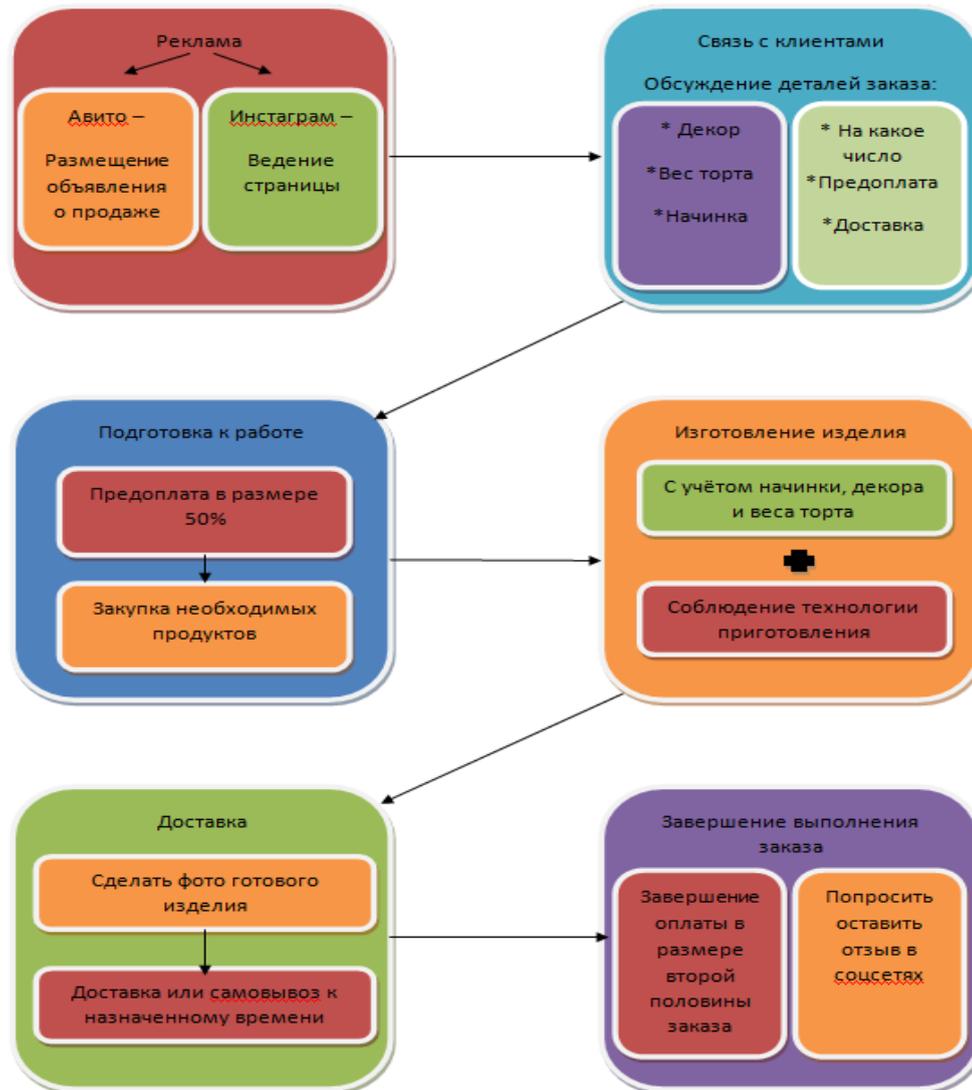
****** Рассчитано по патентному калькулятору с учетом Закона ЯО, устанавливающего сумму максимально возможного дохода по данному виду деятельности.

Описание этапов работы

Описание этапов работы наиболее полно характеризует следующий рисунок.

Рисунок 1

ОПИСАНИЕ ЭТАПОВ РАБОТЫ.



Автор тщательно проанализировал технику и инструменты имеющиеся в наличии дома, и пришел к выводу что для успешного и эффективного ведения бизнеса необходимы следующие инструменты и инвентарь. Данные были обобщены в таблицу.

Таблица 6

Перечень необходимой техники и инвентаря

Бытовая техника	Оборудование	Стоимость	Кол – во
Крупная техника	Холодильник WEISSGAUFF WCD 337 NFX (трёхкамерный)	69990	
	Планетарный Миксер Kitfort КТ-1308-3	7999	
	2 шт		
	Электрический духовой шкаф Bosch HBF214BB0R	28999	
	Кухонные весы Scarlett SC - KS57P99	999	
Мелкая техника	электронный термометр	450	
	Блендер Redmond RHB-2942 погружной	2990	
		111427	
инвентарь	название	стоимость	
Многоразовое использование	Кондитерские лопатки	16000	
	Скалка		
	Формы (кольца) для выпечки		
	Шпатели		
	Венчик		
	Столик для выравнивания		
	Силиконовый коврик		
	Кондитерские насадки		
	Вырубки для теста		
	Силиконовая кисточка		
Одноразовое использование	Кондитерские мешки	100	шт
	Бумага для выпечки	80	Уп

	Пищевая плёнка	80	Уп
	Кондури́н	300	Уп
	Пищевые красители	150	Шт
	Экстракты и эссенции	150	Шт
	Нейтральный гель	300	Уп
	Мастика	200	Уп
		17360	
ВЫХОД:		128787	

Вывод: Для того, чтобы бизнес функционировал в бесперебойном режиме, необходимо грамотно организовать рабочее место, оснастив его правильно подобранной крупной и мелкой бытовой техникой. Удачно спланированное расположение оборудования в рабочей зоне, позволит нам точно распределять свое время, обеспечивая количественное и качественное производство готовой продукции. Мелкий инвентарь также имеет большое значение: его разнообразие позволит нам обеспечивать необходимый ассортимент изделий, а также создавать новые шедевры кондитерского искусства.

Для расчета исходили из того, что в силу занятости автора мы в 2022 году изготавливаем 2 изделия в неделю общей массой 5 кг. Средняя стоимость килограмма изделия 1500 рублей, продолжительность работы в течение года - 50 недель.

Принимаем коэффициент инфляции, согласно прогноза Банка России, 4,5 %.

Предполагаем, что бизнес будет развиваться и в последующие годы (2023-2024 гг.). Считаем, что в последующие годы целесообразно снимать однокомнатную квартиру без мебели, расположив там оборудование, холодильник, морозильный ларь, кондитерские столы и пр. Объем производства может быть увеличен до 3-4 изделий в неделю общей массой 9

килограмм. Налоги на уплату патента рассчитаны с помощью патентного калькулятора с учетом Закона Ярославской области. **Налоги на уплату патента, проиндексированы, соответственно, на 4,5 %.

При этом прогноз по инфляции на 2022 год (4–4,5%) оставлен без изменений. Нами взят худший показатель – 4,5 %.

Таблица 7

Расчет прибыли (Доходов/расходов) на 3 года (2022-2024)

	2022	2023	2024
Доходы(выручка*)	375 000.00	705 400,	737 143,00
Расходы			
Налоги на уплату патента *	8 580.00	8 966,00	9 369
Расходы на оплату социального налога ИП	32 448.00 +750,00 8 426	32 448,00 + 4054 8426	32 448 + 4371,43 8426
Текущие расходы (регистрация, канцелярия)	5 000	6 000	7 000
Затраты на приобретение Оборудования для старта	129 000		
Расходы на найм по часам 1 сотрудника и оплату социальных налогов за него**		100 000,00+ 30 000	100 000,00+ 30 000
Компенсация родителям за использование коммунальных ресурсов (вода, электричество)	24 000		
Затраты на приобретение Оборудования (2 этап)		93 000	90 000
Аренда квартиры + коммунальные расходы		84 000	92 000
Расходы на рекламу 2022, Расходы на создание сайта и Изготовление видео-роликов 2023, 2024		110 000	120 000
ПРИБЫЛЬ	147 871	224 134	243 528,00

• * Индексируем сумму патента

** Мы исходим из того, что нанимаем сотрудника по договору

суммарно на 200 часов в течение года по 500 рублей в час. Налоговая нагрузка на заработную плату составит

22% - 22 000 руб – В пенсионный фонд Российской Федерации;

2.9% - 2900 руб – В Фонд социального страхования (ФСС);

5.1 % - 5100 руб - в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС):

Выводы и прогноз развития.

Учитывая наш опыт работы, идеи и исследования изложенные в проекте мы считаем, что авторские кондитерские изделия всегда будут пользоваться спросом. Что позволит нам заниматься интересным и полезным делом, и получать доход. Также, мы увидели пути развития нашего проекта:

- Расширение бизнеса, предусматривающее аренду дополнительных площадей, приобретение другого специального оборудования и, как следствие, привлечение дополнительных сотрудников: лиц с ограниченными возможностями здоровья, членов семьи и друзей (не полная занятость);

- Расширение в части увеличения ассортимента изготавливаемых изделий (не только торты, но и пироги по «Северным рецептам»: пироги с рыбой, с мясом, свежими ягодами, пироги из бездрожжевого теста (пресные), травяные чаи). Такую переориентацию можно будет провести в случае ухудшения экономической ситуации: спрос на авторские торты может упасть, а горячие пироги с мясом и рыбой адекватный заменитель вторых блюд;

- Развитие направления «Северный пряник» и «Северный мармелад» (пряники и мармелад на основе соков северных ягод по традиционным рецептам русского севера). Расширение сегмента потребителей продукции «Vikontus» за счет туристов.

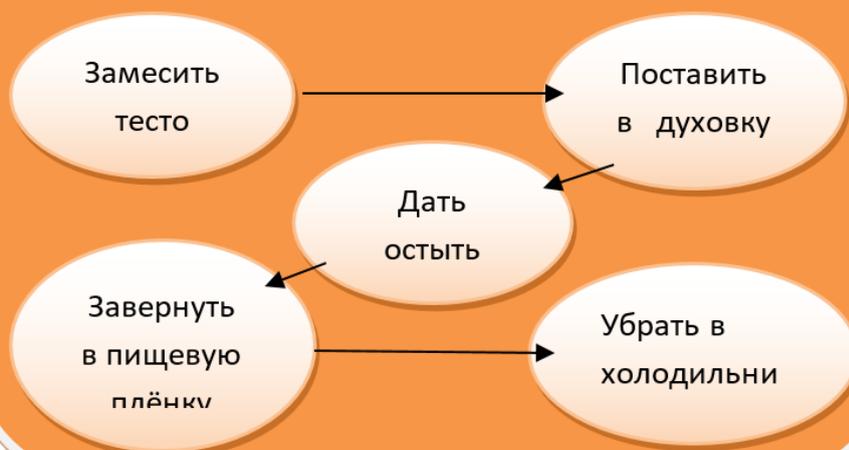
Источники информации

1. Сайт ФНС России в части работы с налогоплательщиками, Калькулятор Патента, НПА для индивидуальных предпринимателей:
https://www.nalog.gov.ru/rn76/about_fts/docs_fts/
2. Открытая версия «Консультант Плюс» в части налогового кодекса, ставок социальных налогов:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_79751/370c8291d0e9f537faa2dd978bf8d9075674d760/
3. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. - Маркетинг (для СПО). Учебное пособие, Кнорус, 2018 г.;
4. Основы маркетинга, Учебник - практикум для СПО, Юрайт, Реброва Н.П.

ЭТАП 1.

Приготовление бисквита.

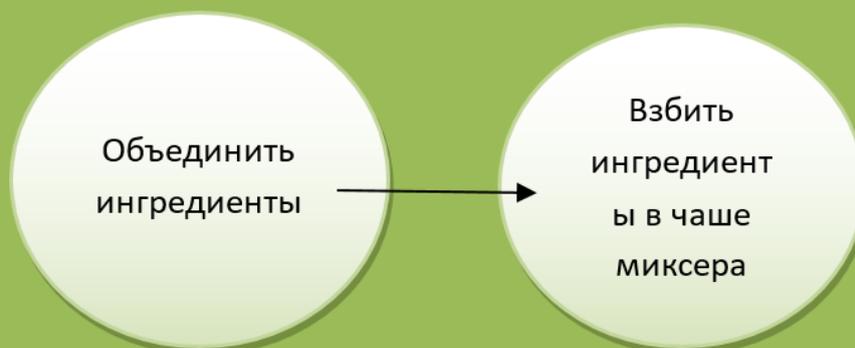
Понадобится: миксер, кондитерская лопатка, кольцо для выпечки, пищевая плёнка, бумага для выпечки.



ЭТАП 2.

Приготовление крема номер 1.

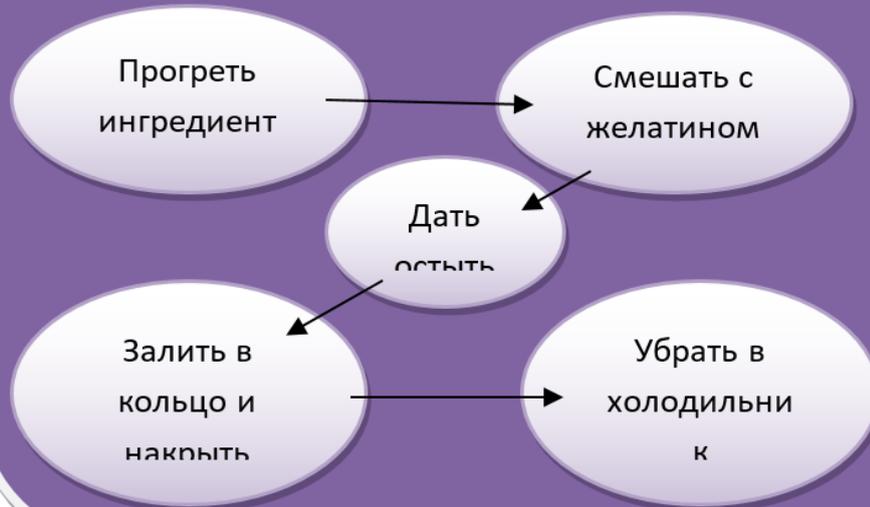
Понадобится: миксер, кондитерская лопатка.

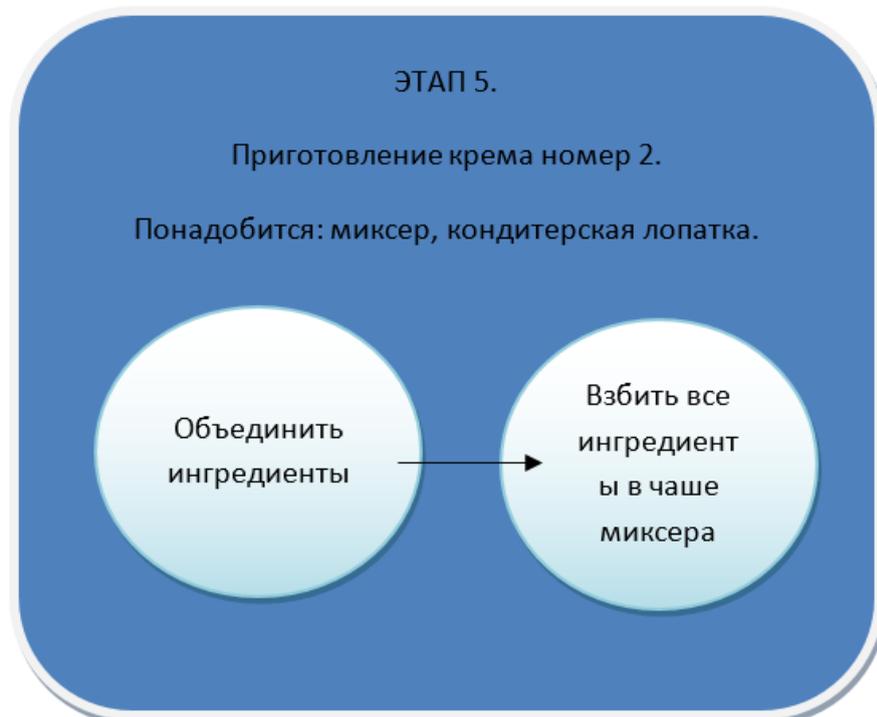
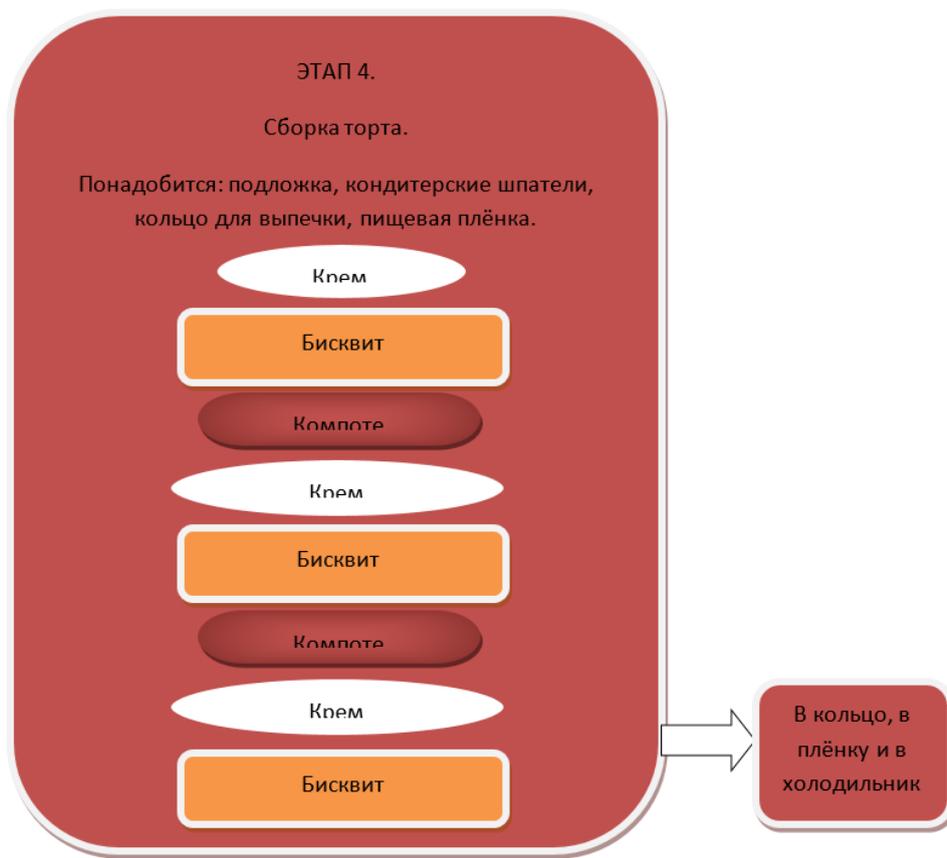


ЭТАП 3.

Приготовление начинки(компоте).

Понадобится: варочная панель, кондитерская лопатка, кольцо для выпечки, пищевая плёнка.

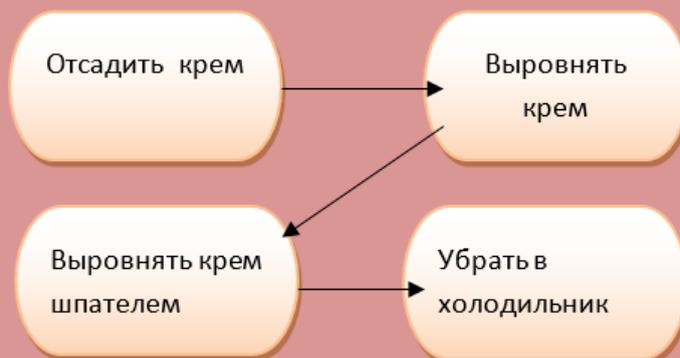




ЭТАП 6.

Выравнивание торта.

Понадобится: поворотный столик, кондитерские мешки, кондитерские шпатели, кондитерская лопатка.



ЭТАП 7.

Декор торта.

Понадобится: поворотный столик,
кондитерские мешки, кондитерские
шпатели.

Может понадобиться:

скалка, термометр, силиконовый коврик,
кондитерские насадки и тд.

Расходные материалы:

кондурин, пищевые красители,
экстракты и эссенции, нейтральный гель,