

**ИНН:** \*\*\*\*\*  
**Район города/области:** \*\*\*\*\*

**Бизнес-план**  
**организации службы курьерской доставки**

**Организационно-правовая форма:**  
Индивидуальный предприниматель, **ОГРНИП** \*\*\*\*\*

**Разработчик:** \*\*\*\*\*  
**Адрес:** Челябинская область, \*\*\*\*\*  
**телефон:** +7 \*\*\*\*\*  
**e-mail:** \*\*\*\*\*

## Содержание

1. Резюме	3
2. Маркетинговый план и описание рынка сбыта продукции	8
3. Организационный план	21
4. Производственный план	23
5. Финансовый план	30
6. Приложения	34

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/auto>

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

**Организационно-правовая форма** Индивидуальный предприниматель, использующий налоговый режим «УСНО 6%»

Инициатором проекта является \*\*\*\*\*. Имеет статус Индивидуальный предприниматель, использующий налоговый режим «УСНО 6%» ОГРНИП \*\*\*\*\*

### Образование, навыки:

✓ \*\*\*\*\*

✓ в \*\*\*\*\* году получил(а) водительское удостоверение, категории \*\*\*\*\* , стаж вождения \*\*\* лет. Имеет опыт работы в такси и курьерской доставке, при этом обладает навыками безаварийного вождения с водительским стажем более \*\*\*\*\* лет (Копия ВУ представлена в Приложении 1).

### О предприятии и производимом продукте или оказываемой услуге

*Курьерская доставка — это доставка товарно-материальных ценностей грузополучателю с использованием услуг курьера.*

Основная цель курьерской компании – сделать жизнь клиентов комфортнее и приятнее. Курьерские услуги избавят от необходимости самостоятельно бегать по городу. Основные преимущества курьерской доставки – быстрота и надежность – позволили этой услуге завоевать популярность.

Курьерская доставка — важный инструмент современного бизнеса и удобный, а подчас – необходимый способ передачи документов и посылок. Использование услуг служб курьерской доставки для компаний стало уже нормой. Основные преимущества курьерской доставки – быстрота и надежность – позволили этой услуге завоевать популярность.

В рамках предстоящей реализации проекта определен вид услуг, которые будут реализовываться курьерской службой. В спектр курьерских услуг входит доставка предметов, не запрещённых действующим законодательством. Курьерские службы не имеют право доставлять оружие, радиоактивные отходы, боеприпасы, наркотические и психотропные вещества, не являющиеся лекарственными средствами.

### Перечень услуг доставки:

- ❖ Доставка лекарств, гигиенических средств, предметов для оказания первой медицинской помощи из аптек;
- ❖ Доставка товаров интернет-магазинов;
- ❖ Доставка товаров для клиентов маркетплейсов,
- ❖ Доставка малогабаритных нетяжёлых грузов курьером по указанному адресу;
- ❖ Доставка цветов, поздравительных открыток;
- ❖ Доставка продуктов питания, воды
- ❖ Доставка готовой еды из кафе и ресторанов
- ❖ Сотрудничество с агентствами недвижимости, курьерская доставка документов для сделок с имуществом, забор и доставка до клиента/риелтора документов для клиентов агентств в банках, управляющих компаниях и других организациях.
- ❖ **Уникальная услуга. Доставка тортов любого размера в гарантированной сохранности и целостности упаковке (в собственности курьера - инициатора проекта есть усиленный термобокс, который, в отличие от термосумки позволяет сохранить целостность кондитерского изделия). Особенно это актуально в теплое время года, чтобы торт не «потек» и не деформировался.**

- ❖ **Уникальная услуга. Доставка в термобоксе лекарственных и косметологических препаратов, требующих особого температурного режима хранения и транспортировки.**

**Цель проекта:** Получение прибыли инициатором проекта и обеспечение жителей Челябинска и Челябинской области комплексом качественных, конкурентоспособных услуг курьерской доставки

**Задачи проекта:**

- ✓ получение финансирования (соц.контракт);
- ✓ Приобретение автомобиля, полиса ОСАГО, технический осмотр ТС, постановка на учет в ГИБДД
- ✓ запуск рекламной кампании и формирование устойчивого спроса.

**Основные стадии развития:**

- ✓ Составление бизнес-плана;
- ✓ Утверждение вопроса финансирования проекта;
- ✓ Выбор поставщика услуг и оборудования;
- ✓ Приобретение оборудования и расходных материалов;
- ✓ Поиск клиентов, заключение договоров
- ✓ Запуск рекламы;
- ✓ Старт продаж.

**Этапы развития отражены в таблицах 1,2:**

**Таблица 1. Этапы развития проекта**

№ п/п	Наименование	Месяцы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Формирование идеи, определение основных параметров проекта	*											
2	Написание бизнес- плана	*											
3	Регистрация предпринимательской деятельности (НПД) (выполнено)	+											
4	Получение финансовой помощи в рамках социального контракта	*											
5	Приобретение автомобиля	*	*										
6	Поиск клиентов, заключение договоров, запуск рекламы	*	*										
7	Реализация бизнес-идеи		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

**Таблица 2. Этапы реализации задач проекта**

	Длительность	Расходы
<b>Регистрация самозанятого выполнено</b>	<b>0 дней</b>	<b>0</b>
<b>Приобретение автомобиля, полиса ОСАГО, регистрация авто в ГИБДД, Техосмотр ТС</b>	<b>7-20 дней</b>	<b>359670,00</b>
Заключение договоров с агентствами недвижимости, размещение объявлений на Авито, создание и продвижение сообщества в ВК, печать и распространение POS материалов (до начала деятельности, анонсирование открытия)	5 дней	10 000,00

Стратегия развития будет предполагать собой масштабирование в рамках работы внутри региона внедрения проекта. Более подробно об этом расписано в разделе «Маркетинговый план».

**Потребность в инвестициях**

**В рамках проекта планируется организация службы курьерской доставки, приобретение легкового автомобиля и полиса ОСАГО , технический осмотр транспортного средства и постановка его на учет в ГИБДД, в том числе на средства, полученные по социальному контракту. Для этого планируется привлечение средств по программе социального контракта и собственных средств.**

**Объем инвестирования для запуска проекта оценивается в 369670,00рублей**

**Таблица 3. Сведения о затратах на запуск проекта**

	Наименование расходов	Сумма расходов, руб	Источник финансирования
1.	Рекламное продвижение (до начала деятельности, анонсирование открытия)	10000,00	Собственные средства
2.	<b>Автомобиль</b>	<b>350 000,00</b>	<b>350 000,00 - Социальный контракт</b>
3.	<b>Полис ОСАГО</b>	<b>6710,00</b>	6710,00 - собственные средства
4	<b>Регистрация ТС в ГИБДД +СТС (подача заявления через портал госуслуг)</b>	<b>1400+560=1960,00</b>	1960,00 - собственные средства
5.	<b>Технический осмотр ТС</b>	<b>1000,00</b>	1000,00 - собственные средства
	<b>Итого финансовые расходы:</b>	<b>19670,00 рублей – собственные средства 350 000,00 рублей – социальный контракт</b>	

**Таблица 4. Потребность в инвестициях**

Источник финансирования,руб.	Сумма	Период	Доля
Средства субсидии	350 000,00	2023	94,63%
Собственные средства	19670,00	2023	5,37%
	<b>369670,00</b>		<b>100%</b>

**Стратегия развития**

Предполагается реализация услуг через два канала продаж:

**1. B2C канал: «business to consumer» — «бизнес для [конечного] потребителя».** Под ним понимают продажу услуг клиентам-физическим лицам.

**2. Канал b2b: “business to business”– это схема сотрудничества продавца услуги и покупателя услуги, при которой обе стороны сделки являются юридическими лицами или предпринимателями.**

Всю деятельность в первые 12 месяцев работы инициатор проекта планирует вести самостоятельно. **Имеет статус самозанятого - плательщика налога на профессиональных доход.**

Запуск проекта предусматривает организацию домашнего офиса службы курьерской доставки, организацию закупочной деятельности (уже подобран подходящий автомобиль), организацию подключения в качестве курьера к специальным сервисам, организацию рекламной компании, запуск деятельности службы.

**В последствии, при достижении хороших показателей рентабельности, планируется открытие ИП и создание 3 (трех) рабочих мест.**

**Основные финансовые результаты от реализации проекта**

**Таблица 5. Основные финансовые результаты от реализации проекта**

Наименование статей	Показатель	Сумма в мес.	Сумма в год.
<b>Выручка от оказания услуг</b>		<b>83000</b>	<b>996000</b>
Ежемесячные затраты		<b>31691</b>	<b>380293</b>
<b>Валовая прибыль (прибыль после вычетов всех расходов до налогов)</b>		<b>51309</b>	<b>615707</b>
Налог УСНО 6%		<b>4980</b>	<b>59760</b>
<b>Чистая прибыль (прибыль после вычетов всех расходов, в том числе и налогов)</b>		<b>41929</b>	<b>503147</b>
Рентабельность проекта (средняя чистая прибыль/ среднюю выручку*100%)	51		
Полная окупаемость проекта, мес	7		
Окупаемость по сумме господдержки, мес	7		

**Исходя из представленных данных и расчетов, можно сделать уверенный вывод, что проект перспективный, поскольку:**

- ✓ Выручка составит 996000,00 рублей в год
- ✓ Расчетная бюджетная эффективность (налоговые платежи) 59760,00 рублей за 12 месяцев (горизонт планирования проекта), что составляет 17 % от размера субсидии
- ✓ Чистая прибыль составит 503147,00 рублей в год
- ✓ Рентабельность составляет:  $503147,00/996000,00 \times 100\% = 51\%$  и это говорит о том, что проект рентабельный и его реализация позволит достигнуть основных целей инициатора - повышение дохода.
- ✓ Период окупаемости по сумме гос.поддержки составляет:  $350000,00/503147,00 = 0,7$  года, то есть 7 месяцев при минимальных выручках (пессимистичный прогноз), то есть менее 1 года
- ✓ Период полной окупаемости составляет:  $369670,00/503147,00 = 0,7$  года, то есть 7 месяцев при минимальных выручках (пессимистичный прогноз), то есть менее 1 года

### Экономический и социальный эффект

Реализация проекта будет способствовать:

- ✓ Обеспечению жителей города Челябинска комплексом качественных, конкурентоспособных услуг курьерской доставки
- ✓ Поступлению дополнительных доходов в бюджет;
- ✓ Повышению дохода инициатора проекта, и, как следствие, повышение качества жизни инициатора проекта, его выход из трудной жизненной ситуации;
- ✓ В рамках дальнейшего развития и в случае достижения роста заказов возможно расширение и создание новых рабочих мест;

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/auto>

## 2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН И ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА .

### 2.1. Характеристика рынка и продукта

Профессии курьера сотни лет. А новый виток ее развития начался на наших глазах — буквально в последние годы. О предпосылках рассуждать можно долго: весомую лепту внесла пандемия, да и стоимость услуги для потребителя снизилась. Заказать на дом продукты или пылесос на маркетплейсе — теперь в порядке вещей.

Пандемия стимулировала развитие рынка доставки — люди не могли выйти из дома и активно заказывали продукты и другие товары. Спрос на курьеров вырос и не упал даже после отмены ограничений. Летом 2021 года количество вакансий на рынке доставки составило 25 тысяч — это в 3,3 раза больше, чем летом 2020-го. В 2022 году тенденция сохраняется.

Чтобы найти или подготовить ответственного и качественного курьера, нужно много времени. И чем сложнее требования в вашей компании и специфичнее бизнес, тем дольше будет его обучение. Помимо этого вам необходимо снарядить курьера: нужны экипировка, средства связи и навигации, транспорт и т.д.

Курьер сегодня — это не просто человек, который доставляет груз из пункта А в пункт Б. Это важный человек в процессе коммуникации компании и потребителя. Как показывают опросы, порядка 40% пользователей готовы отказаться от покупки из-за возможных неудобств с доставкой.

Спрос на курьеров в Челябинской области вырос на 18%, за 2022 год — в пять раз, сообщает сервис Superjob по итогам проведенного исследования. Пешие курьеры в областном центре в среднем зарабатывают 32 тыс. руб., автокурьеры — 50 тыс. руб. в месяц. Максимальный доход этих категорий при условии выполнения большого количества заказов составляет 52 тыс. и 87 тыс. руб. соответственно.

В связи с вышеизложенным, можно с уверенностью утверждать, что рынок курьерских услуг в Челябинской области остается стабильным, при этом имеет низкий порог входа **Актуальность проекта обусловлена наличием высокого потребительского спроса на квалифицированные услуги курьера в городе Челябинске.**

Очевидное достоинство "курьерского" бизнеса состоит в том, что нет необходимости выбирать в аренду помещение, поскольку запуск проекта отдельного помещения не требуется. Все бизнес-процессы будут реализованы посредством мобильного/домашнего офиса. Все нюансы и особенности деятельности обсуждаются с заказчиками по телефону, в мессенджерах или электронной почте. Основной локацией тогда можно обозначить адрес регистрации инициатора проекта, домашний офис Челябинская область, Челябинск ул. Танкистов 1406 кв 70

Инициатором проекта является **Куимова Ирина Константиновна**. Имеет статус Индивидуальный предприниматель, использующий налоговый режим «Налог на профессиональный доход» ИНН 745111191033

#### **Образование, навыки:**

- ✓ Среднее специальное. Челябинский Экономический колледж. Бухгалтер экономист.
- ✓ в 2021 году получила водительское удостоверение, категории В В1 М, стаж вождения 2 года. Имеет опыт работы в такси и курьерской доставке, при этом обладает **навыками безаварийного вождения с водительским стажем более 2 лет (Копия ВУ представлена в Приложении 1).**

**Также обладает** опытом работы с клиентскими базами, в том числе в специальных программах 1 с - Торговля-склад, Клиент-банк и другими, что позволит эффективно выстроить коммуникацию с заказчиками и грамотно спланировать бюджет.

## **2.2 Маркетинговый план**

### **2.2.1. Анализ конкурентов и рынка курьерских услуг в г. Челябинске.**

В Челябинске на рынке услуг экспресс-доставки в последние годы наблюдается интенсификация конкуренции, связанная как с успешной деятельностью крупных международных операторов, так и появлением небольших российских фирм. В связи с развитием экономических отношений в бизнесе, расширением филиальных сетей компаний, появилась необходимость в быстрой и качественной передаче документации и доставке грузов. В этой связи увеличился спрос на услуги экспресс- почты, так как услуги Почты России в последние годы не соответствуют требованиям потребителя. Основным параметром в современной логистической практике является срок доставки материальных ресурсов, готовой продукции, деловой документации, рекламной корреспонденции. Это и определило острую необходимость в новой услуге по сравнению с традиционной почтовой услугой — услуги экспресс-доставки, спрос на которую в последние годы постоянно возрастает. Три основных параметра оценки сервисов доставки:

- Скорость и соответствие (интегральный параметр, включающий в себя заявленное время ожидания, реальное время доставки и соответствие прогнозу)
- Ассортимент
- Качество услуги
- Наличие уникальных услуг
- Наличие дополнительных услуг, уникальных услуг

**Для анализа выбраны четыре популярных в Челябинске логистических компании с автокурьерской доставкой:**

1. КСЭ
2. СПСР-Экспресс
3. ДАЙМЭКС
4. СДЭК

Инициатор проекта не включал в оценку условия работы с интернет-магазинами (сроки и стоимость доставки, технические интеграции, и т.д.), а исследовали только стоимость услуги , сроки, наличие сайта и возможности обратных отправок, а также наличие дополнительных услуг.

Сравнительный анализ основных параметров услуги экспресс-доставки курьерских служб Челябинска представлен в таблице.

**Таблица 6. Сравнительный анализ основных параметров услуги экспресс-доставки курьерских служб Челябинска**

Параметр/Компания	КСЭ	СПСР-Экспресс	ДАЙМЭКС	СДЭК	Иницируемая служба доставки
Цена, руб.	380	580	490	450	250,00
Сроки, часы:	1-2	1-2	1	1-2	1 час
Наличие сайта	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Возможность обратных отправок	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Возможность заказа услуги «Курьер на час»	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	Есть
Наличие собственных термосумок	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ЕСТЬ
Услуга бесплатной упаковки отправления в сейф-пакет	НЕТ	Есть	НЕТ	Есть	Есть
Услуга креативной доставки	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	<u>Есть</u>

Помимо стоимости доставки и условий сотрудничества, клиенты также обращают внимание на впечатления от работы службы доставки – они влияют также и на желание совершать повторные заказы. Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что для повышения конкурентоспособности предлагаемой услуги, инициатору проекта необходимо проработать перечень дополнительных услуг и установить конкурентоспособную стоимость услуги. Методы конкурентной борьбы – поддержание баланса между ценой и качеством предоставляемых услуг, постоянное расширение спектра услуг и уменьшение времени доставки срочных заказов.

## 2.2.2 Анализ спроса и предложений на рынке курьерских услуг в г. Челябинске.

Согласно анализу запросов в «Яндекс.Wordstat», а также объявлению о вакансиях на доске "Авито", в Челябинске велика популярность такого рода услуг: ежемесячно в Челябинской области осуществляется около 12500 запросов на услуги курьера, а на "Авито" размещено около 38 000 вакансий "курьер"

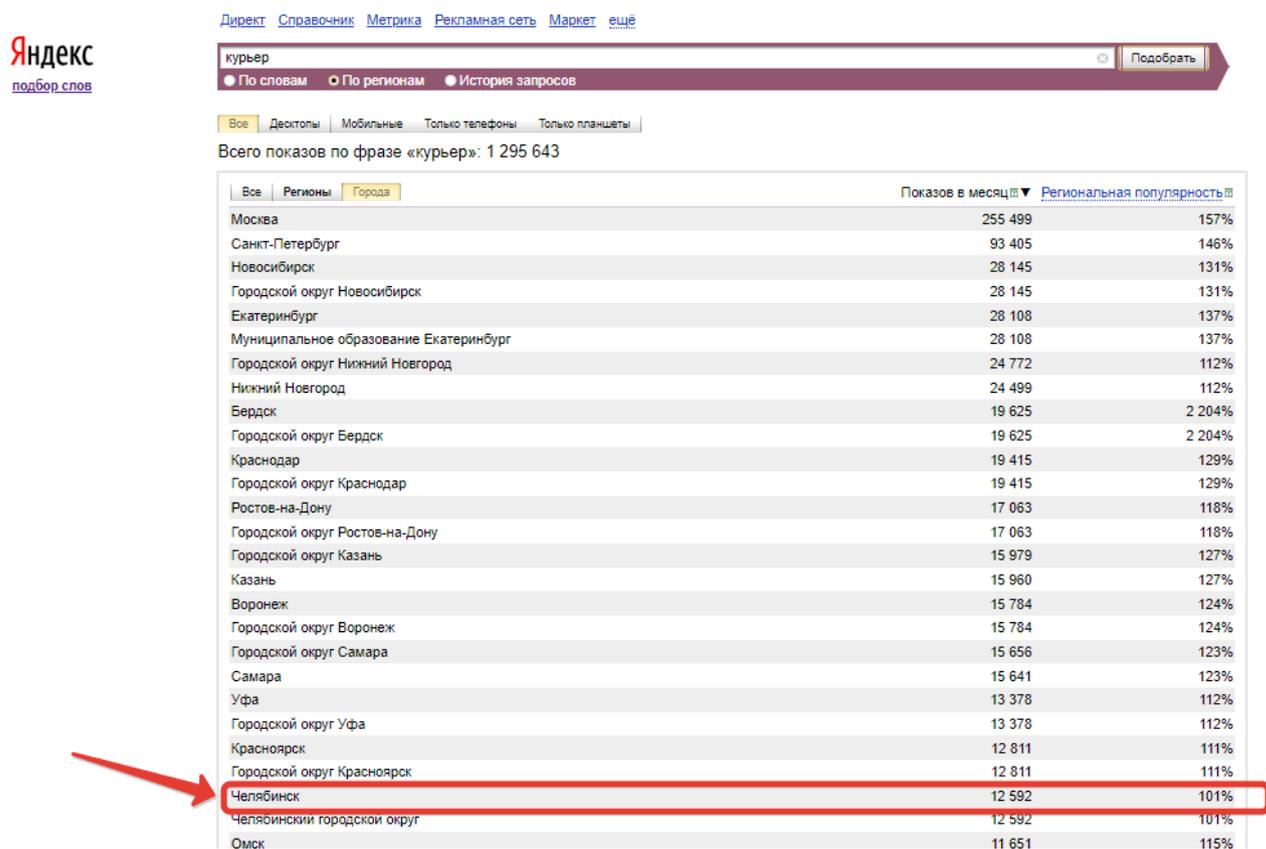


Рис. 1 Анализ спроса на курьерские услуги в г. Челябинске

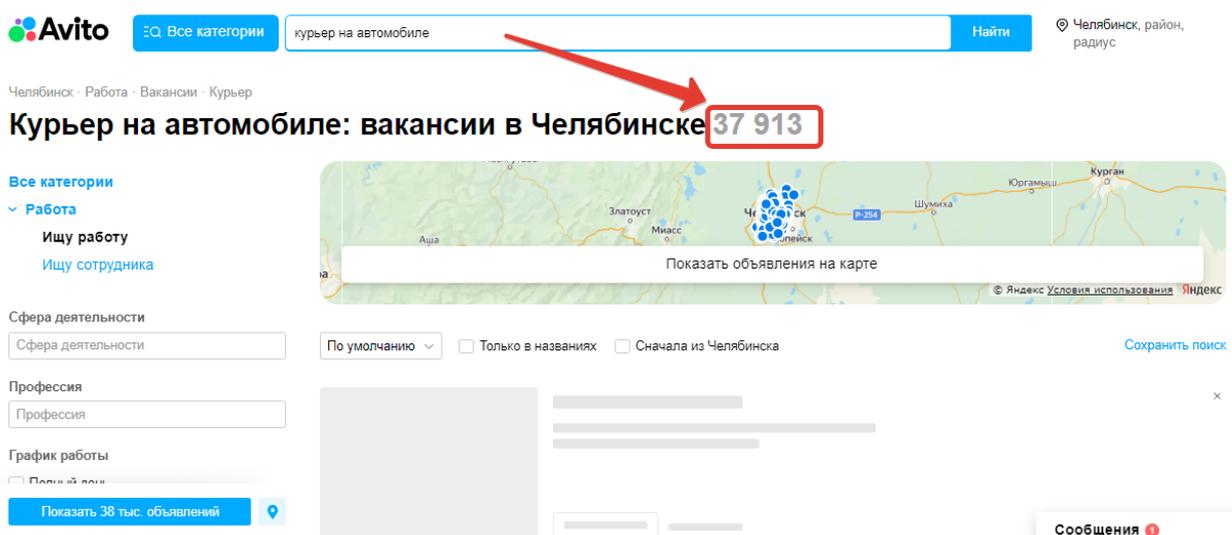


Рис. 2 Анализ вакансий автокурьеров на Авито в г. Челябинске

При этом необходимо отметить, что в г. Челябинске существует достаточно предложений курьерских услуг на личном автомобиле: на яндекс-услугах размещено около 1000 исполнителей

На АВИТО размещено 15 объявлений с предложением услуг автокурьера:

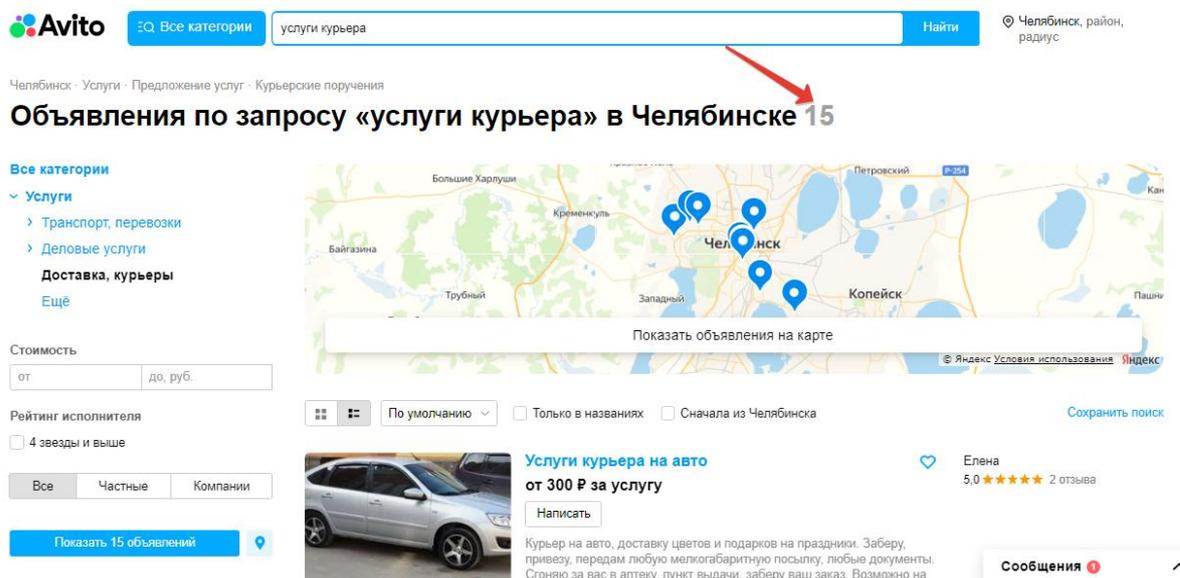


Рис. 3 Анализ предложений на Авито курьерских услуг в г. Челябинске

На 2 Гис в г. Челябинске - всего 195 объявлений с предложениями курьерских услуг

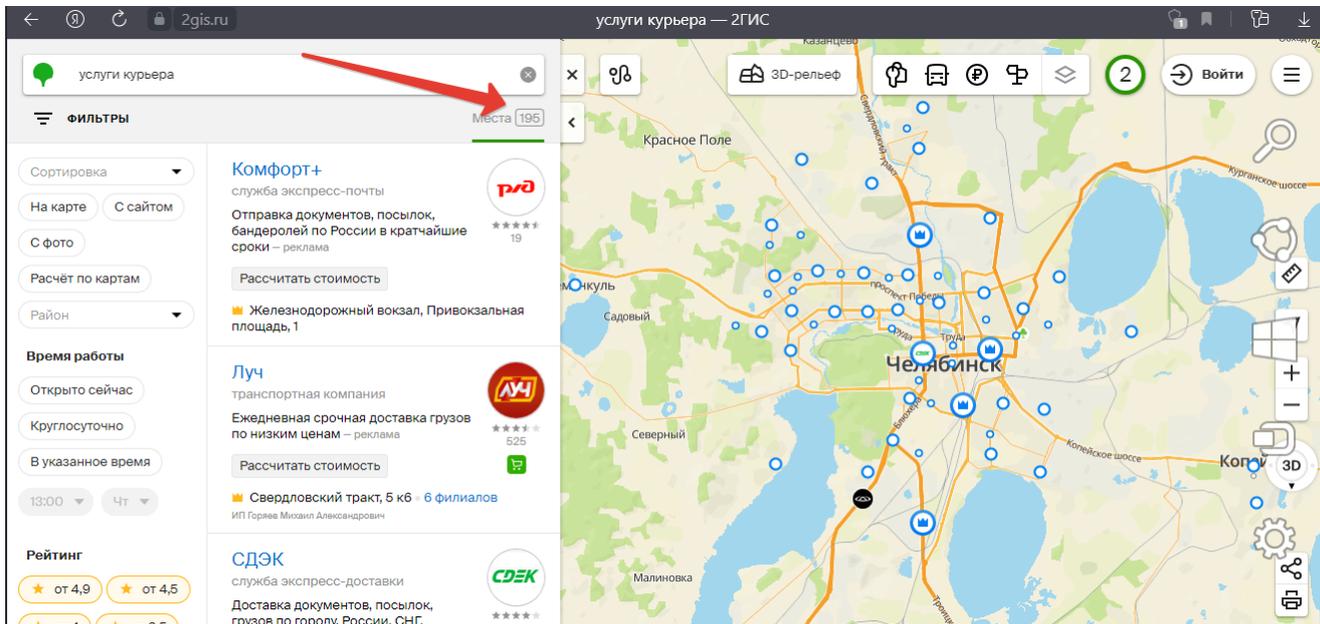


Рис. 4 Анализ предложений на 2 Гис курьерских услуг в г. Челябинске

В связи с проведенным анализом конкурентов и целевой аудитории, а также объема рынка можно сделать вывод о том, что в г. Челябинске достаточно конкурентных предложений по услугам курьерской доставки, при этом спрос все-таки превышает предложение, поэтому выбранная ниша является идеальной для открытия собственного бизнеса по курьерским услугам.

### 2.2.3. Анализ целевой аудитории, каналы продвижения и маркетинговая компания.

К услугам курьерских служб прибегают многие частные лица и организации. При запуске лучше всего не расплываться, а сосредоточиться на одном или нескольких ключевых направлениях.

**ПОКУПАТЕЛИ.** Клиентами могут стать:

- ✓ Интернет-площадки, у которых нет собственных служб доставки.
- ✓ Организации, у которых более одного филиала в пределах города.
- ✓ Цветочные магазины.
- ✓ Рестораны и кафе.
- ✓ Книжные лавки и магазины.
- ✓ Издательские дома.
- ✓ Частные лица.
- ✓ ПВЗ маркетплейсов, сами маркетплейсы
- ✓ Банки и другие кредитные организации
- ✓ Операторы мобильной связи (доставка сим карт)
- ✓ Колл-центры

В зависимости от целевой аудитории инициатор проекта рассматривает два параллельных пути продвижения.

Целевая аудитория разделена на следующие группы:

**Сегмент 1. Физические лица. Канал b2c: «business to consumer» — «бизнес для [конечного] потребителя».** Под ним понимают продажу услуг клиентам-физлицам для личного потребления.

Как правило, курьерская помощь может понадобиться в подобных случаях:

- ✓ медикаменты или продукты понадобились в позднее время, а круглосуточные аптеки и магазины поблизости отсутствуют;
- ✓ человек не имеет возможности выйти из дома по той или иной причине (непогода, плохое самочувствие и т. п.);
- ✓ элементарная нехватка времени.

Основная целевая группа в этом сегменте: Основной запрос в этом сегменте исходит от женщин - домохозяек, мамочек в декрете.

**Аватар такой женщины следующий:**

- женщина от 20 -35 лет;
- домохозяйка или сидит в декрете;
- пока муж на работе, она занимается детьми и домом;
- в основном это жёны военных, вахтовиков, мужей, у которых имеется хороший достаток;

Кроме этого к данному сегменту можно отнести следующие группы:

Люди среднего класса и выше. Предпочитают заказывать доставку продуктов, лекарств, готовой еды из магазинов и ресторанов.

Молодые мамы. Не всегда имеют возможность выйти в магазин или аптеку за детским питанием или подгузниками, лекарствами.

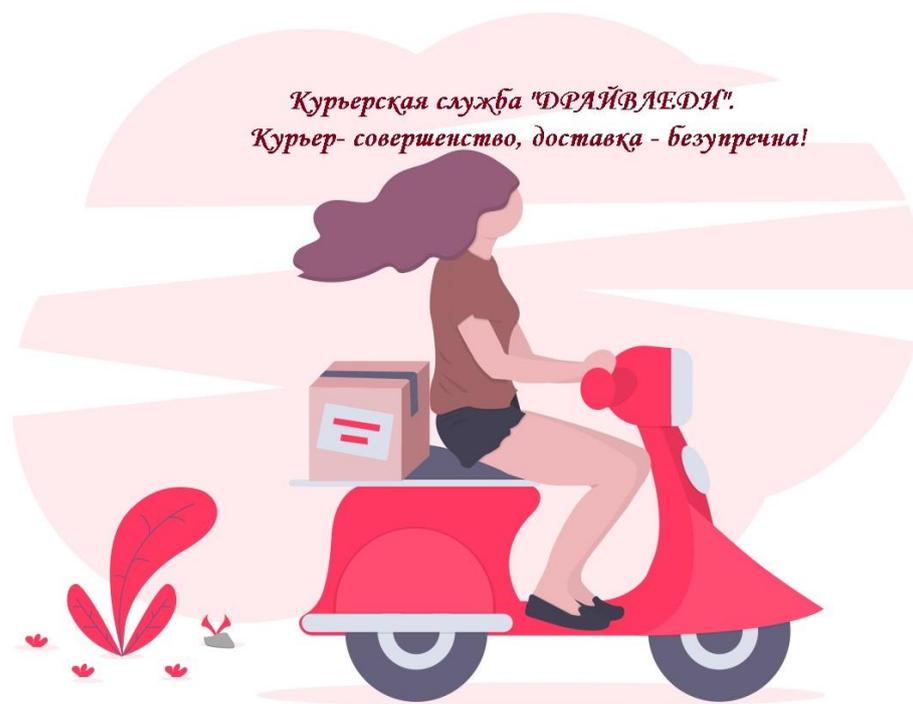
Одинок проживающие пенсионера. Не всегда имеют возможность самостоятельно сходить в магазин или аптек за лекарствами.

Женщины, занимающие высокие должности и предприниматели, которые заказывают очень много товаров в интернет-магазинах или маркетплейсах.

Курьерская служба, как и бизнес любой другой направленности, требует вложения средств в рекламу. Рассмотрим основные пути повышения узнаваемости организации.

1. Создание сайта. Этот маркетинговый инструмент на сегодняшний день является наиболее эффективным. На создании своей площадки в интернете не экономьте, ведь она в дальнейшем станет лицом вашей организации. Закажите услугу продвижения сайта веб-компания. Ее специалисты проанализируют рынок, на котором вы работаете, и смогут создать поистине конкурентоспособный ресурс.
2. Создание визиток. Они также должны характеризовать компанию с наилучшей стороны. Качественная на ощупь и притягивающая взгляд визитка с полной информацией (чётко видимым названием вашей компании, всеми необходимыми контактами, часами работы, какими-либо специальными условиями или скидками и т. п.) поощрит ее владельца обратиться к услугам вашей курьерской службы еще раз.
3. Объявления в наиболее популярные в вашем городе газеты, не забудьте про радио и телевидение. Да и просто делитесь информацией со своими друзьями и знакомыми. Такой незамысловатый способ рекламы часто действует наиболее эффективно.
4. Создание флаеров, предъявление которых гарантирует клиенту скидку. Она может быть и совсем небольшой, но возможность хоть немного сэкономить всегда поощряет клиентов к дальнейшему сотрудничеству.
5. Для поиска и привлечения клиентов рекомендуется точечное воздействие на определенные организации. Рекомендуется составить коммерческое предложение, отражающее индивидуальные потребности того или иного бизнеса, с которым хотелось бы сотрудничать, а также принимать активное участие в обсуждениях на специализированных форумах и соцсетях.

Инициатором проекта разработан логотип (см. рис.6):



**Рис.5 Логотип курьерской службы**

Более подробно опишем стратегию продвижения по сегментам:

**Сегмент 2. Юридические лица и предприниматели. Канал b2b: “business to business” – это схема сотрудничества продавца и покупателя, при которой обе стороны сделки являются юридическими лицами или предпринимателями.**

Это основные потенциальные партнеры курьерской службы А именно:

- ✓ Интернет-площадки, у которых нет собственных служб доставки.
- ✓ Организации, у которых более одного филиала в пределах города.
- ✓ Цветочные магазины.
- ✓ Рестораны и кафе.
- ✓ Книжные лавки и магазины.
- ✓ Издательские дома.
- ✓ ПВЗ маркетплейсов, сами маркетплейсы
- ✓ Банки и другие кредитные организации
- ✓ Операторы мобильной связи (доставка сим карт)
- ✓ Колл-центры
- ✓ Частные кондитерские
- ✓ Косметологи - индивидуальные предприниматели
- ✓ Агентства недвижимости

**Условия работы с юридическими лицами:**

Сегодня компании стремятся оптимизировать расходы и не потерять при этом в эффективности. «Сотрудник на час» для многих бизнесом становится хорошим решением – как для краткосрочных задач, так и для долгих проектов.

Есть два варианта работы в таком формате:

Аутстаффинг – почасовой найм специалиста на определённый промежуток времени. Бизнес сам решает, как организовать и контролировать работу сотрудника, который входит в состав команды.

Аутсорсинг – передача конкретных задач компании-подрядчику, которая не только предоставляет сотрудников для выполнения работ, но и контролирует все процессы.

Аутсорсинг и аутстаффинг персонала оформляется через договор подряда или договор ГПХ (гражданско-правового характера). Документ составляется в свободной форме.

В основном в нём прописываются условия сделки, перечень оказываемых услуг, сроки, ответственность сторон и условия расторжения договора. Курьер на час – это выгодно, потому что снижается нагрузка на фонд оплаты труда. Бизнес рассчитывается со специалистами по факту реального рабочего времени, а не того, которое указано в документах. Таким образом, можно оперативно закрыть внезапные задачи – например, доставить большее количество букетов на 8 марта.

Главное преимущество формата заключается в том, что бизнесу не нужно тратить время на поиск и обучение сотрудников. Рабочие руки и головы под конкретные задачи можно получить достаточно оперативно.

При этом компания не несёт дополнительных расходов – на социальные гарантии, больничные, отпуска и т.д. Тогда как со штатным курьером придётся заключать трудовой договор, включающий в себя эти и некоторые другие пункты.

**При заключении договора с юридическими лицами инициатор проекта как Индивидуальный предприниматель будет заключать агентский договор гражданско-правового характера (ГПХ).** Инициатором проекта разработан проект договора, его форма представлена в Приложении 3. Налог будет составлять 6 % от каждой сделки..

Крупнейшим

## Условия работы с агрегаторами

Инициатор проекта планирует работу с крупнейшим агрегатором «Яндекс.Про».

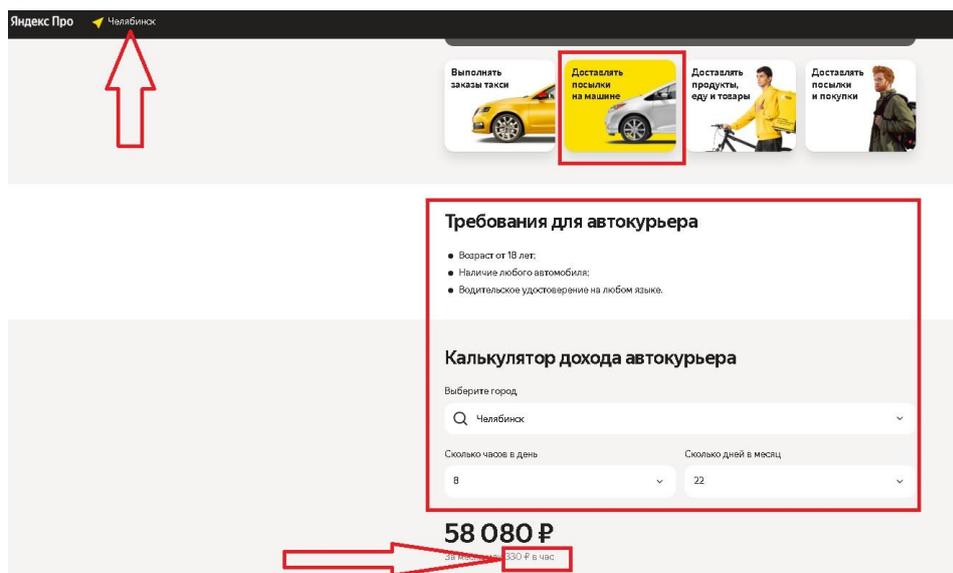
### Требования для автокурьера

- Возраст от 18 лет;
- Наличие любого автомобиля;
- Водительское удостоверение на любом языке.

Для этого необходимо следовать алгоритму, который прописан на официальном сайте компании:

- ✓ Отправить заявку на регистрацию.
- ✓ Кликните на кнопку "Стать Курьером" заполните необходимые поля. Пройти обучение в онлайн режиме. Обучение займет 15 минут.
- ✓ Вы научитесь работать с программой **Яндекс.Про**
- ✓ Пройти онлайн тестирование. И узнать как хорошо вы усвоили информацию из обучения.
- ✓ Получите доступ в приложение.
- ✓ Готово! Выходите на линию, получайте заказы на доставку и зарабатывайте!

На скриншоте ниже (рисб.) представлена информация с официального сайта агрегатора, таким образом, можно сделать вывод о том, что час работы курьера оплачивается в размере 330,00 рублей.



**Рис.6 Информация с официального сайта агрегатора**

Комиссия для автокурьеров составляет– **3%**, списывается автоматически.

**Для канала b2c самыми эффективными каналами продвижения станут:**

- ✓ Реклама в социальных сетях. Будет создано именное сообщество в социальной сети «Вконтакте»
- ✓ Размещение объявлений на досках Avito
- ✓ Наружная реклама в лифтах

- ✓ POS - материалы (визитки, листовки в местах скопления целевой аудитории: строительных гипер и супермаркетах, офисах по продажам новостроек, дизайнерских бюро, женских консультациях, бассейнах, спортивных залах, спа-салонах, тренажерных залах).
- ✓ сотрудничество с дизайнерами

**Для канала b2b (Данный канал планируется использовать со 2 года деятельности, после наработки обширной клиентской базы) самыми эффективными каналами продвижения станут:**

- ✓ POS - материалы (визитки, листовки в местах скопления целевой аудитории: **специализированные выставки на различные тематики**, где чаще всего бывают владельцы и администраторы бизнеса)
- ✓ Размещение информации в различных профессиональных сообществах
- ✓ Яндекс Директ
- ✓ Создание сайта (при поддержке Территории бизнеса) с покупкой доменного имени [www.meteordeliveri.rf.](http://www.meteordeliveri.rf), контекстная реклама

#### **2.2.4 Ценовая политика**

Под ценовой политикой понимаются общие цели, которые предприятие собирается достичь с помощью установления цен на свои услуги, что расценивается как один из наиболее существенных элементов маркетингового комплекса. Уровень цен должен быть минимально достаточным, чтобы обеспечить предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность всего комплекса услуг, достижение краткосрочных и долгосрочных целей, основной из которых является овладение основной долей рынка услуг автосервиса города. Таким образом, предлагается активная ценовая политика, заключающаяся в стратегии ценового прорыва, т.е. применения уровня цен несколько ниже уровня цен конкурентов и получения большей массы прибыли за счет увеличения объема продаж и захваченной доли рынка. При этом цена не обязательно должна быть низкой по абсолютной величине, она должна быть относительно высокого качества предоставляемых услуг. При этом мы предполагаем, что уровень цен конкурентов не сможет быть значительно снижен, поскольку производственные мощности этих предприятий не позволят значительно увеличить объем предоставляемых услуг.

**Инициатором проекта разработан конкурентоспособный прайс- лист на услуги: 250,00 рублей - 1 доставка одного заказа.**

Цена устанавливается в рамках среднерыночной позиции, согласно проведенному выше анализу конкурентов.

#### **2.2.5 Объем продаж**

В среднем планируется выполнять **15 заказов в день**, стоимость доставки каждого заказа **250 рублей**. При этом можно открывать слоты таким образом, чтобы работать в определенном районе (экономия ГСМ) и брать несколько заказов из супермаркета или ресторана быстрой доставки, например. При смене с 10.00 до 20.00 и графике 5/2 получается прием средний показатель - и расчет среднего чека: **15 заказов в день**. Из них **10 заказов**- это прямые заказы инициатору проекта и **5 заказов x 330,00** - через агрегатора . Планируемый объем продаж в рамках проекта рассмотрен в таблице 7.

**Таблица 7. Планируемый объем продаж**

№ п/п	Наименование услуги	Количество, услуг (месяц)	Количество, услуг(год)	Стоимость, рублей	Итого, в месяц, рублей	Итого в год, рублей
1	Доставка отправления без оплаты стоимости самого вложения	200	2400	250,00	50000,00	600000,00
2	Доставка отправления через агрегатора	100	1200	330,00	33000,00	396000,00
	Всего	300	3600		83000,00	996000,00

### 2.2.6 Конкурентные преимущества

Инициатором проекта разработана следующая конкурентная стратегия:

**Уникальное предложение инициатора проекта: Доставка отправлений, требующих особого режима температурного хранения и транспортировки. Инициатор проекта имеет в собственности термобокс объемом 30 литров, который позволяет устанавливать внутри бокса нужную температуру.**

- ✓ Доставка лекарств, гигиенических средств, предметов для оказания первой медицинской помощи из аптек;
- ✓ Доставка товаров интернет-магазинов;
- ✓ Доставка товаров для клиентов маркетплейсов,
- ✓ Доставка малогабаритных нетяжёлых грузов курьером по указанному адресу;
- ✓ Доставка цветов, поздравительных открыток;
- ✓ Доставка продуктов питания, воды
- ✓ Доставка готовой еды из кафе и ресторанов
- ✓ Сотрудничество с агентствами недвижимости, курьерская доставка документов для сделок с имуществом, забор и доставка до клиента/риелтора документов для клиентов агентств в банках, управляющих компаниях и других организациях.
- ✓ **Уникальная услуга. Доставка торгов любого размера в гарантированной сохранности и целостности упаковке (в собственности курьера - инициатора проекта есть усиленный термобокс, который, в отличие от термосумки позволяет сохранить целостность кондитерского изделия). Особенно это актуально в теплое время года, чтобы торт не «потек» и не деформировался.**
- ✓ **Уникальная услуга. Доставка в термобоксе лекарственных и косметологических препаратов, требующих особого температурного режима хранения и транспортировки.**
- ✓ Курьер на час (закуп продуктов, алкоголя и прочие нужды).

### 2.2.7. Характеристика услуги с точки зрения потребителя.

Услуги по организации перевозки груза (любого имущества), заключению договоров перевозки груза, обеспечению отправки и получения груза, а также иные

услуги, связанные с перевозкой груза являются транспортно - экспедиционными услугами. Условия оказания транспортно - экспедиционных услуг регулируются Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом от 30.06.2003 г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности», Приказом Минтранса РФ от 11.02.2008 г. № 23 «Об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов», Правилами транспортно-экспедиционной деятельности, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 08.09.2006 г. № 554 и иными нормативными актами, регулирующими перевозку грузов в Российской Федерации.

Согласно п. 1 ст. 28 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992г. № 2300-1 (далее – Закон) если исполнитель нарушил сроки выполнения работы (оказания услуги) - сроки начала и (или) окончания выполнения работы (оказания услуги) и (или) промежуточные сроки выполнения работы (оказания услуги) или во время выполнения работы (оказания услуги) стало очевидным, что она не будет выполнена в срок, потребитель по своему выбору вправе предъявить одно из четырех требований, указанных в данном пункте.

связи с нарушением сроков выполнения работы (оказания услуги). Убытки возмещаются в сроки, установленные для удовлетворения соответствующих требований потребителя.

Кроме того, в соответствии с п. 5 ст. 28 Закона, в случае нарушения установленных сроков выполнения работы (оказания услуги) или назначенных потребителем на основании пункта 1 настоящей статьи новых сроков исполнитель уплачивает потребителю за каждый день (час, если срок определен в часах) просрочки неустойку (пеню) в размере трех процентов цены выполнения работы (оказания услуги), а если цена выполнения работы (оказания услуги) договором о выполнении работ (оказании услуг) не определена - общей цены заказа. Договором о выполнении работ (оказании услуг) между потребителем и исполнителем может быть установлен более высокий размер неустойки (пени).

Вместе с тем, согласно п. 2 ст. 9 Федерального Закона от 30.06.2003 г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности» за **нарушение установленного срока исполнения обязательств по договору** транспортной экспедиции, если клиентом является физическое лицо, использующее услуги экспедитора для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением клиентом предпринимательской деятельности, экспедитор уплачивает клиенту за каждые сутки (при этом неполные сутки считаются за полные) или час (если срок указан в часах) просрочки **неустойку в размере трех процентов**, но не более восьмидесяти процентов суммы причитающегося экспедитору вознаграждения, а также возмещает убытки, причиненные клиенту нарушением срока исполнения обязательств по договору, если не докажет, что нарушение срока произошло вследствие обстоятельств непреодолимой силы или по вине клиента.

### 2.2.8. SWOT-анализ

Создавая собственный бизнес по курьерской доставке, необходимо оценить внутренние и внешние факторы, влияющие на работу бизнеса. Воздействия внешней среды нельзя изменить, но многих последствий можно избежать, а возможности использовать во благо.

**Таблица 8. SWOT-анализ**

<b>Сильные стороны проекта</b>	<b>Уязвимые стороны проекта</b>
Административные и законодательные барьеры отсутствуют Отсутствие каких-либо квалификационных требований к автокурьеру Увеличение количества интернет – магазинов Развитие маркетплейсов Поддержка государством малого и среднего бизнеса Высокое качество предоставляемых услуг Удобный сайт; На связи 24/7 Бонусная программа работы с клиентами	На начальном этапе инициатор проекта займет не очень большую долю рынка. Возможность задержки доставки при большом количестве заказов. Непредсказуемость пробок
<b>Возможности и перспективы</b>	<b>Угрозы внешней среды</b>
Развитие рынка курьерских услуг; Независимость от конкретных поставщиков Расширение состава, регистрация ИП, пополнение штата курьеров; Организация дополнительных услуг Работа с B2B сегментом (предмет доставки: корпоративная корреспонденция, канц.товары, корпоративные подарки, бизнес-ланчи) Большое значение потенциальной емкости рынка.	Крайне низкая зависимость потребителей от предоставляемых услуг Захват некоторых сегментов рынка конкурентами Внесение изменений в закон об отчисления в единый фонд для ИП

Как мы видим, бизнес-идея имеет гораздо больше возможностей для развития, нежели угроз, внешнее окружение способствует развитию услуг курьерской доставки, и, при правильном использовании всех возможностей инициатор проекта может успешно развиваться.

### 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.

Форма регистрации **Организационно-правовая форма** Индивидуальный предприниматель, использующий налоговый режим «УСНО 6%»



Рис. 7 Организационная структура

Очевидное достоинство "курьерского" бизнеса состоит в том, что нет необходимости выбирать в аренду помещение, поскольку запуск проекта отдельного помещения не требуется. Все бизнес-процессы будут реализованы посредством мобильного/домашнего офиса. Все нюансы и особенности деятельности обсуждаются с заказчиками по телефону, в мессенджерах или электронной почте.

Все функциональные обязанности возложены на инициатора проекта: поиск и привлечение клиентов, управление, учет и формирование отчетности в контрольные органы, работа с клиентами.

Все сторонние задачи, в которых у инициатора нет необходимой компетенции (реклама в социальных сетях, таргетированная реклама и пр.), будут перенесены на сторонних поставщиков и подрядчиков. На текущий момент, идёт отбор компаний.

Требования, которые можно унифицировать к компаниям – подрядчикам: опыт работы от 1,5 года, наличие реализованных проектов, портфолио, положительные отзывы и рекомендации. С подрядчиками (самозанятые) будет заключен договор ГПХ или договор возмездного оказания услуг., договор подряда. Функциональные обязанности «бухгалтера» для расчета ФОТ, взносов, налогов будет выполнять бухгалтер на аутсорсинге.

#### Квалификация инициатора проекта

Инициатором проекта является \*\*\*\*\*. Имеет статус Индивидуальный предприниматель, использующий налоговый режим «УСНО 6%» ОГРНИП \*\*\*\*\*

#### Образование, навыки:

- ✓ \*\*\*\*\*
- ✓ в \*\*\*\*\* году получил(а) водительское удостоверение, категории \*\*\*\*\* , стаж вождения \*\*\* лет. Имеет опыт работы в такси и курьерской доставке, при этом обладает

навыками безаварийного вождения с водительским стажем более \*\*\*\*\* лет  
(Копия ВУ представлена в Приложении 1).

Также обладает опытом работы с клиентскими базами, в том числе в специальных программах .1 с - Торговля-склад, Клиент-банк и другими, что позволит эффективно выстроить коммуникацию с заказчиками и грамотно спланировать бюджет

#### **График работы – ненормированный**

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/auto>

#### 4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

##### Описание помещения

Очевидное достоинство "курьерского" бизнеса состоит в том, что нет необходимости выбирать в аренду помещение, поскольку запуск проекта отдельного помещения не требуется. Все бизнес-процессы будут реализованы посредством мобильного/домашнего офиса. Все нюансы и особенности деятельности обсуждаются с заказчиками по телефону, в мессенджерах или электронной почте. Основной локацией тогда можно обозначить адрес регистрации инициатора проекта, домашний офис, география работы - Челябинск.

##### О планируемых объема производства (реализации) услуги курьерской доставки.

Инициатором проекта разработан конкурентоспособный прайс- лист на услуги: **250,00 рублей - 1 доставка одного заказа.** Цена устанавливается в рамках среднерыночной позиции, согласно проведенному выше анализу конкурентов.

В среднем планируется выполнять **15 заказов в день**, стоимость доставки каждого заказа **250 рублей.** При этом можно открывать слоты таким образом, чтобы работать в определенном районе (экономия ГСМ) и брать несколько заказов из супермаркета или ресторана быстрой доставки, например. При смене с **10.00 до 20.00** и графике **5/2** получается прием средний показатель - и расчет среднего чека: **15 заказов в день.** Из них **10 заказов**- это прямые заказы инициатору проекта и **5 заказов x 330,00** - через агрегатора. Планируемый объем продаж в рамках проекта рассмотрен в таблице 7.

**Таблица 9. Планируемый объем продаж в рамках проекта**

№ п/п	Наименование услуги	Количество, услуг (месяц)	Количество, услуг(год)	Стоимость, рублей	Итого, в месяц, рублей	Итого в год, рублей
1	Доставка отправления без оплаты стоимости самого вложения	200	2400	250,00	50000,00	600000,00
2	Доставка отправления через агрегатора	100	1200	330,00	33000,00	396000,00
	Всего	300	3600		83000,00	996000,00

##### Описание основных средств производства

Реализацию проекта планируется произвести за счет социальной помощи, полученной на основании социального контракта и собственных средств. **Объем инвестирования для запуска проекта оценивается в 369670,00рублей**

**Таблица 10. Сведения о затратах на организацию производства**

	<b>Наименование расходов</b>	<b>Сумма расходов, руб</b>	<b>Источник финансирования</b>
1.	Рекламное продвижение (до начала деятельности, анонсирование открытия)	10000,00	Собственные средства
2.	<b>Автомобиль</b>	<b>350 000,00</b>	<b>350 000,00 - Социальный контракт</b>
3.	<b>Полис ОСАГО</b>	<b>6710,00</b>	6710,00 - собственные средства
4	<b>Регистрация ТС в ГИБДД +СТС (подача заявления через портал госуслуг)</b>	<b>1400+560=1960,00</b>	1960,00 - собственные средства
5.	<b>Технический осмотр ТС</b>	<b>1000,00</b>	1000,00 - собственные средства
4.	<b>Итого финансовые расходы:</b>	<b>19670,00 рублей – собственные средства 350 000,00 рублей – социальный контракт</b>	

**О потребности в оборудовании для предоставления услуги.**

Для организации работ по оказанию курьерских услуг необходимо приобрести автомобиль. При этом автомобиль должен быть надежным, с небольшим пробегом, с экономичным обслуживанием и расходом бензина. Наиболее подходящим будет автомобиль российского производства не старше 2000 года выпуска. Приобретение оборудования будет происходить путем анализа предложений поставщиков и частных лиц с агрегаторов «Авито», «Дром», «Авто.ру».

Инициатором проекта проведен анализ рынка в возможном ценовом сегменте и выбран автомобиль стоимостью 350 000 рублей. Стоимость автомобиля актуальна на 30.06.2023 года. **В случае изменения цен в большую или меньшую сторону, средства будут потрачены на покупку равноценного аналога.**

Основным производственным оборудованием в данном случае является автомобиль. К выбору транспорта, на котором будут доставляться заказы, следует подойти с особым вниманием.

**Характеристики.** Для начала определим основные характеристики, которыми должен обладать идеальный автомобиль для курьерской службы:

низкий расход топлива;

низкая стоимость обслуживания и ремонта;

небольшие габариты автомобиля: компактность и мобильность позволяет легко парковаться и быстрее перемещаться по городу.

Так что главное требование к автомобилю курьера – экономичность и мобильность. Так вы сэкономите деньги и время.

**Модели.** Основываясь на перечисленных характеристиках, приведем примеры популярных автомобилей, которые чаще всего используются для услуг доставки.

Если отдавать предпочтение отечественному автопрому, то подходящими вариантами являются:

- ✓ ВАЗ Lada;
- ✓ TagAZ C10;
- ✓ ОКА (ВАЗ 1111).

Если же выбирать среди иномарок, то это:

- ✓ немецкие автомобили (Skoda Fabia, Volkswagen Golf, Opel Corsa.);
- ✓ корейские (Kia Picanto, Hyundai i20, Daewoo Matiz, Hyundai Getz).
- ✓ французские (Citroen C1, Peugeot 107);
- ✓ японские (Toyota Yaris, Toyota Vitz, Nissan Cube, **FordFocus**, Honda Fit);
- ✓ итальянские (Fiat Panda).

Все указанные автомобили имеют маленький объем двигателя – это позволяет экономить на расходе топлива. Средняя стоимость автомобиля для курьера составляет 400 тыс. рублей. Можно сэкономить, взяв подержанный автомобиль. Инициатором проекта проведен анализ рынка в возможном ценовом сегменте и выбран автомобиль стоимостью 350 000 рублей. Стоимость автомобиля актуальна на 30.06.2023 года. **В случае изменения цен в большую или меньшую сторону, средства будут потрачены на покупку равноценного аналога.** Инициатором проекта планируется к приобретению автомобиль Форд Фокус, 2005 года выпуска, на основании высокого рейтинга среди владельцев авто: 4,6 из 5 по оценке 99 владельцев:

4,6 99 отзывов о модели Главная > Транспорт > Автомобили > С пробегом > Ford > Focus > II (2005—2008)

### Ford Focus, 2005

350 000 ₽  
или предложите свою цену

В кредит от 6 650 ₽/мес.  
Рассчитать условия

Позвонить через Авито  
в xxx xxx-xx-xx

Написать сообщение  
Отвечает за несколько часов

Дмитрий Семейкин  
5,0 ★★★★★ 4 отзыва  
Частное лицо  
На Авито с августа 2018  
Экологический вклад -12100 кг CO<sub>2</sub>

6 объявлений пользователя

Подписаться на продавца

Рис. 8 Скриншот объявления о продаже автомобиля

На автомобиль в приложении 2 предоставлены данные объявления, остальные необходимые средства для реализации бизнес-идеи есть в собственности у инициатора проекта (смартфон, канц.товары).

В случае изменения цен в большую или меньшую сторону, или продажи выбранного автомобиля, средства будут потрачены на покупку равноценного аналога. **Оплата за**

автомобиль будет произведена на основании заключенного договора купли продажи транспортного средства посредством перевода на картсчет продавца или наличными денежными средствами. Аренда оборудования не предусмотрена.

**О потребности в сырье и материалах для предоставления услуги.**

При оказании услуг доставки потребность в сырье и материалах составляют расходы ГСМ. Исходя из планируемого объема продаж,

**О потребности в расходных материалах для предоставления услуги.**

Исходя из запланированных объемов продаж, **ориентировочный километраж составит:**

- ✓ в месяц 2400 км ( 300 заказов, 8 км в среднем на каждый)
- ✓ в год 28800 км. (2400x12)

Отсюда определяем потребность в расходных материалах (ГСМ), которые будут приобретаться в процессе деятельности за счет полученной от реализации услуги выручки:

Нормы расхода топлива Форд Фокус 2.0 MT Trend 2005 - 2008

РЕЖИМ ДВИЖЕНИЯ	РАСХОД ТОПЛИВА	ЗАПАС ХОДА*
Городской цикл	9,8 л/100 км	561 км
Трасса	5,4 л/100 км	1019 км
Трасса / Город	7,1 л/100 км	775 км

\*Запас хода рассчитан исходя из 100% объема топливного бака.

**Калькулятор расходов на топливо для Форд Фокус 2.0 MT Trend**

Введите исходные данные		Результаты расчёта	
Средний расход топлива автомобиля	9,8 л / 100 км	Общий расход топлива составит	235,2 л / 2400 км
Расстояние поездки	2400 км	Общая стоимость поездки	11 524,80 руб / 2400 км
Стоимость топлива	49 руб / литр		

**Рис. 9 Скриншот онлайн калькулятора расхода топлива**

**Таблица 11. Расчет затрат на ГСМ**

Пробег, км	Расход на 100 л.	Итого расход в мес.литров.	Цена АИ 95 (средняя), руб./литр.	Итого, руб.
2400	9,8	235,2	49	11524,8

Также к расходным материалам, необходимым для реализации бизнес идеи на выбранном автомобиле будут относиться:

- ✓ Машинное масло и масляный фильтр
- ✓ Воздушный фильтр
- ✓ Свечи
- ✓ Салонный фильтр
- ✓ Тормозная жидкость

- ✓ **Шиномонтаж**
- ✓ **Ремонт покрышек, восстановление шипов**

Затраты на приобретение этих расходных материалов отражены в финансовом плане в таблице сводных затрат в разделе обслуживание автомобиля размере 3000 рублей (таким образом инициатор проекта определил СРЕДНЮЮ сумму ежемесячных затрат.(Будут приобретаться в процессе деятельности за счет полученной от реализации услуги выручки).

Планируемый к покупке автомобиль был в употреблении. Для обеспечения собственной безопасности и продления срока службы авто перед началом эксплуатации необходимо провести техническое обслуживание некоторых узлов автомобиля. Сервис «Автотека» на основании рыночных цен автоматически рассчитывает стоимость ТО. Дополненная информация представлена на рисунке 10.

### Состояние кузова

Переднее левое крыло: Заменено

[Посмотреть на схеме](#)

### Дополнительные опции

Усилитель руля

Гидравлический

Управление климатом

Кондиционер

[Все опции](#)

Противоугонная система

Сигнализация

Подушки безопасности

Фронтальные

### Стоимость владения

**В год**    **В месяц**

Стоимость топлива	49 371 ₽	Примерные расходы на содержание авто в Челябинской области при пробеге 13 700 км в год. <a href="#">Как считаем</a> <a href="#">Изменить регион и пробег</a>
ОСАГО	6 710 ₽	
Транспортный налог	516 ₽	
Стоимость ТО По данным Автотеки	16 597 ₽	
<b>Итого</b>	<b>73 195 ₽</b>	

**Рис. 10** Обоснование стоимости ТО перед началом эксплуатации автомобиля

### Производственный процесс.

#### Процедура оказания курьерских услуг:

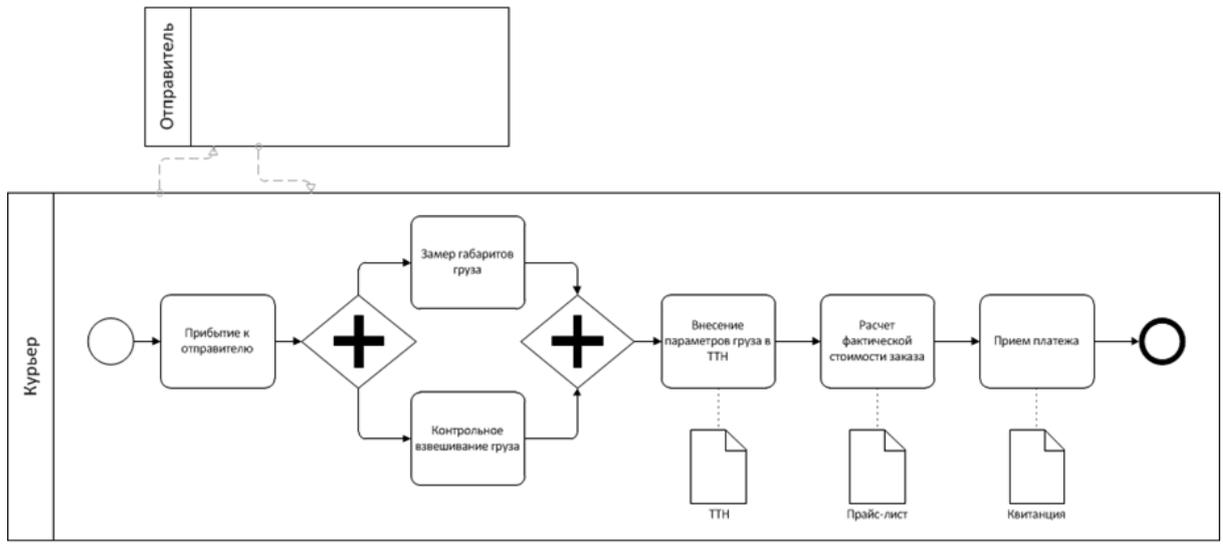
- При заказе предварительной доставки курьер забирает товар у отправителя, оставляя денежную сумму, равную стоимости товара, и перевозит товар получателя, где получатель отдает сумму товара с учетом доставки.
- Срочный заказ обслуживается так же, как и предварительный с учётом изменения цен на перевозку товара.
- Доставка-рассылка рассчитывается после развоза курьером отправленных товаров, которые заполняются и подписываются перед отправкой. После развоза заказов, курьер привозит сумму денежных средств и (или) непринятый товар, и отдаёт под роспись отправителю.

- Заказ в ночное время обсуживается, как и вышеуказанные заказы, с учётом изменения цен на перевозку товаров.

**Процесс "производства" и оказания услуги курьерской доставки описан ниже**  
**Производственную функцию будет выполнять сам инициатор проекта**

**Курьерская доставка - это организация высококачественной перевозки почтовых отправлений и грузов курьером от заказчика до получателя. Основной принцип работы — доставка «из рук в руки»**

Для управления автотранспортом курьер обязан иметь на руках следующие документы: • водительское удостоверение или временное разрешение на право управления транспортным средством соответствующей категории; • регистрационные документы на данное транспортное средство (свидетельство о регистрации); • действующий полис ОСАГО; перед выездом на маршрут курьер, управляющий автомобилем должен проверить: • уровень всех технических жидкостей; • внешнее состояние а/м; • наличие огнетушителя, аптечки и аварийного знака. Как при погрузке, так и при разгрузке автотранспорта все отправления должны находиться в пределах прямой видимости курьера. • Не разрешается оставлять отправления без присмотра, ни на каком этапе погрузки или разгрузки. • После завершения погрузки или разгрузки автотранспорта курьер должен сразу освободить подъезд для других машин. После оформления заказа, он появится в мобильном приложении у курьера. Курьер должен принять «новый» заказ в работу в течение 15 минут. По рабочим дням «новые» заказы передаются курьерам до 17:30. Приблизительно за 1 час до планируемого времени забора курьер должен уведомить отправителя посредством «мобильного курьера», установив статус заказа – в «текущий» Все отправления должны быть подготовлены к отправке заранее, т.е. упакованы и запечатаны до прибытия курьера. Отправитель упаковывает отправление самостоятельно и несет ответственность за соответствие характера упаковки характеру вложения Накладная заполняется отправителем Отправитель несет ответственность за полноту, достоверность и точность информации, указанной в накладной номер накладной необходимо «привязать» к номеру заказа в течение 15 минут посредством «Мобильного курьера» Оплата услуг осуществляется в рублях по тарифу 250 рублей за заказ. После заполнения накладной клиент оплачивает стоимость доставки отправления наличными деньгами или по банковской карте, о чем делается отметка в накладной. Оплата может производиться как отправителем, так и получателем. После оплаты курьер оформляет чек в приложении "Мой налог" При оформлении груза необходимо предоставить ксерокопии документов, подтверждающих стоимость груза и ксерокопию паспорта отправителя – если отправителем является ЧАСТНОЕ ЛИЦО Доставка отправлений осуществляется по адресу, указанному в накладной по принципу «от двери до двери» строго по адресам, с учетом этажности и номеров офисов (квартир), которые указаны в накладной. Доставка в адрес юридических лиц, находящихся в черте города, может осуществляться без предварительного уведомления получателя по телефону. Доставка на частные адреса и адреса, которые находятся в области, без телефона получателя / без предварительного созвона с получателем не производится. Весь процесс приведен схематически Категорически запрещено оставлять отправление соседям, посторонним лицам, а также в почтовых ящиках без предварительного согласования с плательщиком. У курьера всегда должна оставаться копия накладной с оригиналом подписи получателя!



**Рис. 11** Процесс оказания курьерских услуг

## 5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### 5.1 Объем инвестиций

Реализацию проекта планируется произвести за счет социальной помощи, полученной на основании социального контракта и собственных средств.

**Объем инвестирования для запуска проекта оценивается в 369670,00рублей**

**Таблица 12. Сведения о затратах на организацию производства**

	Наименование расходов	Сумма расходов, руб	Источник финансирования
1.	Рекламное продвижение (до начала деятельности, анонсирование открытия)	10000,00	Собственные средства
2.	<b>Автомобиль</b>	<b>350 000,00</b>	<b>350 000,00 - Социальный контракт</b>
3.	<b>Полис ОСАГО</b>	<b>6710,00</b>	6710,00 - собственные средства
4	<b>Регистрация ТС в ГИБДД +СТС (подача заявления через портал госуслуг)</b>	<b>1400+560=1960,00</b>	1960,00 - собственные средства
5.	<b>Технический осмотр ТС</b>	<b>1000,00</b>	1000,00 - собственные средства
4.	<b>Итого финансовые расходы:</b>	<b>19670,00 рублей – собственные средства 350 000,00 рублей – социальный контракт</b>	

На автомобиль в приложении 2 предоставлены данные объявления, остальные необходимые средства для реализации бизнес-идеи есть в собственности у инициатора проекта (смартфон, канц.товары).

**5.2. Расчет экономических показателей прогнозный. Планируемый объем продаж** был представлен в разделе «Маркетинговый план». Дублируем информацию для понимания планируемых объёмов производства и реализации в месяц:

**Таблица 13. Планируемый объем продаж**

№ п/п	Наименование услуги	Количество, услуг (месяц)	Количество, услуг(год)	Стоимость, рублей	Итого, в месяц, рублей	Итого в год, рублей
1	Доставка отправления без оплаты стоимости самого вложения	200	2400	250,00	50000,00	600000,00
2	Доставка отправления через агрегатора	100	1200	330,00	33000,00	396000,00
	Всего	300	3600		83000,00	996000,00

Предполагается, что заказы будут поступать от физических лиц, юридических лиц и через сервисы агрегатора Яндекс Про, которые также являются юридическими лицами:

Таблица 14. Продажи по месяцам

Показатели	месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Оказание услуги доставки физическим лицам без оплаты товара	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Оказание услуги доставки с помощью агрегаторов (ЮЛ)	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Оказание услуги доставки юридическим лицам без оплаты товара	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000

**Таблица 15. Прогноз доходов и расходов, а также прогноз движения денежных средств проекта**

Статьи расходов	Месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Оказание услуги доставки физическим лицам без оплаты товара	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Оказание услуги доставки с помощью агрегаторов (ЮЛ)	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000
Оказание услуги доставки юридическим лицам без оплаты товара	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
<b>Всего выручка</b>	<b>83 000</b>											
<b>Расходы</b>												
Комиссия агрегатора (3%)	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990
ГСМ	11525	11525	11525	11525	11525	11525	11525	11525	11525	11525	11525	11525
Обслуживание автомобиля	16597	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Транспортный налог	0	0	0	0	0	0	516	0	0	0	0	0
Мойка автомобиля	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Продвижение, реклама (без учета первоначальных 10000, которые будут израсходованы на анонсирование открытия до начала деятельности)	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Прочие расходы (мобильная связь, штрафы ГИБДД)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Бухгалтерия на аутсорсинге	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Стоянка автомобиля	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
<b>Всего расходов</b>	<b>44112</b>	<b>30515</b>	<b>30515</b>	<b>30515</b>	<b>30515</b>	<b>30515</b>	<b>31031</b>	<b>30515</b>	<b>30515</b>	<b>30515</b>	<b>30515</b>	<b>30515</b>
<b>Валовая прибыль (прибыль до вычета налогов)</b>	<b>38888</b>	<b>52485</b>	<b>52485</b>	<b>52485</b>	<b>52485</b>	<b>52485</b>	<b>51969</b>	<b>52485</b>	<b>52485</b>	<b>52485</b>	<b>52485</b>	<b>52485</b>
УСНО 6%	4980	4980	4980	4980	4980	4980	4980	4980	4980	4980	4980	4980
Страховые взносы на ОПС с доходов, превышающих 300 000 руб.	0	0	0	0	0	0	6960	0	0	0	0	0
ВЗНОСЫ ИП за себя	3820	3820	3820	3820	3820	3820	3820	3820	3820	3820	3820	3820
<b>Чистая прибыль</b>	<b>30088</b>	<b>43685</b>	<b>43685</b>	<b>43685</b>	<b>43685</b>	<b>43685</b>	<b>36209</b>	<b>43685</b>	<b>43685</b>	<b>43685</b>	<b>43685</b>	<b>43685</b>

**Таблица 16. Основные финансовые результаты от реализации проекта**

Наименование статей	Показатель	Сумма в мес.	Сумма в год.
<b>Выручка от оказания услуг</b>		<b>83000</b>	<b>996000</b>
Ежемесячные затраты		<b>31691</b>	<b>380293</b>
<b>Валовая прибыль (прибыль после вычетов всех расходов до налогов)</b>		<b>51309</b>	<b>615707</b>
Налог УСНО 6%		<b>4980</b>	<b>59760</b>
<b>Чистая прибыль (прибыль после вычетов всех расходов, в том числе и налогов)</b>		<b>41929</b>	<b>503147</b>
Рентабельность проекта (средняя чистая прибыль/ среднюю выручку*100%)	51		
Полная окупаемость проекта, мес	7		
Окупаемость по сумме господдержки, мес	7		

Исходя из представленных данных и расчетов, можно сделать уверенный вывод, что проект перспективный, поскольку:

- ✓ Выручка составит 996000,00 рублей в год
- ✓ Расчетная бюджетная эффективность (налоговые платежи) 59760,00 рублей за 12 месяцев (горизонт планирования проекта), что составляет 17 % от размера субсидии
- ✓ Чистая прибыль составит 503147,00 рублей в год
- ✓ Рентабельность составляет:  $503147,00/996000,00 \times 100\% = 51\%$  и это говорит о том, что проект рентабельный и его реализация позволит достигнуть основных целей инициатора - повышение дохода.
- ✓ Период окупаемости по сумме гос.поддержки составляет:  $350000,00/503147,00 = 0,7$  года, то есть 7 месяцев при минимальных выручках (пессимистичный прогноз), то есть менее 1 года
- ✓ Период полной окупаемости составляет:  $369670,00/503147,00 = 0,7$  года, то есть 7 месяцев при минимальных выручках (пессимистичный прогноз), то есть менее 1 года

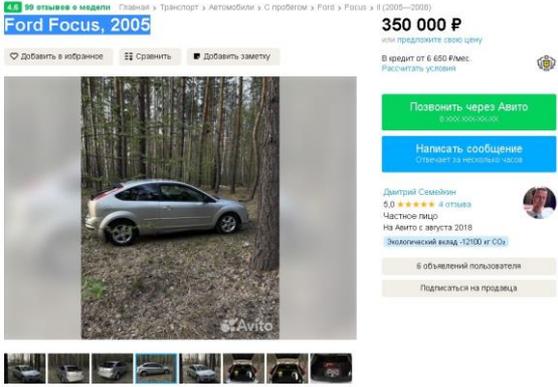
#### Заключение

Открытие службы курьерской доставки – перспективное направление, имеющее большой потенциал развития. При грамотном управлении и планировании бизнес процессов вполне реально снизить негативное влияние внешних и внутренних факторов и получать стабильную прибыль, достигнуть основных целей инициатора проекта - повышение дохода.

Копия водительского удостоверения

**Рис. 11 Фотокопия водительского удостоверения**

Таблица 17. Обоснование стоимости автомобиля

№ п/п	Наименование	Ссылки	Стоимость итого, рублей
1	<p><b>Автомобиль Ford Focus, 2005 года выпуска</b></p> 	<a href="https://www.avito.ru/chelyabinsk/avtomobili/ford_focus_2005_2940654318?utm_campaign=native&amp;utm_medium=item_page_android&amp;utm_source=social_sharing">https://www.avito.ru/chelyabinsk/avtomobili/ford_focus_2005_2940654318?utm_campaign=native&amp;utm_medium=item_page_android&amp;utm_source=social_sharing</a>	350 000-00

В случае продажи выбранного автомобиля, изменения цен в большую или меньшую сторону, средства будут потрачены на покупку равноценного аналога.

Форма договора для работы с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями  
**Договор оказания курьерских услуг №**

г. Челябинск

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_г.

\_\_\_\_\_, в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», с одной стороны, \_\_\_\_\_, в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

### 1. Предмет договора

- 1.1. Исполнитель обязуется по заданию Клиента оказать, а Клиент обязуется оплатить курьерские услуги в соответствии с настоящим договором.
- 1.2. При оказании курьерских услуг Исполнитель от своего имени и за счёт Клиента может дополнительно оказывать агентские услуги по приёму денежных средств. Порядок и условия оказания агентских услуг определяется Дополнительным соглашением.

### 2. Цена договора

- 2.1. В соответствии с настоящим соглашением, стоимость услуг по договору определяется Прайс-листом организации Исполнителя.
- 2.2. Оплата по настоящему договору осуществляется путем \_\_\_\_\_.
- 2.3. Оплата услуг, предоставляемых Исполнителем по настоящему договору, производится Заказчиком в срок не более 3-х банковских дней после выставления Исполнителем счета и предоставлением акта сдачи-приемки выполненных работ. Оплата услуг Исполнителя производится Заказчиком два раза в месяц.
- 2.4. Стоимость курьерских услуг рассчитывается в соответствии с приложением № 1 к настоящему договору.
- 2.5. Тарифы на услуги Исполнителя указаны в рублях, НДС не облагаются. Счета за оказанные услуги выставляются Исполнителем по тарифам, действующим на дату размещения Клиентом Заявки.
- 2.6. При оплате в безналичном порядке банковскую комиссию за перечисление уплачивает Заказчик.
- 2.7. Оплата счетов Исполнителя должна быть произведена Заказчиком в течение 3 (трёх) рабочих дней с момента направления счёта на адрес электронный почты, указанный в реквизитах к настоящему Договору. Выставление счетов производится Исполнителем еженедельно.
- 2.8. При отсутствии предварительной оплаты услуг или наличии задолженности, не оплаченной в установленный договором срок, Исполнитель вправе не приступать к выполнению заданий Заказчика, приостановить доставку всех уже полученных Отправок Заказчика и удерживать их до полной оплаты услуг.
- 2.9. При просрочке перечисления оплаты по счёту на срок более 5 (пяти) рабочих дней от даты счёта Исполнитель вправе требовать, а Заказчик в этом случае обязан уплатить пеню в размере 1% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.

2.10. Исполнитель направляет оригиналы документов (Счёт и Акт оказанных услуг) Заказчику. Заказчик обязан в течение 3 (трёх) рабочих дней с даты получения Акта подписать его и вернуть Исполнителю или направить Исполнителю свои возражения в письменном виде. В случае неполучения от Заказчика подписанного Акта оказанных услуг или письменных возражений в двухнедельный срок от даты составления Акта, Стороны договорились считать Акт врученным, исходя из обстановки (ст. 182 ГК РФ), подписанным без возражений, а услуги оказанными качественно и в полном объёме.

### 3. Права и обязанности

#### 3.1. Исполнитель вправе:

Требовать своевременной оплаты оказанных им услуг в рамках настоящего договора.

Требовать надлежащего исполнения обязательств Заказчиком по настоящему соглашению.

#### 3.2. Исполнитель обязуется:

Оказывать курьерские услуги в соответствии с настоящим соглашением.

Выполнять действия по оказанию услуг в срок, определенный настоящим договором.

При осуществлении своей деятельности действовать в интересах Заказчика.

Отчитываться о проделанной работе перед Заказчиком.

Исполнять свои обязательства в строгом соответствии с настоящим соглашением.

#### 3.3. Заказчик вправе

Требовать своевременного оказания услуг, указанных в разделе о предмете настоящего соглашения.

Требовать надлежащего исполнения обязательств Исполнителя по настоящему договору.

#### 3.4. Заказчик обязуется:

Своевременно оплачивать предоставляемые Исполнителем услуги.

Не передавать для доставки запрещенные предметы.

Исполнять свои обязательства в соответствии с настоящим соглашением.

### 4. Ответственность сторон

4.1. Стороны несут материальную ответственность в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по настоящему договору.

4.2. В случае несвоевременного оказания услуг или просрочки исполнения своих обязательств, Исполнитель выплачивает пени в размере \_\_\_\_\_ от стоимости услуги за каждый просроченный день.

4.3. В случае просрочки оплаты предоставляемых исполнителем услуг, Заказчик выплачивает пени в размере \_\_\_\_\_ от стоимости услуги за каждый просроченный день.

### 5. Порядок разрешения споров

В случае возникновения каких-либо споров, стороны разрешают их путем переговоров.

Если же в процессе переговоров стороны не пришли к компромиссу, споры разрешаются в судебном порядке.

### 6. Юридические адреса и подписи сторон

Заказчик:	Исполнитель:

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/auto>