

# БИЗНЕС-ПЛАН ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наименование проекта: Студия детского праздника

1. Название предприятия / организационно-правовая форма:

2. ИНН:

3. Контактные данные компании: +7

ФИО руководителя:

Юридический адрес: Новосибирская обл.,

Телефон:

e-mail:

4. Вид деятельности ОКВЭД: 93.29 Деятельность зрелищно-развлекательная прочая

5. Место реализации проекта (адрес):

6. Дата начала реализации проекта: 1 мая 2024 года

7. Продолжительность реализации проекта, мес.: 12 месяцев.

8. Необходимость лицензии / разрешения для ведения деятельности:

9. Стоимость проекта 350 000 рублей,

в том числе:

собственные средства: 0 рублей

средства государственной социальной помощи: 350 000 рублей

Срок окупаемости проекта 9 мес.

Рентабельность продукции 36%

Порог рентабельности проекта 1234500 рублей

Чистая прибыль проекта 461080 рублей

Количество созданных рабочих мест (при наличии): 1 работник.

## **Раздел 1 «Описание бизнеса».**

Мой проект направлен на открытие студии по организации детских праздников.

Студия по организации детских праздников - это креативное агентство, специализирующееся на организации незабываемых торжеств. Цель проекта - создать атмосферу волшебства и радости для детей, позволив им окунуться в мир фантазии и приключений.

Уникальность проекта будет заключаться в индивидуальном подходе к каждому заказчику и тщательном планировании каждого мероприятия. Клиенту будет предоставлен широкий выбор тематических программ, аниматоров, декораций и аксессуаров, чтобы создать идеальный праздник, отвечающий потребностям и пожеланиям заказчика.

## **Раздел 2 «Продукты и услуги»:**

1. Аренда студии на час. Клиенту предоставляется полностью оборудованная студия за почасовую оплату. В стоимость услуги входит украшение студии шарами, создание фотозоны, услуги аниматора и т.д.
2. Кейтеринг до 25 персон - сервировка и обслуживание праздничного угощения, банкетов, фуршетов и других мероприятий детских праздников.
3. Шоколадный фонтан + шоколад. Клиент может заказать оборудование для шоколадного фонтана с шоколадом для своего праздника.
4. Тележка Candy Bar под ключ. Эта услуга включает в себя полный комплекс услуг, включающий в себя аренду тележки, тематическое декорирование, подбор сладостей, а также обслуживание и развлечения для гостей.
5. Фотозона - услуга по созданию праздничной тематической фотозоны с помощью шаров.
6. Дискотека с мыльными пузырями - увлекательное и захватывающее шоу, которое превратит обычное мероприятие в настоящий праздник радости и веселья. Сочетая в себе элементы музыкальной дискотеки и волшебного представления с мыльными пузырями, это запоминающееся шоу подарит удовольствие как детям, так и взрослым.
7. Шоу аниматоров - костюмированное интерактивное выступление аниматоров.

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/holiday>

### **Раздел 3 «Анализ рынка»**

*3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов.* Рынок организации детских праздников представляет собой динамичную и конкурентную сферу услуг, где спрос на оригинальные и качественные мероприятия постоянно растет. Родители и родственники всегда стремятся устроить своим детям незабываемые и радостные праздники, поэтому специализированные студии по организации детских праздников имеют большой потенциал для успешного развития. Услуги по организации детских праздников заказывают на такие мероприятия, как дни рождения, выписка из роддома, крестины, новогодние утренники для детей сотрудников, фестивали, ярмарки и т.д.

Основные потребители продукции (услуг): это родители в возрасте от 25 до 45 лет, имеющие детей разного возраста, которые хотят организовать яркий, веселый и запоминающийся праздник для своего ребенка. Также клиентами студии могут быть компании или бюджетные организации, которые организуют детские праздники для своих сотрудников и их детей. Это могут быть новогодние праздники, дни рождения детей сотрудников и другие корпоративные мероприятия. Также потребителями услуг студии могут быть общественные учреждения и организации: детские сады, школы, клубы, фонды и другие общественные учреждения, которые заказывают услуги по организации детских мероприятий для своих воспитанников или участников.

Наиболее привлекательные потребители (или их группы) (в финансовом отношении): это семейные женщины 25-45 лет с детьми со средним или выше среднего уровнем дохода.

Как компания будет позиционировать свой товар для этих привлекательных клиентов: доступная цена, профессиональный подход к созданию праздничной атмосферы, широкий выбор тематических программ и развлечений.

### 3.2. «Swot-анализ»

Таблица 1

Сильные стороны	Слабые стороны
Профессиональная команда специалистов, имеющих опыт работы с детьми и организацией детских мероприятий.	Ограниченные ресурсы и бюджет на маркетинг и рекламу, что может затруднять привлечение новых клиентов.
Широкий спектр услуг и креативные идеи для организации праздников различных форматов и тематик.	Возможные изменения в законодательстве и нормативных требованиях, которые могут повлиять на проведение детских праздников.
Гибкость и способность к индивидуальному подходу к каждому клиенту и его пожеланиям	
Партнерство с поставщиками различных услуг (декорации, аниматоры, аренда оборудования и т.д.), что обеспечивает возможность предложения комплексных праздников.	
Возможности	Угрозы
Расширение географии деятельности и привлечение клиентов из других городов или регионов.	Экономические кризисы и изменения в экономической ситуации, которые могут повлиять на спрос на услуги организации детских праздников.
Развитие сотрудничества с другими организациями и учреждениями для проведения совместных мероприятий.	Негативные отзывы клиентов в социальных сетях и отзывчивые площадки, которые могут

	негативно повлиять на репутацию студии.
Внедрение новых технологий и креативных подходов в организации праздников (виртуальные мероприятия, интерактивные шоу и т.д.).	Неустойчивость поставщиков услуг и возможные проблемы с качеством предоставляемых услуг.
Развитие программ по лояльности клиентов и скидочных акций для постоянных заказчиков.	Изменения в законодательстве и требованиях безопасности, связанных с проведением мероприятий для детей.

Вывод: однозначно стоит открывать студию по организации детских праздников. С развитием социальных сетей спрос на такие услуги только растет, ведь каждый родитель хочет сохранить памятные моменты и поделиться ими с другими. Поэтому многие предпочитают доверить создание праздника профессионалам.

Преимущества и недостатки представленной на рынке аналогичной продукции/услуги:

Таблица 2

Преимущества	Недостатки	Мои предложения
Низкая себестоимость	Высокая конкуренция	Усиление рекламы
Высокий спрос	Зачастую страдает качество услуги, многие организаторы предоставляют е весь спектр заявленных услуг.	Ответственный подход к оказанию услуги, составление плана проведения мероприятия, выбор надежных поставщиков декораций
Обширная целевая аудитория	Скудный перечень тематических мероприятий	Необходимо стараться быть в курсе всех

		трендов, мониторить интересы детей и молодежи, предлагать клиентам новые свежие идеи.
--	--	---

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/holiday>

### 3.3. Анализ конкурентов

Таблица 3

Наименования конкурентов (по убыванию их значимости)	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции (совпадающий с вашей компанией)	Маркетинговые предложения	Используемая стратегия
					Система лояльности для постоянных клиентов и для клиентов с большим объемом заказа
					Система лояльности для постоянных клиентов и для клиентов с большим объемом заказа

Вывод: студия по организации детских праздников имеет большой потенциал для развития. Успех любой компании будет зависеть от выбранной рекламной стратегии, перечня услуг и их качества.

## Раздел 4 «План маркетинга»

*4.1. Ценовая политика.* Ценовая политика для студии по организации детских праздников должна быть гибкой, конкурентоспособной и учитывать различные аспекты, такие как стоимость услуг, целевую аудиторию, сезонность и комплексность мероприятия. При формировании базовых цен на основные услуги необходимо учитывать стоимость затрат на ресурсы, трудозатраты, аренду оборудования и декораций, а также наценка для обеспечения прибыли. Нельзя забывать, что конечную стоимость услуг необходимо определить с учетом цен на аналогичные услуги у конкурентов.

Сопоставление цен и стоимости\* на свои услуги и услуги конкурентов

Таблица 4

№	Наименование продукции / услуг	ед. изм.	Цена, руб.*		
			Собств. цена	Цена Конкурента 1	Цена Конкурента 2
1	Почасовая аренда студии	час	1500		
2	Кейтеринг	услуга	2000		
3	Шоколадный фонтан	час	4000		
4	Тележка Candy Bar под ключ	услуга	6000		
5	Создание фотозоны	услуга	8000		
6	Дискотека с мыльными пузырями	услуга	5000		
7	Шоу аниматоров	час	6000		

\* указаны средние цены на услуги

Тактика реализации продукции (работ, услуг): необходимо установить разумные и конкурентоспособные цены на свои услуги, следить за всеми интернет-трендами и предпочтениями, увлечениями детей и подростков, предлагать клиентам уникальные запоминающиеся дизайны фотозон, уметь выслушать боль клиента и полностью удовлетворить его спрос.



Способы продвижения продукции (работ, услуг) на рынок (реклама, скидки, участие в выставках и т.д.). Для успешного продвижения своих изделий я буду использовать следующие методы:

1. Создание и продвижение аккаунта в социальных сетях ВК и Pinterest. Здесь я буду размещать прайс на услуги, фото- и видеоконтент с праздников, примеры оформления фотозон и пр. Также необходимо поддерживать обратную связь с потенциальными клиентами и поощрять реальных клиентов оставлять отзывы о проведенных мероприятиях, и активно работать над улучшением своего сервиса на основе полученной обратной связи.
2. Создание уникального бренда. Необходимо разработать уникальный бренд, который отразит мою философию и стиль дизайна.
3. Разработка красочной и запоминающейся рекламной вывески около студии.
4. Сотрудничать с детскими учреждениями: стараться установить партнерские отношения с детскими садами, школами, клубами и другими учреждениями, предоставляющими услуги для детей. Это позволит расширить аудиторию и привлечь новых клиентов.
5. Рекламные кампании: использование контекстной рекламы на Яндекс.Директ и Google AdWords, размещение рекламы в популярных детских журналах, на детских сайтах и площадках.

Методы реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники), наличие предварительных договоренностей и протоколов намерений на поставку (наименование организаций): осуществление прямых продаж.

#### 4.2. План продаж в натуральном выражении

Таблица 5

Наименование показателей	ед. изм.	Периоды (по кварталам)				Итого за год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
Почасовая аренда студии	час	15	20	25	30	90
Сервировка фарфоровой посудой	услуга	6	8	10	12	36
Шоколадный фонтан	час	10	12	15	17	54
Тележка Candy Bar под ключ	услуга	10	12	14	16	52
Создание фотозоны	услуга	10	12	14	16	52
Дискотека с мыльными пузырями	услуга	8	10	12	14	44

Шоу аниматоров	час	20	22	24	26	92
ИТОГО		79	96	114	131	420

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/holiday>

## Раздел 5 «Производственный план»

### 5.1. Описание местоположения.

### 5.2. Выбор места реализации проекта, его особенности

Таблица 6

Место реализации проекта (указать точный адрес)	
Обеспеченность инфраструктурой (транспортной, инженерной, социальной)	Хорошо обеспечена
Наличие производственных площадей (их размер), в т.ч.: - в собственности - в аренде (указать на какой срок)	
Состояние производственных площадей	
Доступность производственных площадей для покупателей	Доступны

### 5.3. Производственная мощность

Таблица 7

Наименование	Значение
1. Годовая производственная мощность предприятия, ед.	3 744 усл.
2. Режим работы предприятия, час	Пн-Пт с 10:00 до 20:00, 2880 часов

**Режим работы** предприятия:

$$T_{пл.} = (365 - \text{пдн.вых} - \text{ппразд} - \text{пдн.тех.ост}) \times 24; \text{ час.}$$

**Производственная мощность** предприятия или цеха при однотипном оборудовании рассчитывается по формуле:

$$M = N * T_{пл.} / h$$

где,

N - среднегодовое количество однотипного оборудования;

T<sub>пл.</sub> - плановый (эффективный) годовой фонд времени работы оборудования, час;

h – затраты времени на выпуск единицы продукции (станкочас).

M=8 шт.\*(365-119-12)\*2=3 744 усл.

#### 5.4. Объем производства продукции / услуг в натуральном выражении по периодам проекта, ед.

Таблица 8

Наименование показателей	ед. изм.	Периоды (по кварталам)				Итого за год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
Почасовая аренда студии	час	15	20	25	30	90
Сервировка фарфоровой посудой	услуга	6	8	10	12	36
Шоколадный фонтан	час	10	12	15	17	54
Тележка Candy Bar под ключ	услуга	10	12	14	16	52
Создание фотозоны	услуга	10	12	14	16	52
Дискотека с мыльными пузырями	услуга	8	10	12	14	44
Шоу аниматоров	час	20	22	24	26	92
<b>ИТОГО</b>		<b>79</b>	<b>96</b>	<b>114</b>	<b>131</b>	<b>420</b>

#### 5.5. Объем производства продукции / услуг в денежном выражении по периодам проекта, руб.

Таблица 9

Наименование показателей	Цена, руб.	Периоды (по кварталам)				Итого за год
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
Почасовая аренда студии	1500	22500	30000	37500	45000	135000
Сервировка фарфоровой посудой	2000	12000	16000	20000	24000	72000
Шоколадный фонтан	4000	40000	48000	60000	68000	216000
Тележка Candy Bar под ключ	6000	60000	72000	84000	96000	312000
Создание фотозоны	8000	80000	96000	112000	128000	416000
Дискотека с мыльными пузырями	5000	40000	50000	60000	70000	220000
Шоу аниматоров	6000	120000	132000	144000	156000	552000

ИТОГО		374500	444000	517500	587000	1923000
-------	--	--------	--------	--------	--------	---------

## Раздел 6 «План персонала»

В процессе реализации проекта возникает необходимость в создании 1 рабочего места.

№ п/п	Сотрудник, должность	Численность, чел	Повременная оплата труда (месячная зар.плата), руб.	Сдельная оплата труда, руб.			ФОТ, руб.	
				тариф. ставка, руб/дн.	месяч. норма выходов	месяч. сдельная зарплата	руб/ мес.	руб/год
1	Аниматор	1	35000				35000	420000
	Всего	1	35000				35000	420000
	Страховые взносы в ПФ, ОМС, ФСС 30%						10500	126000

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/holiday>

## Раздел 7 «План затрат»

### 7.1. Материальные производственные затраты в стоимостном выражении

Вид материальных затрат	Ед.изм	Почасовая аренда студии			
		Норма расхода на 1 ед в натур. выраж	Цена мат. затрат руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.
1	2	3	4	5	6
Расходные материалы:					
моющее средство	л	0,02	460	90	828
Всего					828
Вид материальных затрат	Ед.изм	Сервировка фарфоровой посудой			
		Норма расхода на 1 ед в натур. выраж	Цена мат. затрат руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.
1	2	3	4	5	6
Расходные материалы					
моющее средство	л	0,1	520	36	1872
Всего					1872
Вид материальных затрат	Ед.изм	Шоколадный фонтан			
		Норма расхода на 1 ед в натур. выраж	Цена мат. затрат руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.
1	2	3	4	5	6
Расходные материалы					
шоколад молочный	кг	1,2	682	54	44193,6
Всего					44194
Вид материальных затрат	Ед.изм	Тележка Candy Bag под ключ			
		Норма расхода на 1 ед в натур. выраж	Цена мат. затрат руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.
1	2	3	4	5	6
Расходные материалы:					
воздушные шары	шт.	35	5	52	9100
гелиевые воздушные шары	шт.	15	8	52	6240

Всего					15340
		Создание фотозоны			
Вид материальных затрат	Ед.изм	Норма расхода на 1 ед в натур. выраж	Цена мат. затрат руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.
1	2	3	4	5	6
Расходные материалы:					
воздушные шары	шт.	120	5	52	31200
гелиевые воздушные шары	шт.	20	8	52	8320
атласная лента	м	5	10	52	2600
цветы	шт.	11	80	52	45760
металлическая проволока	м	5	5	52	1300
Всего					89180
		Дискотека с мыльными пузырями			
Вид материальных затрат	Ед.изм	Норма расхода на 1 ед в натур. выраж	Цена мат. затрат руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.
1	2	3	4	5	6
Расходные материалы:					
воздушные шары	шт.	120	5	44	26400
гелиевые воздушные шары	шт.	20	8	44	7040
мыльный раствор	л	2	140	44	12320
Всего					45760
ИТОГО					197174

## 7.2. Вспомогательные материальные затраты

Таблица 11

№ п/п	Наименование вспомогательного материала	Ед. изм.	Вспомогательные материальные затраты, руб.	
			за квартал	за год
1	Каркас Цифра для аэромозаики, 20 шт.	шт.	6000	24000
2	Стойка для шаров Круг, диаметр 1 м	шт.	898	3590
3	Стойка для шаров Круг, диаметр 2 м	шт.	1500	6000
4	Стойка для шаров Сердце	шт.	1200	4800

5	Арка для шаров	шт.	125	499
6	Стойка фонтан для шаров	шт.	1800	7200
7	Стойка сердце для шаров	шт.	600	2400
8	Стойка для шаров с фиксатором	шт.	1500	6000
9	Стойка для шаров каркасная	шт.	1600	6400
10	Электроэнергия	кВт	6000	24000
	ВСЕГО		21222	84889

### 7.3. Амортизация основных фондов (ОФ)

Таблица 12

Наименование	Первоначальная стоимость ОФ, руб.	Срок службы, лет	Годовая норма амортизации, %	Амортизация, отчисления, руб./год
Костюм аниматора Белый медведь	16000	3	0,33	1600
Костюм аниматора Кукла Лол	16000	3	0,33	5333
Баллон для заправки гелием	23000	3	0,33	7667
Кенди Бар тележка	32000	3	0,33	10667
Шоколадный фонтан	56844	5	0,20	11369
Музыкальная система	47558	5	0,20	9512
Мебель	60000	6	0,17	10000
Набор посуды для кейтеринга	30000	2	0,50	15000
ИТОГО				71147



## 7.2. Смета затрат на производство

Таблица 13

Статьи затрат	Годовые затраты, руб.		
	Всего	в т.ч.	
		постоянные	переменные
Материальные затраты, в т.ч.:			
производственные	197174	0	197174
вспомогательные	84889	0	84889
Затраты на оплату труда	420000	420000	0
Страховые взносы	126000	126000	0
Амортизация основных средств	71147	71147	0
Прочие денежные расходы:			
ремонт помещения	0	0	0
канцелярские и хоз.расходы	0	0	0
расходы на подбор и обучение персонала	0	0	0
страхование имущества	0	0	0
аренда помещения	240000	240000	0
услуги связи	9600	9600	0
Внепроизводственные расходы, в т.ч.:			
реклама	96000	96000	0
транспортные расходы, связанные со сбытом продукции	36000	0	36000
<b>ИТОГО:</b>	<b>1280810</b>	<b>962747</b>	<b>318063</b>
Удельный вес, %	100	75,2	24,8
Затраты на 1 ед. продукции (услуги)	3050	2292	757

## 7.5. Смета затрат по периодам проекта

Таблица 14

Статьи затрат	Год				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	всего
Материальные затраты, в т.ч.:					
производственные	37054	44941	53646	61533	197174
вспомогательные	21222	21222	21222	21222	84889
Затраты на оплату труда	105000	105000	105000	105000	420000
Страховые взносы	31500	31500	31500	31500	126000
Амортизация основных средств	17787	17787	17787	17787	71147
Прочие денежные расходы:					0
ремонт помещения	0	0	0	0	0
канцелярские и хоз.расходы	0	0	0	0	0
расходы на подбор и обучение персонала	0	0	0	0	0
страхование имущества	0	0	0	0	0
аренда помещения	60000	60000	60000	60000	240000
услуги связи	2400	2400	2400	2400	9600
Внепроизводственные расходы, в т.ч.:					
реклама	24000	24000	24000	24000	96000
транспортные расходы, связанные со сбытом продукции	9000	9000	9000	9000	36000
<b>ИТОГО:</b>	<b>307963</b>	<b>315850</b>	<b>324555</b>	<b>332442</b>	<b>1280810</b>
Удельный вес, %	24,0	24,7	25,3	26,0	100,0
Затраты на 1 ед. продукции (услуги)	3898	3290	2847	2538	3050

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/holiday>

## Раздел 8 «Финансовый план»

### 8.1. План прибылей и убытков

Таблица 15

Показатели	Год				
	за 1 квартал	за 2 квартал	за 3 квартал	за 4 квартал	за год
Выручка от реализации, руб. (таб. № 9)	374500	444000	517500	587000	1923000
Общие затраты, руб. (таб. № 14)	307963	315850	324555	332442	1280810
Балансовая прибыль, руб. (п.1-п.2)	66537	128150	192945	254558	642190
Налоговые платежи УСН 6%, руб.	22470	26640	31050	35220	115380
Фиксированные страховые взносы ИП	12375	12375	12375	12375	49500
Страховые взносы с дохода свыше 300 тыс. руб.	0	0	0	16230	16230
Чистая прибыль, руб.	31692	89135	149520	190733	461080

## 8.2. Инвестиционные затраты по источникам финансирования

Таблица 16

№ п/п	Наименование инвестиционных затрат	Кол-во	Цена 1 ед., руб.	Затраты всего, руб.	Источники финансирования затрат, из них:		
					Фин. помощь, руб.	Заемные средства, руб.	Собств. средства, руб.
1	Костюм аниматора Белый медведь	1	16000	16000	16000	0	0
2	Костюм аниматора Кукла Лол	1	16000	16000	16000	0	0
3	Баллон для заправки гелием	1	23000	23000	23000	0	0
4	Кенди Бар тележка	1	32000	32000	32000	0	0
5	Шоколадный фонтан	1	56844	56844	56844	0	0
6	Музыкальная система	1	47558	47558	47558	0	0
7	Мебель	1	60000	60000	60000	0	0
8	Набор посуды для кейтеринга	1	30000	30000	30000	0	0
9	Каркас Цифра для аэромозаики, 20 шт.	20	1200	24000	24000	0	0
10	Стойка для шаров Круг, диаметр 1 м	1	299	299	299	0	0
11	Стойка для шаров Круг, диаметр 2 м	1	6000	6000	6000	0	0
12	Стойка для шаров Сердце	1	4800	4800	4800	0	0
13	Арка для шаров	1	499	499	499	0	0
14	Стойка фонтан для шаров	20	360	7200	7200	0	0
15	Стойка сердце для шаров	5	480	2400	2400	0	0
16	Стойка для шаров с фиксатором	20	300	6000	6000	0	0
17	Стойка для шаров каркасная	20	320	6400	6400	0	0
18	Шар звезда	20	80	1600	1600	0	0
19	Шар-цифра	50	90	4500	4500	0	0
20	Шар -животное	20	90	1800	1800	0	0
21	Шар пастель, упаковка 100 шт.	10	310	3100	3100	0	0
	Сумма			350000	350000	0	0
	ИТОГО					350000	

### 8.3. График реализации проекта по периодам

Таблица 17

№ п/п	Наименование этапа проекта	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1	Регистрация в качестве самозанятого	x			
2	Закупка и доставка оборудования	x			
3	Начало производства товаров, услуг	x			
4	Выход на полную произв. мощность	x	x	x	x

### 8.4. Расчет точки безубыточности

Годовой объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении (Q) 420 услуг.

Расчет точки безубыточности в натуральном выражении:

Таблица 18

Наименование услуги	Стоимость, руб.	Кол-во услуг	Переменные затр. на 1 ед.	Значение точки безуб., услуги
Почасовая аренда студии	1500	90	757	47
Сервировка фарфоровой посудой	2000	36	757	28
Шоколадный фонтан	4000	54	757	35
Тележка Candy Bar под ключ	6000	52	757	37
Создание фотозоны	8000	52	757	32
Дискотека с мыльными пузырями	5000	44	757	32
Шоу аниматоров	6000	92	757	55

Точка безубыточности - это объем продаж, при котором доходы полностью покроют расходы. Выражается она как в денежном выражении, так и в натуральном. Для расчета этого показателя была использована следующая формула:

**Точка безубыточности (в натуральном выражении) = Постоянные затраты / (Цена единицы товара или услуги – Переменные затраты на единицу товара или услуги).**

Расчет точки безубыточности в денежном выражении:

Таблица 19

Наименование услуги	Стоимость, руб.	Значение точки безуб., услуги	Значение точки безуб. в денежном выражении, руб.
Почасовая аренда студии	1500	47	70500
Сервировка фарфоровой посудой	2000	28	56000
Шоколадный фонтан	4000	35	140000
Тележка Candy Bar под ключ	6000	37	222000
Создание фотозоны	8000	32	256000
Дискотека с мыльными пузырями	5000	32	160000
Шоу аниматоров	6000	55	330000
Сумма			1234500

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/holiday>

## Сводные данные по проекту

Таблица 20

Показатели	На весь объем пр-ва	На 1 ед. продукции	Удельный вес, %
Выручка, руб./год	1923000	4579	100
Постоянные затраты, руб./год	962747	2292	50
Переменные затраты, руб./год	318063	757	17
Совокупные затраты, руб./год	1280810	3050	67

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/holiday>



## 8.5. Основные технико-экономические показатели проекта

Таблица 21

№ п/п	Наименование показателей	ед.изм.	Год				Итого по проекту
			1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
1	Объем производства в натуральном выражении	шт.	79	96	114	131	420
2	Выручка от реализации продукции	руб.	374500	444000	517500	587000	1923000
3	Совокупные затраты на пр-во и сбыт продукции / услуг	руб.	307963	315850	324555	332442	1280810
4	Инвестиционные затраты, в т.ч.	руб.	350000	0	0	0	350000
4.1	собственные средства	руб.	0	0	0	0	0
4.2	заемные средства	руб.	0	0	0	0	0
4.3	гос. поддержка	руб.	350000	0	0	0	350000
5	Стоимость основных средств	руб.	350000	0	0	0	350000
6	Производственная мощность оборудования	усл.	936	936	936	936	3744
7	Списочная численность	человек	1	1	1	1	1
8	ФОТ	руб.	105000	105000	105000	105000	420000
9	Страховые выплаты за работников	руб.	31500	31500	31500	31500	126000
10	Чистая прибыль	руб.	31692	89135	149520	190733	461080
11	Порог рентабельности	руб.					1234500
12	Рентабельность продукции	%					36
13	Срок окупаемости проекта	мес.					9

Рентабельность пр. = Прибыль/Себестоимость\*100%

Рент.пр.=461080/1280810\*100%=114%

Срок окупаемости = Сумма инвестиций/Чистая годовая прибыль\*12 мес.

Срок окупаемости = 350000/461080\*12=6 мес.

## 8.6. Движение денежных средств по проекту

Таблица 21

Показатели	Год				Итого по проекту
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
1.Наличие денежных средств на начало периода (собственные средства)	0	31692	120827	270347	422866
2.Финансовая помощь	350000	0	0	0	350000
3.Выручка от оказания услуг, производства продукции, руб.	374500	444000	517500	587000	1923000
ИТОГО поступления:	724500	475692	638327	857347	2695866
4.Платежи, всего: руб.	670338	328225	336930	361047	1696540
<i>в том числе:</i>					
4.1. Материалы	37054	44941	53646	61533	197174
4.2. Электроэнергия	0	0	0	0	0
4.3. Затраты на оплату труда	0	0	0	0	0
4.4. Страховые взносы	12375	12375	12375	28605	65730
4.5. Приобретение основных средств	350000	0	0	0	350000
4.6. Прочие расходы всего	270909	270909	270909	270909	1083636
5.Налог на прибыль	22470	26640	31050	35220	115380
6.Возврат заемных средств и %	0	0	0	0	0
7. Выплаты за счет прибыли	0	0	0	0	0
8.Остаток денежных средств на конец периода	31692	120827	270347	461080	883947

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/holiday>