

Бизнес-план

Сервиса социальных услуг «Помощники89»

Автор: Поляков Сергей Юрьевич, 89i.ru

Салехард, 2020

Оглавление

[I. Резюме 3](#_Toc37953263)

[II. Маркетинговый план 5](#_Toc37953264)

[2.1. Состояние рынка. 5](#_Toc37953265)

[2.2. Конкуренция 7](#_Toc37953266)

[2.3. Характеристика услуг 7](#_Toc37953267)

[2.4. Каналы и методы сбыта 8](#_Toc37953268)

[III. Организационный план 11](#_Toc37953269)

[IV. Производственный план 11](#_Toc37953270)

[4.1. Обоснование технологии. 11](#_Toc37953271)

[4.2. Необходимое оборудование. 12](#_Toc37953272)

[V. Финансовый план 13](#_Toc37953273)

[5.1. Планирование выручки (объема оказанных услуг) с помощью воронки продаж. 13](#_Toc37953274)

[5.2. Операционные переменные расходы. 14](#_Toc37953275)

[5.3. Операционные постоянные расходы. 16](#_Toc37953276)

[5.4. Прибыль 16](#_Toc37953277)

[5.5. Рентабельность продаж и точка безубыточности 17](#_Toc37953278)

[5.6. Анализ налоговых режимов. 18](#_Toc37953279)

[5.7. Патентная система налогообложения. 20](#_Toc37953280)

[5.8. Расчет налога с объектом «Доходы». 20](#_Toc37953281)

[5.9. Расчет налога с объектом «Доходы, уменьшенные на величину расходов». 20](#_Toc37953282)

[VI. Оценка рисков 21](#_Toc37953283)

# Резюме

Я – Поляков Сергей Юрьевич, уроженец города Салехарда. Я родился 30 мая 1983 года являюсь выпускником Тюменского государственного университета в 2005 году по специальности «государственное и муниципальное управление», выпускником Московского финансово-юридического университета в 2017 году по специальности «юриспруденция», слушателем курсов «мастер делового администрирования» Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации по направлению «управление проектами», слушателем ряда краткосрочных курсов по развитию предпринимательства, лидерства и управления (приложение 1). Последнее место работы – государственное казённое учреждение Центр занятости населения города Салехард в качестве заместителя директора учреждения. Мои контакты: +79088605129, электронная почта [s-polyakov@ya.ru](mailto:s-polyakov@ya.ru), персональный сайт-визитка 89i.ru, зарегистрирован по адресу город Салехард, улица Чкалова, дом 18Б, квартира 8. Для начала предпринимательской деятельности выбрана организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель. Основной вид планируемой деятельности – уход за пожилыми людьми на дому, виды деятельности: уборка помещений и территорий, курьерские услуги, разгрузка-загрузка-перевозка предметов, сборка мебели, настройка оборудования и другие услуги на дому и в офисе.

В условиях малого северного города, таком как Салехард, отсутствуют известные и авторитетные сетевые компании в сфере сервиса. Оказание услуг в настоящий момент взяли на себя самозанятые граждане, индивидуальные предприниматели в единственном лице и лица, не легализовавшие свой труд, но осуществляющие свою деятельность в обход налогового учета.

Рынок оказания различных услуг (клининг, перевозки, няни, сиделки, настройка компьютерной сети, курьеры, грузчики, бухгалтерские и юридические услуги) представляет собой так называемую подработку и носит несистемный характер. Исполнители по вышеуказанным услугам, как правило, оставляют анонимные объявления на Интернет-досках объявлений. Самопрезентация в таком случае не всегда отражает уровень готовности, компетентности и мобильности исполнителя, а заказчик вынужден каждый раз пользоваться Интернет-поисковиками либо справочной службой, чтобы найти подрядчика на разовую работу, заказчик лишен гарантий ввиду отсутствия договоров и сведений об адресате для претензий. Кроме того, отсутствие у исполнителя статуса индивидуального предпринимателя (самозанятого) ограничивает некоторых заказчиков (например, государственных) в обращении за нужной услугой.

Город Салехард активно застраивается, несмотря на стабильную численность населения. При этом, переезды, ремонт помещений, потребность в уборке, обслуживании квартир, домов и офисов – постоянна. По итогам опроса моих знакомых предпринимателей в городе отсутствует курьерская служба, хотя в ней есть потребность, равно как и потребность в разовых услугах по обслуживанию офиса и дома.

Я планирую создать бренд, воплощающий в себе команду экспертов и неквалифицированной помощи в постоянных или разовых услугах.

Служба «Помощники89» - это диспетчер с круглосуточным функционалом по приему заявок от населения посредством телефона, сайта, социальных сетей и мессенджеров с чат-ботами. Служба будет оформлять договоры и закрывающие сделку документы. Часть членов команды будут штатными работниками, оформленными на постоянное место работы, ряд других специалистов будет привлекаться посредством гражданско-правового договора, либо по-совместительству с основной работой.

Спектр услуг Службы представляет собой большой перечень социально-бытовых услуг:

- уход за лицами, нуждающихся в помощи, независимо от возраста и ограничений по здоровью (сервис сиделок и нянь);

- профессиональная уборка и химчистка мебели (клининг квартир и офисов);

- курьерские услуги, доставка и настройка оборудования;

- сортировка, упаковка предметов, профессиональная организация перевозок;

- погрузочно-разгрузочные работы, ручной подъем предметов на нужный этаж;

- снегоборьба;

- настройка компьютерной техники;

- юридическая консультация;

- услуги швеи, сборка мебели и другая работа по содержанию жилого помещения.

Для предпринимателей и юридических лиц служба готова предоставлять аналогичные и иные услуги:

- услуги дворников,

- номенклатурная сортировка документов, архивирование, утилизация;

- демонтаж и монтаж конструкций не требующие наличия свидетельства саморегулируемой организации в сфере строительства;

- юридические услуги;

- помощь в закупочной деятельности;

- бухгалтерские услуги;

- обслуживание компьютерной техники и коммуникационных сетей;

- маркетинговый сервис (создание и обслуживание сайта, продвижение в социальных сетях, брендинг, ребрендинг, айдентика, smm, копирайт).

В настоящий момент необходима сумма в 161700 рублей для закупки основных средств оказания услуг (моющий пылесос, пылесос, парогенератор). Доля собственных средств составляет 70000 рублей, финансовая поддержка от Центра занятости населения 91700 рублей.

Для запуска проекта уже есть команда, бренд, договоры о намерении о доступе к транспорту, офису и льготной рекламе).

Прогнозируемая выручка от реализации услуг в первый год составит 1211000 рублей. Чистая прибыль за первый год работы составит 373692 рубля. Затраты подготовительного периода составят 120000 рублей. Точка безубыточности, при которой выручка покроет затраты, равна 75728 рублей. Срок окупаемости составляет 6 месяцев.

1. Маркетинговый план

## Состояние рынка.

Оказание услуг населению, а особенно деятельность социально-ориентированных служб в настоящий момент обретает большую популярность и актуальность. Если попытаться сегментировать получателя услуг с привязкой к денежному потоку, то примерно поровну это следующие потребители:

- население, имеющее право на бесплатное социальное обслуживание;

- прочее население;

- юридические лица.

В зависимости от вышеуказанной группы, для каждой из них вырабатывается отдельная маркетинговая стратегия взаимодействия.

Так называемые «льготники» как правило самостоятельно обращаются в социальную службу за услугами, и по нынешним данным, выполнять данные задачи государственные и муниципальные службы для всех потребителей сразу не может ввиду ограниченных ресурсов. Законодательством допускается передача некоторых задач социального обслуживания предпринимателям и некоммерческим организациям, зарегистрированным в соответствующем реестре социальных предприятий. Поэтому, после регистрации предпринимательства в качестве социального, я планирую охватить часть потребителей данного сектора путем сотрудничества с региональными и муниципальными соответствующими службами (соглашение, размещение рекламы в местах повышенного траффика аудитории).

В части работы с остальной целевой аудиторией, я планирую разработать максимально возможное количество каналов связи и продвижения. PR-работа по данному направлению будет содержать:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Мероприятие | Цель | Состояние |
| 1 | разработка фирменного стиля, логотипа | брендинг | выполнено |
| 2 | создание информационного сайта с возможностью он-лайн заказа и оплаты услуг | Доменное имя помощники89.рф | Выполнено, совершенствуется |
| 3 | наличие короткого легкозапоминающегося номера телефона | 7-02-32 | выполнено |
| 4 | наличие наружной рекламы | брендированный микроавтобус | акцепт долгосрочного договора аренды микроавтобуса |
| 5 | наличие офиса в бизнес-центре Салехарда с высокой проходимостью целевой аудитории | комфортное непосредственное общение с клиентом | акцепт договора аренды офисного пространства в ТЦ «Корона», ул. Республики, 75 |
| 6 | наличие активных брендированных страниц в социальных сетях, брендированный контент | Vk.com  Facebook.com  Instagram.com  Ok.ru  Tiktok  youtube | создается |
| 7 | активность в популярных городских социальных сетях | <https://vk.com/yanaogaz>  <https://vk.com/inshdsale>  <https://vk.com/club31329280>  <https://vk.com/salehard_obyavleniya>  <https://vk.com/vsaleharderu>  <https://vk.com/yamal_podrabotka_i_haltura>  <https://vk.com/shd.halturka>  https://vk.com/fleamarketshd  <https://vk.com/ryady_gazeta>  <https://vk.com/cl777777>  <https://vk.com/lbt__online>  https://vk.com/labitnangi2017  <https://vk.com/labitnangi_obyavleniya>  <https://vk.com/yamal_info>  <https://vk.com/v_saleharde>  <https://vk.com/baraholkashd>  https://vk.com/public124643438  <https://vk.com/lbtinfo>  <https://vk.com/inshd>  <https://vk.com/shd__news>  https://vk.com/labti  <https://vk.com/labti_reklama>  <https://vk.com/lbt_today>  https://vk.com/public81904511  https://vk.com/public152678658  https://vk.com/club53119538  <https://vk.com/socialchik>  <https://vk.com/podslushanoyamk>  https://vk.com/hearsalehard  https://vk.com/club68681385  https://vk.com/new\_salekhard  https://vk.com/obyvleniy\_chd  https://vk.com/infoshd  https://vk.com/mamalbt  https://vk.com/salehard.rabota  <https://vk.com/bpshd89>  https://vk.com/club121185461  https://vk.com/salehardd  https://vk.com/salexardfree  https://vk.com/davaishd\_lbt  https://vk.com/club166073133  https://vk.com/salehard\_pluss  https://vk.com/rabotasalekhard  https://vk.com/sluhishd  https://vk.com/club186601807  https://vk.com/salehardd  https://vk.com/obyvleniy\_chd  https://vk.com/club121185461 | запуск после регистрации ИП |
| 8 | аккаунты на интернет-досках объявлений | Youla  Avito | запуск после регистрации ИП |
| 9 | наличие аккаунтов в мессенджерах | Viber  Whatsapp  Telegram | создается |
| 10 | Радио и ТВ-реклама | Топ 4 радиостанций Салехарда + аналоговое ТВ | акцепт долгосрочного договора рекламной кампании |

Работа с юридическими лицами, в дополнение к вышеизложенной стратегии будет дополнена адресными коммерческими предложениями, нетворкингом на соответствующих городских (региональных) мероприятиях.

## Конкуренция

В настоящий момент рынок услуг обезличен, т.е. в Салехарде имеются специалисты, оказывающие свои услуги не обретая статус предпринимателя или легального самозанятого, они выполняют свою работу разово и сдельно в обход фискальной системы.

## Характеристика услуг

Для оказания услуг службой «Помощники89» выбраны следующие виды экономической деятельности:

* 1. Уборка улиц, удаление снега и льда, обслуживание территорий, озеленение (коды 81.29-81.30)
  2. Уборка в зданиях и квартирах (коды 81.10-81.20)
  3. Оказание помощи на дому (код 88.10)
  4. Курьерская деятельность (код 53.20)
  5. Обслуживание компьютерной техники, ремонт мебели и одежды (коды 95.11, 95.24, 95.29).

Организационно-правовая форма предприятия – индивидуальный предприниматель с дальнейшим присвоением статуса «социальный».

Главными характеристиками сервиса будут: оказание услуг от лица зарегистрированного индивидуального предпринимателя, узнаваемый брендинг компании, централизованная работа лидогенерации.

## Каналы и методы сбыта

За основу для анализа целевой аудитории маркетинговой стратегии я взял информацию из всевозможных рекламных носителей города о потребности и предложении социальных услуг, опубликованных за период с 1 января 2020 года по 11 апреля 2020 года:

- пресса, специализированные печатные издания (6 источников)

- ТВ и радио (30 каналов)

- 4 социальные сети (56 групп и публичных аккаунтов)

- мессенджер Viber (2 группы)

- интернет-доски объявлений (2 платформы)

- наружная реклама

- сведения службы занятости населения.

Базой для аналитики послужили 850 сообщений в виде рекламы о предложении и объявления о спросе социальных услуг. Собирая сведения об авторе публикации (где это было возможным), из базового реестра удалось исключить дублирующие записи одного и того же автора в разных носителях. Для чистой аналитики в дальнейшем использовался реестр из 340 записей за вышеуказанный период.

Таким образом, рынок предложений от исполнителей (подрядчиков) открыто рекламирующих свои услуги в Салехарде выглядит следующим образом.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Вид услуги, специалист | Описание услуг | Количество исполнителей |
| 1 | мастер на час | универсальные услуги по дому, требующие ручного труда, иногда с использованием инструмента | 23 |
| 2 | грузоперевозки | Разгрузка, загрузка товара, использование транспорта для перевозок, подъем груза на этаж | 12 |
| 3 | юрист | Консультации, в том числе удаленные | 8 |
| 4 | няни |  | 7 |
| 5 | настройка компьютеров |  | 6 |
| 6 | репетитор |  | 6 |
| 7 | клининг |  | 5 |
| 8 | курьерские услуги |  | 5 |
| 9 | сантехник |  | 4 |
| 10 | уборщик |  | 4 |
| 11 | волонтерская помощь |  | 3 |
| 12 | разнорабочий |  | 3 |
| 13 | рекламные услуги |  | 3 |
| 14 | снегоборьба |  | 3 |
| 15 | химчистка |  | 3 |
| 16 | электрик |  | 3 |
| 17 | бухгалтерские услуги |  | 2 |
| 18 | ппу | Оборудование для отогревания инженерных систем горячим паром под давлением | 2 |
| 19 | перевозка детей до детского сада |  | 1 |
| 20 | оцифровка видеокассет |  | 1 |
| 21 | перевозки | Без грузчиков | 1 |
| 22 | плотник |  | 1 |
| 23 | отделочник |  | 1 |
| 24 | швея |  | 1 |
| 25 | сборка мебели |  | 1 |
| 26 | уборка снега погрузчиком |  | 1 |
| 27 | фотоуслуги |  | 1 |

Здесь и далее не учитываются летние кампании для временного трудоустройства подростков. Как правило, ежегодно, примерно на 1500 несовершеннолетних людей, желающих получить временную работу, приходится 500 рабочих мест, преимущественно от муниципальных организаций. Как видим, наличие неквалифицированной рабочей силы для городских задач можно признать достаточным.

Ознакомившись с предложениями и методом лидогенерации вышеуказанных исполнителей я установил следующие особенности для всех исполнителей:

- отсутствует система продвижения своих услуг;

- отсутствуют крупные участники рынка;

- используются только бесплатные носители информации, т.е. маркетинговая компания в каждом случае ограничена.

Теперь предлагаю обратиться к рынку потребностей населения и организаций на разовую работу (подработку). Данные о поиске специалистов в январе-апреле 2020 года в Салехарде выглядят согласно следующей таблице.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Запрос населения, предложение работодателя | Количество потребителей |
| 1 | подработка администратором удаленно | 143 |
| 2 | разнорабочий | 55 |
| 3 | грузчик | 44 |
| 4 | перевозки | 41 |
| 5 | сантехник | 36 |
| 6 | сборка мебели | 34 |
| 7 | уборщик помещений | 33 |
| 8 | снегоборьба | 24 |
| 9 | настройка компьютера | 23 |
| 10 | профессиональная отделка помещений (плиточник, поклейка обоев, плотник) | 20 |
| 11 | сиделки, няни | 19 |
| 12 | электрик | 15 |
| 13 | уборщик территорий | 13 |
| 14 | демонтаж | 12 |
| 15 | швея | 12 |
| 16 | промоутер, энергичный человек | 9 |
| 17 | бухгалтер | 8 |
| 18 | сварщик | 6 |
| 19 | помощь с бензопилой | 5 |
| 20 | репетитор | 3 |
| 21 | ведущий | 2 |
| 22 | аренда инструмента | 2 |
| 23 | волонтеры, бесплатная помощь | 2 |
| 24 | фотоуслуги | 2 |
| 25 | курьер | 1 |
| 26 | массажист | 1 |

Для выявление запросов городского населения в сети Интернет за основу была также взята статистика сервиса wordstat.yandex.ru. По ключевому слову «Салехард», среди прочих, в списке запросов оказались слова «Авито», «подслушано» и «вакансии». А по ключевым словам «Услуги Салехард» самыми популярными были результаты с запросами: «сантехник», «авито», «электрик», «эскорт», «ппу».

Данные исследования лягут в основу работы лидогенерации службы «Помощники89» и формирования команды. Перечень услуг Службы будет включать весь вышеуказанный перечень запросов.

Стоит отметить «взрывной» эффект предложений удаленной работы администратора. Данные объявления как правило анонимны, указываются контакты мессенджера Whatsapp, и являются завуалированной активной работой по привлечению продавцов в такие сетевые компании как Oriflame. Данные объявления инициируются из других регионов Российской Федерации и не предлагают работу а выстраивают систему сбыта принуждая соискателей закупать их продукцию.

Данное обстоятельство, равно как и ряд аналогичных случаев анонимной рекламы с введением в заблуждение соискателя работы, поможет усилить авторитет Службы «Помощники89». После регистрации компании и старта маркетинговой стратегии, я намерен активно поддерживать сообщество самозанятых, призывать их к легализации своей деятельности либо выстраивания деловых отношений со Службой на основе договоров, а вышеуказанные анонимные сообщения в социальных сетях будут комментироваться специалистом Службы после проверки. Комментарий-предупреждение об истинном намерении «работодателя».

# Организационный план

Количество наемного персонала – в 2020 году составит до 4 человек, в 2021 году до 10 человек, в 2022 году до 12 человек.

Для запуска проекта уже выполнена подготовительная работа, я располагаю инструментом, средствами поиска клиентов, уже произведен отбор потенциальных членов команды.

Этапы работы выглядят следующим образом:

1. Отбор команды (март 2020 года)
2. Разработка айдентики (апрель 2020 года)
3. Заключение договоров о намерении сотрудничества с партнерами о транспорте, офисе, рекламной поддержке (апрель 2020 года)
4. Государственная поддержка на закупку дополнительных основных средств (апрель 2020 года)
5. Начало работы, запуск рекламной кампании (май 2020 года).

# Производственный план

## Обоснование технологии.

Главным ресурсом сервиса социальных услуг «Помощники89» являются люди, именно их ручной труд является основой выполнения какой-либо услуги. Компетентная команда для выполнения задач от населения уже готова к приему заказов, этих людей не нужно обучать и им нет надобности проходить повторно медицинские осмотры, а мне не нужно тратить ресурсы на поиски людей, их обучение и адаптацию.

Я обладаю навыками создания сайтов и оформления страниц в социальных сетях, поэтому в настоящий момент потребность в формировании интернет-площадки также отсутствует. Я уже понес расходы по изготовлению логотипа, графических элементов и шрифтов.

Оборудование рабочих мест в настоящий момент не требуется, но экипировка и обеспечение расходными материалами также выполняется мной самостоятельно.

Для регистрации индивидуального предпринимателя будут расходоваться средства от Центра занятости населения.

Часть полупрофессионального оборудования у меня есть в наличии, часть (за счет государственного гранта) я планирую приобрести у поставщика клинингового оборудования в городе Москва. Расходные материалы выгоднее закупать у местного поставщика химических средств. Расходы на брендинг я осуществляю в сотрудничестве с иногородними дизайнерами и поставщиками одежды. Микроавтобус будет обклеен брендом скорее всего у ИП Столяренко.

## Необходимое оборудование.

План формирования первоначальных запасов и инвестиционных затрат отражены в следующей таблице.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Инвестиции | Сумма (рублей) | Примечание |
| Основные средства:  Профессиональный моющий пылесос-химчистка;  Парогенератор;  пылесос | 91700 | Господдержка от ЦЗН |
| Аренда микроавтобуса | 3000 на год | Имеется договор намерения |
| Аренда офиса с доступом к сети Интернет | 3000 на год | Имеется договор намерения |
| Полупрофессиональный инструмент для выполнения широкого спектра задач (сварочный аппарат, дисковая пила, дрель, перфоратор, электролобзик, набор отверток, набор рожковых и торцовых ключей, паяльник, паяльная лампа. |  | Имеется в собственности |
| Айдентика сервиса (логотип, цветовые решения, брендинг социальных сетей) | 8000 | Единоразовая плата |
| Сайт (хостинг, доменное имя, сервис приема он-лайн-платежей) | 5000 ежегодно | Личные расходы |
| Расходные материалы (химсредства) | 20000 в год | Личные расходы |
| Экипировка (брендированные халаты, перчатки, бейскболки, футболки) | 5000 в год | Личные расходы |
| Инвентарь (лопаты, швабры, ведра, тряпки, одноразовые чепчики, маски, бахилы, перчатки и др.) | 20000 в год | Личные расходы |
| Связь (телефон, сим-карта, абонентская плата) | 6000 | Личные расходы |
| Всего требуется | 161700 |  |
| Из них:  - личные средства  - финансовая поддержка от ЦЗН | 70000  91700 |  |

Регистрация товарного знака в 2020 году не планируется ввиду требуемых на эти действия расходов в размере 35000 рублей.

# Финансовый план

## Планирование выручки (объема оказанных услуг) с помощью воронки продаж.

Вход в воронку – количество потенциальных клиентов, которые имели возможность ознакомиться с моим предложением. На данном этапе это будут носители, указанные мной в маркетинговом плане: реклама в СМИ, листовки в местах трафика целевой аудитории (социальные службы, торговые центры), реклама на автомобиле, сайт, социальные сети, мессенджеры.

Второй уровень воронки продаж – это лица, которые явно проявили интерес к моему предложению и посетили сайт, либо изучили информацию на страницах социальных сетей Сервиса «Помощники89». Данную категорию можно отслеживать с помощью Google Analytics и Яндекс Метрика. Конверсия лидов (количества людей, проявивших интерес) может составлять усредненные 5%, т.е. на каждые 1000 человек целевой аудитории следует ожидать 50 человек заинтересованных в оказании услуг.



**10**

Третьим уровнем воронки продаж будут получатели (покупатели) услуг, с которыми заключается договор. Ожидаемая конверсия клиентов по отношению к охвату аудитории составит классический 1%, но по отношению к лидам данный показатель будет равен значению в 20% к концу 2020 года.

Для расчеты я использовал формулы:

|  |  |
| --- | --- |
| Формула 1 | Количество лидов = охват аудитории на входе в воронку продаж х Конверсия 1 |
| Формула 2 | Количество клиентов = Количество лидов х Конверсия 2 |
| Формула 3 | Выручка = Количество клиентов х Средний чек |

Для вычисления среднего чека покупки необходимо обратиться к аналитике спроса и предложений, которую я отразил в разделе «Анализ аудитории». Здесь используется информация от местной прессы (раздел объявлений), СМИ, публикаций в социальных сетях и мессенджерах за январь-апрель 2020 года.

Таким образом ожидаемая воронка продаж на второе полугодие 2020 года Службы «Помощники89» будет выглядеть следующим образом.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |
| Целевая аудитория | 8000 | 8000 | 12000 | 15000 | 15000 | 15000 |
| Конверсия 1 | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Проявившие интерес | 400 | 400 | 600 | 750 | 750 | 750 |
| Конверсия 2 | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% |
| Клиенты | 80 | 80 | 120 | 150 | 150 | 150 |
| Средний чек | 1000 | 1200 | 1500 | 1700 | 2000 | 2000 |
| Выручка | 80000 | 96000 | 180000 | 255000 | 300000 | 300000 |

Информация о среднем чеке сформирована на основе прейскуранта (приложение 2).

Здесь можно сразу сделать вывод, что для увеличения выручки необходимо прилагать больше усилий и внимания к:

- целевой аудитории, за счет организации промоакций, усиления брендинга оказываемых услуг;

- второй конверсии, за счет контроля качества оказываемых услуг (срочность и полнота выполняемой работы всех членов команды);

- цене среднего чека, расширяя спектр смежных услуг и дополнительного сервиса.

## Операционные переменные расходы.

Переменные – это только те расходы, которые я понесу для получения выручки, т.е. для того чтобы исполнить обязательство перед клиентами, они изменяются вместе с изменением объема оказанных услуг. Обладая планом выручки я смогу построить план переменных расходов. Только на основе плана продаж я смогу спланировать будущую величину переменных расходов. Зная общую величину выручки от оказанных услуг и зная, какую долю выручки обычно составляют мои расходы на используемые ресурсы я смогу спрогнозировать ожидаемый объем расходов.

В моем случае, переменными расходами будут:

Оплата труда

Транспортные расходы

Лидогенерация

Эквайринг

Налог упрощенной системы с объектом налогообложения «доходы».

Для расчета переменных расходов потребуется использовать формулу:

|  |  |
| --- | --- |
| Формула 4 | Переменные расходы = Количество оказанных услуг х Затраты на единицу услуги |

Общий план расходов службы «Помощники89» во втором полугодии 2020 года будет выглядеть следующим образом

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Расходы** | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |
| Переменные: |  |  |  |  |  |  |
| Себестоимость расходного материала | 2000 | 2000 | 3500 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Комиссия за эквайринг и он-лайн-продажи | 4000 | 4000 | 7200 | 9000 | 10000 | 10000 |
| Административно-хозяйственные расходы | 5000 | 5000 | 7000 | 7000 | 10000 | 10000 |
| **Переменных всего** | **11000** | **11000** | **17700** | **21000** | **25000** | **25000** |
| Постоянные: |  |  |  |  |  |  |
| Аренда офиса и транспорта | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| Фонд оплаты труда | 47816 | 47816 | 95632 | 95632 | 143448 | 191264 |
| Реклама и продвижение | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Техническая поддержка сайта | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| Связь | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| Бухгалтерия | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| **Постоянных всего** | **65316** | **65316** | **113132** | **113132** | **160948** | **208764** |
| **Расходы (итого)** | **76316** | **76316** | **130832** | **134132** | **185948** | **233764** |

Переменными расходами в моем случае будут: себестоимость расходников, комиссия за эквайринг и он-лайн-продажи, а также иные расходы, увеличивающиеся в зависимости от объема и сложности заказа.

От июля к декабрю 2020 года ежемесячные переменные расходы увеличатся с 11000 до 25000.

## Операционные постоянные расходы.

Постоянные расходы остаются неизменными вне зависимости от объема оказанных услуг и остаются ежемесячными для поддержания работоспособности сервиса, даже если выручки в конкретный месяц не будет вообще.

У службы «Помощники89» формируются следующие постоянные расходы:

- фонд оплаты труда (моя зарплата и зарплата наёмных работников, НДФЛ 13%, страховые взносы 30% – пенсионное, социальное и медицинское);

- страховые выплаты за себя в 2020 году составят 40874 рубля, в том числе:

а) страховые взносы на обязательное пенсионное страхование (фиксированная ставка при доходе до 300000 руб.) + 1% от превышения дохода над 300000 руб. (32448 руб.)

б) страховые взносы на обязательное медицинское страхование (8426 руб.)

- коммунальные платежи

- аренда помещения

- техобслуживание оборудования

- маркетинговые расходы

- налоги (если ПСН и ЕНВД)

Постоянные расходы службы «Помощники89» вырастут за счет привлечения новых сотрудников с 71000 рублей в июле с одним работником до 215000 рублей к декабрю с количеством работников в штате 4.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Расчет заработной платы | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |
| Зарплата «на руки» | 32000 | 32000 | 64000 | 64000 | 96000 | 128000 |
| Количество работников | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 |
| Зарплата + НДФЛ | 36782 | 36782 | 73563 | 73563 | 110345 | 147127 |
| Страховые взносы | 11035 | 11035 | 22069 | 22069 | 33104 | 44139 |
| Фонд оплаты труда | 47816 | 47816 | 95632 | 95632 | 143448 | 191264 |

## Прибыль

Прибыль будем рассчитывать из имеющихся выше данных по следующим формулам.

|  |  |
| --- | --- |
| Формула 5 | Прибыль = Выручка – Расходы |
| Формула 6 | Рентабельность продаж (%) = Прибыль / Выручка х 100% |
| Формула 7 | Операционная прибыль = Выручка – Операционные расходы |
| Формула 8 | Рентабельность продаж по операционной прибыли = Операционная прибыль / Выручка х 100% |
| Формула 9 | Чистая прибыль = Выручка – Расходы |
| Формула 10 | Рентабельность продаж по чистой прибыли = Чистая прибыль / Выручка х 100% |

Таким образом, если в июле выручка составит 80000 рублей, а переменные расходы 11000 рублей и постоянные расходы 65316 рублей, операционные расходы составят 76316 рублей. Вычитая объем операционных расходов из выручки в размере 80000 рублей, получаем прибыль в размере 3684 рубля. Рентабельность продаж в таком случае составит 4,8%.

## Рентабельность продаж и точка безубыточности

Для расчета данных показателей финансового плана на второе полугодие 2020 года построим прогноз на основе вышеуказанных значений и формул.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |
| Выручка | 80000 | 96000 | 180000 | 255000 | 300000 | 300000 |
| Переменные расходы | 11000 | 11000 | 17700 | 21000 | 25000 | 25000 |
| Маржинальный доход | 69000 | 85000 | 162300 | 234000 | 275000 | 275000 |
| Маржинальность (%) | 86 | 88 | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Постоянные расходы | 65316 | 65316 | 113132 | 113132 | 160948 | 208764 |
| Операционные расходы | 76316 | 76316 | 130832 | 134132 | 185948 | 233764 |
| Операционная прибыль (убыток) | 3684 | 19684 | 49168 | 120868 | 114052 | 66236 |
| Рентабельность продаж по операционной прибыли (%) | 4,8 | 25,8 | 37,5 | 90,1 | 61,3 | 28,3 |
| Выручка в точке безубыточности | 75728 | 73768 | 125470 | 123285 | 175580 | 227743 |

Точка безубыточности определена по нижеприведенной формуле. Для этого достаточно знать маржинальность бизнеса и размер постоянных расходов.

|  |  |
| --- | --- |
| Формула 11 | Маржинальный доход = Выручка – переменные расходы |
| Формула 12 | Маржинальность (%) = Маржинальный доход / Выручка х 100% |
| Формула 13 | Выручка точки безубыточности = Постоянные расходы / Маржинальность (%) х 100% |

Рассчитанная мной выручка покроет все мои расходы, и переменные и постоянные, т.е. если выручка превышает точку безубыточности, то бизнес можно считать прибыльным. Рассчитав маржинальность и размер постоянных расходов становится ясным, когда этот бизнес станет окупаемым.

## Анализ налоговых режимов.

С целью уменьшения налогового бремени для службы «Помощники89», необходим сравнительный анализ разных систем налогообложения. Рассмотрим все варианты в планах работы на второе полугодие 2020 года.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид режима | Описание | Особенности | Вывод |
| Общий налоговый режим | Налог на добавленную стоимость 20%, налог на имущество, если бизнес зарегистрирован на организацию, то еще и налог на прибыль в размере 20% от разницы между доходами и расходами или 13% НДФЛ для ИП от доходов, уменьшенных на сумму профессиональных налоговых вычетов | Требуется привлечение бухгалтера | Не подходит в связи с большой нагрузкой на бюджет |
| Специальные налоговые режимы: | | | |
| Упрощенная система налогообложения | Уплачиваются страховые взносы и НДФЛ работников.  Деятельность по обслуживанию зданий и территорий, предоставление социальных услуг и предоставление иных индивидуальных услуг в соответствии со ст. 427 ст. НК РФ позволяет применить УСН.  Налог уплачивается раз в квартал + окончательный раз в год.  Учет ведется кассовым методом, т.е. только с фактических поступлений на счет организации по формуле:  Сумма налога = Ставка налога х Налоговая база.  Применяется либо  Либо **0-6% от доходов**  Либо **15% доходов уменьшенных на величину расходов**  В Ямало-Ненецком автономном округе законом от 18 декабря 2008 года №112-ЗАО для индивидуальных предпринимателей независимо от видов деятельности установлена ставка в размере 5% на налог при УСН с объектом «Доходы минус расходы» | Освобождение:  -от НДС,  -от налога на имущество с исключениями, -от налога на прибыль организации или НДФЛ ИП  Есть право уменьшить рассчитанный налог на сумму уплаченных за работников страховых взносов но не более чем на половину начисленного налога. | Подходит на все услуги |
| Единый налог на вмененный доход | Ставка ЕНВД равна 15%. Исчисленный налог можно уменьшить на сумму уплаченных за работников страховых взносов, но не более чем на половину рассчитанного налога. Можно использовать одновременно с УСН, но для отдельных видов деятельности.  Допустимая деятельность указана в главе 26.3 НК РФ (ст. 346,26 – 346,33):  - оказание бытовых услуг;  - реклама на транспорте. | При ЕНВД необходимо:  - вести учет физических показателей  - подавать декларацию раз в квартал | Подходит на услуги:  - уборка улиц;  - уборка зданий;  - мойка окон;  - оказание помощи инвалидам;  - ремонт компьютеров и периферии;  - сборка и ремонт мебели;  - ремонт одежды. |
| Патентная система налогообложения | ПСН позволяет ИП не выплачивать: НДФЛ, налог на имущество, НДС и сдавать декларацию, но уплачивать страховые взносы и НДФЛ за сотрудников.  Размер определяется ставкой в 6% исходя из возможного дохода, расчет стоимости дохода на сайте ФНС.  Допускается ведение отдельного налогового учета по конкретному виду деятельности. | - декларацию сдавать не нужно  - нужно вести книгу доходов и расходов.  Отчетность подается в эл. виде + отчетность о нанятых сотрудниках в ПФР И ФСС | Подходит на услуги:  - услуги по присмотру и уходу за детьми и больными;  - ремонт швейных изделий;  - химчистка;  - ремонт мебели;  - монтажные работы;  - репетиторство;  - уборка жилых помещений;  - уход за престарелыми и инвалидами;  - сбор отходов, утилизация;  - ремонт компьютеров;  - обслуживание зданий. |
| Единый сельскохозяйственный налог | Для производителей с/х продукции |  | Не подходит в связи с иным видом деятельности |
| Налог на профессиональный доход самозанятых лиц | Для тех, у кого нет наёмных работников |  | Не подходит в связи с ограничением по найму |

Из подходящих систем налогообложения, единый налог на вмененный доход считаю наименее подходящим для службы «Помощники89» ввиду величины ставки, поэтому он в расчет не принимается.

## Патентная система налогообложения.

Патентная система будет приемлема, если по другим системам объем налогового бремени превысит 84060 рублей – размер за полугодие, рассчитанный на официальном портале налоговой службы patent.nalog.ru. Патент выдается на определенный вид деятельности и суммируется по следующим видам услуг на территории Ямало-Ненецкого автономного округа:

- услуги по присмотру и уходу за детьми и больными 5212 рублей;

- ремонт и пошив швейных изделий 5212 рублей;

- химчистка 3016 рублей;

- ремонт мебели 3016 рублей;

- монтажные работы 7818 рублей;

- репетиторство 7818 рублей;

- уборка жилых помещений 5212 рублей;

- деятельность по уходу за престарелыми и инвалидами 4525 рублей;

- сбор, обработка и утилизация отходов, а также обработка вторсырья 30166 рублей;

- ремонт компьютеров 9049 рублей;

- обслуживание зданий и территорий 3016 рублей.

## Расчет налога с объектом «Доходы».

В третьем квартале у службы «Помощники89» с налоговой базой «Доходы», доход составит 316300 рублей, а страховые взносы 44139 рублей. Данные четвертого квартала также заношу в следующую таблицу.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | III квартал 2020 года | IV квартал 2020 года |
| Доход | 316300 | 784000 |
| Страховые взносы | 44137 | 99310 |
| 6% от дохода | 18978 | 47040 |
| 50% начисленного налога | 9489 | 23520 |

Так как рассчитанная сумма налога меньше, чем объем страховых взносов, я вправе уменьшить наполовину налога, т.е. 9489 рублей и 23520 рублей за третий и четвертый кварталы 2020 года соответственно.

## 5.9. Расчет налога с объектом «Доходы, уменьшенные на величину расходов».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | III квартал 2020 года | IV квартал 2020 года |
| Налоговая база «Доходы минус расходы» (операционная прибыль) | 72536 | 301156 |
| Расчет суммы налога (5%) | 3626,8 | 15057,8 |
| Выручка | 356000 | 855000 |
| Минимальный налог (1% выручки) | 3560 | 8550 |

В связи с высокой долей расходов (низкой рентабельностью) для службы «Помощники89» более выгодно применять упрощенную систему налогообложения с объектом "доходы, уменьшенные на величину расходов".

# Оценка рисков

Основными рисками для запуска данного проекта являются:

- стремление индустрии обслуживания оставаться «в тени» экономики с целью ухода от налогового бремени;

- появление аналогичной службы;

- усиление бренда и авторитета действующих исполнителей;

- слабая предсказуемость спроса;

- отсутствие на бирже труда квалифицированных кадров для усиления команды (маркетологов, продавцов, налоговых консультантов) – работу этих специалистов в первый год работы Службы буду выполнять я самостоятельно, как и работу водителя, бригадира грузчиков и другую работу, во всех остальных случаях я планирую усиливать маркетинговую компанию, участвовать в спонсорских проектах городских мероприятий, совершенствовать каналы продаж (внедрение чат-ботов, выдача дисконтных карт, участие в закупках по смежным услугам).