

# БИЗНЕС-ПЛАН БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ

по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности  
в рамках мероприятий программы социальной адаптации

---



Перед вами ознакомительный бизнес-план для социального контракта в формате PDF. Он разработан по стандарту одного из регионов России и служит примером для вашего бизнес-плана в другом регионе. Однако, чтобы ваш бизнес-план прошел все необходимые инстанции и был одобрен социальной защитой, его нужно адаптировать с учетом требований и стандартов вашего региона, а также специфики вашего бизнеса и сметы.

В нашей компании клиенты получают такую доработку и адаптацию под свой регион бесплатно при покупке данного бизнес-плана. То есть, приобретая бизнес-план на нашем сайте, вы получаете бесплатную доработку с учетом ваших пожеланий, сметы и шаблона региона.

Бизнес-план здесь: <https://moybiznesplan.ru/products/buhgalter>

## РЕЗЮМЕ

ФИО Заявителя	Иванова Мария Ивановна
Контакты	обл. Саратовская, гор. Саратов, 9-я Нагорная, дом 35. Телефон и электронная почта: 89235707696
Наименование и суть проекта <i>Что и как планируется производить (продавать, указывать услуги)?</i>	Оказание бухгалтерских услуг.
Ваши клиенты, география <i>Кто будет приобретать ваши товары, пользоваться вашими услугами? где расположен рынок сбыта (город, район)?</i>	Юридические лица, находящиеся на территории г. Саратов.
Место осуществления деятельности <i>Требования к помещению, и на каких условиях оно будет использоваться (собственное, арендованное и т.д.)</i>	Удаленно из дома.
Работники <i>Будут ли наемные работники и сколько?</i>	Нет
Правовая форма <i>отметить</i>	Самозанятость
Режим налогообложения	НПД 4 - 6%
Объем финансирования проекта	350 0000 руб.
в том числе по источникам финансирования проекта	
единовременная денежная выплата	350 000 руб.
собственные средства	0 руб.
заемные средства	0 руб.
Ожидаемые результаты проекта	Создание стабильного источника дополнительного дохода. Выход на окупаемость через 10 месяцев.

## ОБРАЗОВАНИЕ ЗАЯВИТЕЛЯ

Наименование учебного заведения	Год поступления	Год окончания	Специальность
Институт им. Н. Г. Чернышевского	2006 г.	2010 г.	Бухгалтерский учет и аудит

## ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Виды товаров, работ, услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бухгалтерское обслуживание;</li> <li>● Кадровый учет;</li> <li>● Декларация 3-НДФЛ;</li> <li>● Нулевая отчетность;</li> <li>● Восстановление бухгалтерской отчетности;</li> <li>● Составление отчетности;</li> <li>● Услуга “Главный бухгалтер”</li> </ul>
Нужна ли сертификация, лицензирование, прочие разрешения	Нет
Какие имеются отличия от аналогичных товаров/работ/услуг, которые уже есть на рынке	<p>Первый год принимать заказы по цене ниже, чем средняя по рынку.</p> <p>У многих конкурентов плохо развиты социальные сети или вообще их нет. В настоящее время Интернет - отличный способ поиска клиента/специалиста. Поэтому я буду активно вести свой сайт и страницу в Instagram.</p>
Есть ли дефицит товаров, работ, услуг?	Есть дефицит настоящих профессионалов.
Конкуренты	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <a href="https://byx-yslygi.ru">https://byx-yslygi.ru</a></li> <li>● <a href="https://buh-proffi.com">https://buh-proffi.com</a></li> <li>● <a href="https://www.moedelo.org">https://www.moedelo.org</a></li> </ul>
Анализ цен на рынке в данный момент	Цены за 2021 год увеличились на 15%, так как спрос растет на удаленные услуги бухгалтера.
Особенности спроса на данный продукт (изменчивость, сезонность)	Ярко выраженной сезонности нет.

Бухгалтерские услуги востребованы всегда. Ими пользуются как индивидуальные предприниматели, так и крупный бизнес. Также стоит отметить, что спрос на данные услуги является очень большим.

### Как производится оплата?

Оплата производится по факту выполнения работ наличными или на банковскую карту переводом.

## ПРОГНОЗНЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Средняя цена, руб. (за месяц)	Количество в месяц	Стоимость в месяц, руб.
Бухгалтерское обслуживание;	услуга	3000	3	9000
Кадровый учет;	услуга	1500	4	6000
Декларация 3-НДФЛ;	услуга	1300	3	3900
Нулевая отчетность;	услуга	1000	2	2000
Восстановление бухгалтерской отчетности;	услуга	5000	1	5000
Составление отчетности;	услуга	3000	3	9000
Услуга "Главный бухгалтер"	услуга	10000	2	20000
<b>Итого</b>				<b>54900</b>

## ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ

Месяц	Сумма выручки, руб.
Январь	54900
Февраль	54900
Март	54900
Апрель	54900
Май	54900
Июнь	54900
Июль	54900
Август	54900
Сентябрь	54900
Октябрь	54900
Ноябрь	54900
Декабрь	54900
<b>Итого</b>	<b>658800</b>

## СПИСОК НЕОБХОДИМЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

Наименование оборудования, технических средств	Направление использования	Поставщик	Срок поставки	Цена за ед. руб.	Кол-во	Сумма оборудования
Системный блок DEXP DC-101B черный	Для оказания услуг	DNS	14-30 дней	104393	1	104393
Клавиатура проводная Logitech K120	Для оказания услуг	DNS	14-30 дней	999	1	999
Мышь проводная Logitech Mouse B110 SILENT черный	Для оказания услуг	DNS	14-30 дней	1299	1	1299
23.8" Монитор Acer EG240YPbpx черный	Для оказания услуг	DNS	14-30 дней	17999	1	17999
Стол	Для оказания услуг	Эльдорадо	14-30 дней	9290	1	9290
Подставка для системного блока	Для оказания услуг	Эльдорадо	14-30 дней	890	1	890
Компьютерное кресло	Для оказания услуг	Ozon	14-30 дней	9878	1	9878
Тумба офисная	Для оказания услуг	Эльдорадо	14-30 дней	5990	1	5990
МФУ лазерное HP LaserJet Pro MFP M28w	Для оказания услуг	DNS	14-30 дней	25999	1	25999
1С:Фреш-1С:Предприятие 8 через Интернет. ПРОФ на 6 мес.	Для оказания услуг	Инспро	14-30 дней	17670	1	17670
БСС "Система Главбух". 1 пользователь. 12 мес. с 01.11.2022 по 31.10.2023	Для оказания услуг	ООО "Акцион-пресс"	14-30 дней	50594	1	50594
Повышения квалификации «Развитие предпринимательских навыков и управление финансами для ИП и самозанятых»	Для оказания услуг	ООО «ЦПКУ»	14-30 дней	30000	1	30000

15.6" Ноутбук Lenovo ThinkBook 15 G2 ITL серый	Для оказания услуг	DNS	14-30 дней	74999	1	74999
<b>Итого</b>						<b>350000</b>

Перед вами ознакомительный бизнес-план для социального контракта в формате PDF. Он разработан по стандарту одного из регионов России и служит примером для вашего бизнес-плана в другом регионе. Однако, чтобы ваш бизнес-план прошел все необходимые инстанции и был одобрен социальной защитой, его нужно адаптировать с учетом требований и стандартов вашего региона, а также специфики вашего бизнеса и сметы.

В нашей компании клиенты получают такую доработку и адаптацию под свой регион бесплатно при покупке данного бизнес-плана. То есть, приобретая бизнес-план на нашем сайте, вы получаете бесплатную доработку с учетом ваших пожеланий, сметы и шаблона региона.

Бизнес-план здесь: <https://moybiznesplan.ru/products/buhgalter>

# ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Действие	Период выполнения (месяц)
Получение единовременной денежной выплаты	Январь
Привлечение заемных средств	Нет
Регистрация предприятия	Январь
Ремонт помещения	Нет
Приобретение необходимых средств	Январь-Февраль
Наем персонала	Нет
Обучение персонала	Нет
Начало производства товаров, услуг	Январь-Февраль
Выход на полную производственную мощность	Февраль

## МАРКЕТИНГ

Анализ рынка бухгалтерских услуг в Хабаровском крае:

1. Описание рынка предоставления бухгалтерских услуг в Хабаровском крае:

- Хабаровский край представляет собой динамично развивающийся регион с активным бизнес-сектором. Количество малого и среднего бизнеса постоянно увеличивается, что способствует спросу на квалифицированные бухгалтерские услуги.

- Физические лица и индивидуальные предприниматели также нуждаются в профессиональной бухгалтерской поддержке для ведения своих дел.

2. Определение целевой аудитории:

- Целевая аудитория включает в себя малый и средний бизнес, индивидуальных предпринимателей, которые нуждаются в качественных бухгалтерских услугах.

- Важно учитывать особенности каждой группы клиентов при разработке маркетинговых стратегий и таргетировании.

3. Анализ конкурентов:

- Ключевыми конкурентами на рынке бухгалтерских услуг в Хабаровском крае могут выступать как крупные фирмы, так и малые консультационные агентства.

- Преимущества конкурентов могут включать в себя опыт работы, квалификацию сотрудников, широкий спектр услуг, ценовую политику и репутацию.

- Недостатки конкурентов могут быть в неэффективной организации работы, недостаточной прозрачности при оказании услуг, отсутствии инновационных решений.

4. Определение основных трендов и перспектив развития рынка бухгалтерских услуг:

- Одним из основных трендов на рынке бухгалтерских услуг в Хабаровском крае является увеличение спроса на цифровизацию и автоматизацию бухгалтерского учета.

- Перспективы развития рынка включают в себя рост числа бизнес-клиентов, увеличение конкуренции и необходимость постоянного обновления квалификации для эффективной работы в динамичной среде.

- Важно следить за изменениями в законодательстве и требованиями к бухгалтерскому учету, чтобы быть в курсе всех инноваций и трендов на рынке.

Этот анализ позволит лучше понять рынок бухгалтерских услуг в Хабаровском крае, определить потребности целевой аудитории, выделить конкурентные преимущества компании и выстроить эффективные маркетинговые стратегии.

Позиционирование и уникальное предложение:

1. Уникальное предложение предприятия в сфере бухгалтерских услуг:

- Я буду предлагать комплексное решение в области бухгалтерского учета, налогообложения, отчетности и финансового консультирования.

- Я специализируюсь на индивидуальном подходе к каждому клиенту и предоставлении высококачественных услуг, соответствующих всем требованиям бизнеса.

2. Целевая ниша и позиционирование компании на рынке:

- Моя целевая ниша включает в себя малый и средний бизнес и индивидуальных предпринимателей в Хабаровском крае, нуждающихся в надежной и профессиональной бухгалтерской поддержке.

- Я позиционирую себя как надежного партнера, обеспечивающего клиентов полным спектром бухгалтерских услуг с учетом индивидуальных потребностей каждого заказчика.

3. Преимущества перед конкурентами и ключевые особенности услуг:

- Ключевые преимущества перед конкурентами включают в себя высокий профессионализм и опыт, персонализированные решения под каждого клиента, оперативность выполнения работ и прозрачность взаимодействия с клиентами.

- Особенности предложенных услуг включают в себя акцент на инновационные технологии в бухгалтерском учете, гибкость в работе с различными видами деятельности клиентов и постоянное обновление знаний и навыков сотрудников.

Маркетинговая стратегия:

1. Цели и задачи в области маркетинга:

- Увеличение узнаваемости личного бренда в Хабаровском крае на 20% за год.

- Увеличение числа клиентов на 30% за год.

- Позиционирование как эксперта в области бухгалтерских услуг и налогового консультирования.

2. Система ценообразования:

- Гибкая ценовая политика, учитывающая индивидуальные потребности каждого клиента.

- Ценообразование будет базироваться на объеме услуг, сложности работ, сроках выполнения и других факторах.

3. Продвижение:



- Использование маркетинговых инструментов: реклама в оффлайн и онлайн СМИ, PR статьи и публикации, проведение мероприятий и семинаров, интенсивное применение онлайн-маркетинга и SMM.

- Акцент на качественные контент-стратегии, постоянное взаимодействие с аудиторией в социальных сетях, участие в профильных конференциях и выставках.

#### 4. Определение каналов распространения информации:

- Использование информационных каналов в интернете (сайт компании, социальные сети, партнерские площадки, рассылки).

- Сотрудничество с профильными изданиями, участие в тематических мероприятиях и конференциях.

#### 5. Формирование стратегии продаж и взаимодействия с клиентами:

- Развитие программ лояльности для клиентов, предоставление скидок и бонусов за рекомендации.

- Постоянный мониторинг удовлетворенности клиентов, быстрая обратная связь и оперативное реагирование на обращения.

- Построение долгосрочных отношений с клиентами, оказание дополнительных услуг и консультаций для удовлетворения их потребностей.

#### Контроль и оценка результатов:

##### 1. Методы контроля эффективности маркетинговых действий:

- Анализ ROI (возврат на инвестиции) по каждой маркетинговой кампании.
- Измерение уровня узнаваемости бренда и его позиционирование на рынке.
- Оценка конверсий и эффективности различных каналов продвижения.
- Опросы и обратная связь от клиентов для понимания их удовлетворенности и предпочтений.

##### 2. План оценки результатов и анализ показателей маркетинговых кампаний:

- Установление KPI (ключевые показатели эффективности) для каждой маркетинговой кампании.
- Ежемесячное сравнение фактических результатов с поставленными целями.
- Анализ метрик (CTR, CR, CPL, ROAS и т.д.) для каждого канала продвижения.
- Составление ежеквартальных итоговых отчетов по результатам маркетинговых кампаний.

##### 3. Внесение корректив в стратегию и тактику маркетинга на основе анализа результатов:

- Идентификация наиболее эффективных каналов продвижения и перераспределение ресурсов.
- Анализ ошибок и провалов, их причин и предложение решений для их устранения.
- Проведение A/B тестирований для определения оптимальных вариантов рекламных материалов и сообщений.
- Постоянное обновление стратегии маркетинга с учетом изменяющихся трендов и потребностей аудитории.

# ЗАТРАТЫ

## СМЕТА ЕДИНОВРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, руб.
1.	<b>Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности</b>	<b>0</b>
2.	<b>Организационно-технические затраты:</b>	
2.1	Системный блок DEXP DC-101B черный	104393
2.2	Клавиатура проводная Logitech K120	999
2.3	Мышь проводная Logitech Mouse B110 SILENT черный	1299
2.4	23.8" Монитор Acer EG240YPbpx черный	17999
2.5	Стол	9290
2.6	Подставка для системного блока	890
2.7	Компьютерное кресло	9878
2.8	Тумба офисная	5990
2.9	МФУ лазерное HP LaserJet Pro MFP M28w	25999
2.10	1С:Фреш-1С:Предприятие 8 через Интернет. ПРОФ на 6 мес.	17670
2.11	БСС "Система Главбух". 1 пользователь. 12 мес. с 01.11.2022 по 31.10.2023	50594
2.12	Повышения квалификации «Развитие предпринимательских навыков и управление финансами для ИП и самозанятых»	30000
2.13	15.6" Ноутбук Lenovo ThinkBook 15 G2 ITL серый	74999
	<b>ИТОГО, в т.ч. по источникам приобретения</b>	<b>350000</b>
	<i>единовременная денежная выплата</i>	<b>350000</b>
	<i>собственные средства</i>	<b>0</b>
	<i>заемные средства</i>	<b>0</b>

## ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ

Вид затрат	Стоимость, руб.	
	На месяц	На год
Услуги связи и интернет	1000	12000
Электроэнергия	350	4200
<b>Итого</b>	<b>1350</b>	<b>16200</b>

## ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ

Вид затрат	Стоимость, руб.	
	На месяц	На год
Канцелярия	500	6000
Затраты на CRM систему (учет клиентов)	1500	18000
Затраты на маркетинг и рекламу	10000	120000
<b>Итого</b>	<b>12000</b>	<b>144000</b>

Перед вами ознакомительный бизнес-план для социального контракта в формате PDF. Он разработан по стандарту одного из регионов России и служит примером для вашего бизнес-плана в другом регионе. Однако, чтобы ваш бизнес-план прошел все необходимые инстанции и был одобрен социальной защитой, его нужно адаптировать с учетом требований и стандартов вашего региона, а также специфики вашего бизнеса и сметы.

В нашей компании клиенты получают такую доработку и адаптацию под свой регион бесплатно при покупке данного бизнес-плана. То есть, приобретая бизнес-план на нашем сайте, вы получаете бесплатную доработку с учетом ваших пожеланий, сметы и шаблона региона.

Бизнес-план здесь: <https://moybiznesplan.ru/products/buhgalter>

## ПЕРЕЧЕНЬ РАСХОДОВ ЗА СЧЕТ ЕДИНОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНОЙ ВЫПЛАТЫ

Вид расходов (наименование оборудования, материально-технических запасов и иного имущества и имущественных обязательств)	Стоимость, руб.	Период расходования (приобретения) (месяц, год)	Поставщик	Подтверждающий документ (необходимо приложить)
Системный блок DEXP DC-101B черный	104393	Январь-Февраль	DNS	Скриншот интернет-магазина
Клавиатура проводная Logitech K120	999	Январь-Февраль	DNS	Скриншот интернет-магазина
Мышь проводная Logitech Mouse B110 SILENT черный	1299	Январь-Февраль	DNS	Скриншот интернет-магазина
23.8" Монитор Acer EG240YPrх черный	17999	Январь-Февраль	DNS	Скриншот интернет-магазина
Стол	9290	Январь-Февраль	Эльдорадо	Скриншот интернет-магазина
Подставка для системного блока	890	Январь-Февраль	Эльдорадо	Скриншот интернет-магазина
Компьютерное кресло	9878	Январь-Февраль	Ozon	Скриншот интернет-магазина
Тумба офисная	5990	Январь-Февраль	Эльдорадо	Скриншот интернет-магазина
МФУ лазерное HP LaserJet Pro MFP M28w	25999	Январь-Февраль	DNS	Скриншот интернет-магазина
1С:Фреш-1С:Предприятие 8 через Интернет. ПРОФ на 6 мес.	17670	Январь-Февраль	Инспро	Скриншот интернет-магазина
БСС "Система Главбух". 1 пользователь. 12 мес. с 01.11.2022 по 31.10.2023	50594	Январь-Февраль	ООО "Акцион-пресс"	Скриншот интернет-магазина
Повышения квалификации «Развитие предпринимательских навыков и управление финансами для ИП и самозанятых»	30000	Январь-Февраль	ООО «ЦПКУ»	Счет на оплату
15.6" Ноутбук Lenovo ThinkBook 15 G2 ITL серый	74999	Январь-Февраль	DNS	Скриншот интернет-магазина
<b>Итого</b>	<b>350000</b>			

## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

### РАСЧЕТ НАЛОГОВ И СБОРОВ

Вид налогов	месяца											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Страховые взносы:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ПФ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ПФ (доход свыше 300 т.р.)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ФФОМС	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налогооблагаемая база	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Налог расчет	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294
Налог к уплате	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294
<b>Всего:</b>	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294

## ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Вид денежного потока	месяца											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Поступления от продаж (выручка)</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>	<b>54900</b>
<b>Постоянные затраты</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>	<b>1350</b>
Услуги связи и интернет	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Электроэнергия	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
<b>Переменные затраты</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>
Канцелярия	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Затраты на CRM систему (учет клиентов)	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Затраты на маркетинг и рекламу	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
<b>Страховые взносы</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Налоговые платежи</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>	<b>3294</b>
<b>1. Результат от операционной деятельности</b>	<b>350000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Единовременные расходы	350000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Единовременные расходы - другие издержки подготовительного периода	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>2. Результаты инвестиционной деятельности</b>	<b>350000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Собственный капитал (личные вложения)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Заемные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Единовременная денежная выплата	350000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>3. Результат от финансовой деятельности</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>	<b>38256</b>
Баланс наличности на конец периода (п.1 - п.2 + п.3)	0	38256	76512	114768	153024	191280	229536	267792	306048	344304	382560	420816

<b>Баланс наличности на конец периода (нарастающим итогом)</b>	<b>38256</b>	<b>76512</b>	<b>114768</b>	<b>153024</b>	<b>191280</b>	<b>229536</b>	<b>267792</b>	<b>306048</b>	<b>344304</b>	<b>382560</b>	<b>420816</b>	<b>459072</b>
--	--------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

## ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Наименование	месяца											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Выручка от реализации	54900	54900	54900	54900	54900	54900	54900	54900	54900	54900	54900	54900
2. Затраты	363350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350
2.1. Единовременные затраты	350000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.3. Переменные и постоянные затраты	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350	13350
2.4. Страховые взносы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Налоги	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294	3294
4. Чистая прибыль (п.1 - п.2 - п.3)	-311744	38256	38256	38256	38256	38256	38256	38256	38256	38256	38256	38256
<b>5. Чистая прибыль нарастающим итогом</b>	<b>-311744</b>	<b>-273488</b>	<b>-235232</b>	<b>-196976</b>	<b>-158720</b>	<b>-120464</b>	<b>-82208</b>	<b>-43952</b>	<b>-5696</b>	<b>32560</b>	<b>70816</b>	<b>109072</b>

## ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

<b>Чистая прибыль, руб.</b>	<b>459072</b>
<b>Выручка, руб.</b>	<b>658800</b>
<b>Вложения, руб.</b>	<b>350000</b>
<b>Рентабельность продаж, %</b>	<b>69,68%</b>
<b>Рентабельность вложений, %</b>	<b>131,16%</b>
<b>Срок окупаемости, мес.</b>	<b>10</b>

Перед вами ознакомительный бизнес-план для социального контракта в формате PDF. Он разработан по стандарту одного из регионов России и служит примером для вашего бизнес-плана в другом регионе. Однако, чтобы ваш бизнес-план прошел все необходимые инстанции и был одобрен социальной защитой, его нужно адаптировать с учетом требований и стандартов вашего региона, а также специфики вашего бизнеса и сметы.

В нашей компании клиенты получают такую доработку и адаптацию под свой регион бесплатно при покупке данного бизнес-плана. То есть, приобретая бизнес-план на нашем сайте, вы получаете бесплатную доработку с учетом ваших пожеланий, сметы и шаблона региона.

Бизнес-план здесь: <https://moybiznesplan.ru/products/buhgalter>