**Паспорт бизнес-проекта**

Создание студии развития и инноваций «Like» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование проекта)

**1. Краткое описание проекта и его целей**

**Целью** настоящего проекта является создание мультимедийной студии, которая будет производить инновационные образовательные продукты для разных целевых сегментов. Социальная значимость проекта заключается в повышении уровня благосостояния населения республики и страны, в том числе и социально незащищенных слоев населения, за счет инновационного подхода к самообразованию. На данный момент в республике и в стране в целом складывается ситуация, когда рынку нужны квалифицированные сотрудники с лидерскими навыками и гибким мышлением, и в то же время на рынке много безработных и нереализованных талантливых людей. В их число так же входят и женщины с детьми до трех лет. **Создание студии**, позволит улучшить уровень профессиональных качеств огромного количества людей за счет использования интернет технологий и интерактивных способов обучения. Людям не нужно будет ездить в другие города, посещать дорогостоящие курсы, платить за проезд и проживание. Благодаря интернету мы можем объединять до 500 человек в так называемых виртуальных классах аудиторию со всего мира.

**2. Планируемый результат реализации проекта:**

a) планируемая к производству продукция, товар, услуга.

Создание данной студии позволит осуществлять производство следующих видов товаров и услуг.

- Обучающие курсы на цифровых носителях, (DVD и CD носители)

- Организация онлайн тренингов и семинаров (с помощью платформ для проведения вебинаров)

- Создание корпоративных обучающих фильмов.

б) Направление социального предпринимательства – сфера образования

в) объем реализации произведенных курсов - 3000 в год

и / услуг

в) объем реализации 4 500 000 рублей в год.

Г) количество рабочих мест – на начальном этапе 6 человек, во второй год, с расширением производства до 15 человек, в третий год штат сотрудников планируется увеличить до 30 человек. Д) налоговые отчисления: социальные выплаты за сотрудников 334 480 р. в год и доход на прибыль по упрощенной системе налогооблажения (доходы – расходы) \* на 10 % – 212 032 р.

ИТОГО **545 512** р. за 1 год.

Д) средний размер заработной платы: 13 500 руб.

**3. Сертификация производства и продукции / услуг**

В соответствии с п. 2 Положения о лицензировании образовательной деятельности, утв. постановлением Правительства РФ от 18 октября 2000 г. No 796, не подлежит лицензированию а) образовательная деятельность в форме разовых лекций, стажировок, семинаров и других видов обучения, не сопровождающаяся итоговой аттестацией и выдачей документов об образовании и (или) квалификации; б) индивидуальная трудовая педагогическая деятельность, в том числе в области профессиональной подготовки. Деятельность по оказанию услуг по обучению через Интернет не подлежит лицензированию в том случае, если она не сопровождается выдачей документа об образовании и осуществляется индивидуальным предпринимателем, зарегистрированным в установленном порядке. Порядок государственной регистрации индивидуальных предпринимателей установлен Федеральным законом от 8 августа 2001 года No 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федерального закона от 02.07.2005 No 83-ФЗ).

**4. Наличие социально незащищенных групп населения при реализации проекта**

При реализации данного проекта планируется трудоустройство матерей, имеющих детей в возрасте до 3 лет, более 50% от общего количества трудоустроенных , в том числе и по программам самозанятости.

Кроме этого будут создаваться обучающие продукты для лиц , освобожденных в течении двух лет из мест принудительного заключения, с целью их трудовой адаптации и трудоустройства . Данные продукты планируется к реализации через центры занятости и другие социальные учреждения.

**5. Наличие независимой экспертизы проекта**

В качестве независимой экспертизы эффективности проекта могут быть использованы данные анализа по качественным показателям, таким как количество

произведенных обучающих продуктов, количество возвратов, количество заказов от корпоративных клиентов, сумма чистой прибыли по истечению срока реализации проектов.

Планируемая к реализации обучающая продукция будет защищена от незаконного копирования специальными компьютерными программами.

**6. Маркетинговая проработка проекта**

(Поставщики, каналы сбыта, себестоимость и цена реализации продуктов/услуг)

Для производства обучающей мультимедийной продукции потребуются оптовые закупки DVD дисков и боксов . Основным поставщиком данных предметов будет являться компьютерный салон «Система», который зарекомендовал себя как качественный и ответственный партнер.

Основным каналом сбыта будет являться собственный интернет-портал, посетители которого могут заказывать участие в интернет - конференциях, (Вебинарах), и оплачивать продукты с помощью автоматизированных систем приема платежей.

Кроме этого, дополнительнымци каналами сбыта будут крупные сети книжных магазинов.

Средняя себестоимость продукта 884 р. рублей включая отправку продукта. Средняя цена же 1 единицы равна 1500 рублей. Кроме этого будут оказываться дорогостоящие услуги для корпоративного сегмента. Цена услуг по созданию обучающих материалов для сотрудников и клиентов, будет варьироваться от 30 000 до 100 000 рублей в зависимости от сложности заказа.

**7. Наличие собственных основных средств**

Собственный вклад в создание проекта равен 130 000 рублей.

Из этого числа 79 000 пришлось на частичную закупку оборудования и обустройства офиса

- Стационарный монтажный стол (Компьютер, предназначенный для видео монтажа) (24 000 р.)

- Профессиональный зеркальный фотоаппарат, (20 000 р.)

- Ноутбук (22 000р. )

- Мебель (Стол, стулья, офисный шкаф, журнальный стол, софа для посетителей) (13 000 р.)

51 000 рублей – из числа собственных средств.

**8. Наличие технической возможности реализации проекта**

Для обеспечения необходимых технических условий для организации производства имеется помещение площадью 30 кв. м. , интернет соединение с высокой скоростью, 2 монтажных компьютера и небольшая цифровая видео камера форма HD и световое оборудование, сделанное своими руками, что достаточно для создания продуктов среднего качества. Для создания более продвинутой по качеству продукции необходима закупка оборудования для звукозаписи, более качественная видеокамера и студийный свет.

Необходимые навыки создания мультимедийных материалов и организации процесса интернет обучения были получены за счет личных финансовых средств создателя проекта.

**9. Место реализации проекта.**

Создание данной студии планируется на территории Бавлинского района, но охват будет гораздо шире, так как число потенциальных клиентов не ограничивается привязанностью к конкретному месту расположения.

**10. Сроки реализации и перспективы проекта** Данный проект будет реализован в течении 3-ѐх лет. Но по истечению данного срока, студия развития и инноваций не закончит свое существование. Планируется реорганизация студии в Сеть Кафе- студий «Чудеса Света ». Где уже в более масштабном формате будут организованы различные развивающие клубы по интересам, объединяющие людей со всего мира. Благодаря интерактивным возможностям интернета, это будет совершенно новая форма развлекательно-развивающих клубов.

**11. Полная стоимость проекта**:

450 000 рублей

**12. Требуемое финансирование 320 000 руб.**

**13. Предполагаемые источники финансирования**

130 000 рублей. - Личные финансовые средства

300 000 рублей - Государственная поддержка

20 000 рублей – Заемные средства

**14. Финансировался ли данный проект из других источников**

Данный проект не финансировался другими источниками.

**15 Руководитель проекта** :

Арифова Элеонора Марсовна. Индивидуальный предприниматель.

должность, подпись, телефон

+ 7 (927) 485 07 12

Сайт www.eleonoraarifova.ru

Скайп asanarifof

Почта ellysvet@yandex.ru

Технико-экономическое обоснование бизнес проекта

Студия развития и инноваций «Like»

**I. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ**

1.1 Цели проекта. Результаты выполнения проекта .

**Целью** настоящего проекта является создание мультимедийной студии, создающей инновационные образовательные продукты для разных целевых сегментов.

Социальная значимость проекта заключается в повышении уровня благосостояния населения республики и страны, в том числе и социально незащищенных слоев населения, за счет инновационного подхода к самообразованию.

На данный момент в республике и в стране в целом складывается ситуация, когда рынку нужны квалифицированные сотрудники среднего и высшего звена, сотрудники с лидерскими навыками, гибким мышлением, и в то же время на рынке много безработных и нереализованных талантливых людей. В их число так же входят и женщины с детьми до трех лет.

В связи с тем, что основная часть населения перестает заниматься самообразованием после окончания ВУЗа, и зачастую отстает от условий современного рынка труда.

Поэтому, уровень жизни таких людей остается на низком уровне.

Создание студии, где будут производиться самые разные образовательные продукты как для молодежи, так и для взрослого поколения, позволит улучшить уровень профессиональных качеств огромного количества людей. Ведь людям не нужно будет ездить в другие города, посещать дорогостоящие курсы, платить за проезд и проживание. Благодаря развитию компьютерных и интернет технологий, мы можем объединять до 500 человек в так называемых виртуальных классах аудиторию со всего мира. При этом, затраты на себестоимость организации таких учебных процессов минимальная. Кроме этого одной из основных форм передачи практического опыта в самых разных сферах будет запись развивающего видео на цифровые носители.

Клиентами и покупателями данной студии будут являться как физические лица, так юридические лица. В результате реализации проекта планируется создание 6 рабочих мест,

За год будет создано более 50 обучающих программ на DVD, которые помогут людям освоить необходимые навыки для успешного карьерного роста, более качественного межличностного общения, навыки помогающие карьерному росту, например навыки эффективного использования личного времени.

Клиенты и покупатели смогут с экономией времени и денег получать самую современную информацию от экспертов с разных стран. Ежедневно планируется проводить десятки вебинаров с охватом до 500 человек по разным темам, способствующим развитию населения. Чем более качественней и ответственней станут сотрудники на местах разных учреждений и кампаний, тем лучше станет сервис, в бизнес среде начнут расти продажи, сократиться текучесть кадров.

Кроме этого население из числа социально – незащищенных слоев, сможет обрести новые навыки для успешного трудоустройства.

Эффективность реализации проекта планируется анализировать по числу продаж образовательных продуктов и по анализу полученных результатов клиентов.

То есть фактически будет отслеживаться результат применения полученных знаний на практике с помощью CRM системы работы с клиентами.

После анализа эффективности последует этап доработки и совершенствования образовательных продуктов, с целью последующего серийного производства с дальнейшим распространением по сети книжных магазинов.

По итогам выполнения проекта сторонним покупателям и заказчикам, будет являться комплекты обучающих материалов , состоящие из DVD дисков и дополнительных обучающих материалов (рабочие тетради, развивающие игры и т.д.)

**1.2. Современное состояние исследований и разработок в области реализации проекта.**

Современная ситуация на рынке подобных продуктов и услуг складывается следующим образом:

Фактически данный рынок только формируется, опыт западного рынка показывает востребованность данных продуктов и услуг. Ценность производства таких образовательных продуктов в практичности содержания и низкой себестоимости производства. Многие нишы остаются совершенно не занятыми, а возможность реализации через интернет позволяет расширить каналы сбыта.

**1.3. Сущность предложения.**

Механизм реализации проекта можно разделить на следующие этапы:

1 - Сбор практической информации по темам, запланированным в производственном плане. Методическая проработка проекта, консультация с экспертами в данной области.

- Разработка сценарного плана содержания продукта. Планирование режиссуры. Подбор актеров, дикторов.

2 - Видео и фото съемка материалов для обучающих мультимедийных продуктов.

- Видео монтаж, сводка всех дополнительных материалов в пошаговую систему.

- Процесс производства обучающих продуктов. Организация Веб-конференций,

3 - Печать созданных материалов на CD, DVD и создание дополняющих материалов.

- Производство упаковки продукции : дизайн + печать

Следующий шаг – продвижение продукции на рынок.

- Размещение рекламных онлайн баннеров, покупка рекламных ссылок, и контекстной рекламы Яндекс-Директ.

- Раскрутка портала студии в поисковых системах и социальных сетях.

- Публикация бесплатного контента с целью увеличения трафика на основной продающий сайт.

- Проведение бесплатных рекламных вебинаров.

В момент оформления заказов работу осуществляют он-лайн операторы из числа наших сотрудников, которые могут помочь в оформлении заказа.

Потенциальным клиентам будут предоставлены различные варианты оплаты, в том числе и наложенным платежом.

По факту получения оплаты с заказчика высылается посылка с нашим товаром по почте. Оплата поступает на расчетный счет.

Ниже приведены функциональные, потребительские и стоимостные показатели продукции, отличающие еѐ от стандартных и традиционных методов самообразования.

1. Выгоды наших потенциальных клиентов – существенная денежная экономия на стоимости посещения традиционных тренингов и семинаров, отсутствие необходимости затрат на проезды и проживания в других городах. 2. Выгода No 2 заключена в том, что не всегда процесс обучения, тем более если он основан на устаревших принципах подачи информации, можно назвать увлекательным процессом. И поэтому, многое из того, что было услышано и увидено пролетает мимо ушей, потому что на стандартных курсах и

семинарах людям долго приходиться сидеть и слушать монотонную информацию. Наши продукты будут оформлены в легком развлекательном стиле, благодаря принципам, по которым работают информационные каналы. Кроме этого, их всегда можно просматривать несколько раз и ставить на паузу, если что- то хочется зафиксировать для себя в тетрадь. В дополнение к видео и аудио урокам, будут приложены рабочие специальные тетради, с интерактивными домашними заданиями, благодаря которым процесс обучения будет ещѐ эффективнее. 3. Для юридических лиц выгода так же очевидна, потому что не один работодатель не застрахован от того, что завтра лучшие менеджеры не найдут другую работу, и не придется искать и обучать заново новых сотрудников, вкладывая новые финансовые средства для повышения уровня компетенции сотрудников. Как альтернативу мы можем предложить автоматизированную систему обучения для персонала наших клиентов и решить их проблему с дефицитом квалифицированных кадров, затрачивая на это минимальные финансы в сравнении с дорогостоящими семинарами и тренингами. Например: в сфере ресторанно-гостиничного бизнеса остро стоит вопрос о наличии квалифицированных кадрах. Заказчик обращается к нам с данной проблемой. Так как эта проблема не только у него одного, но и тысячи предпринимателей сталкиваются с этой проблемой – мы предлагаем два варианта решения данной проблемы. Мы с экспертами из области ресторанно - гостиничного бизнеса создаем пошаговые мультимедийные инструкции на DVD носителях либо для внутренних тренеров гостиниц и ресторанов, либо создается комплект обучающих материалов отдельно для официантов, отдельно для менеджеров и т.д. После создания мультимединого тренинга мы предлагаем данный продукт по всей базе данных ресторанов и отелей, созданной нашими сотрудниками.

Уже после изучения тренингового продукта специалистами ресторанов и отелей, удаленный эксперт дистанционно может проверить качество усвоенной информации и даже принять экзамен через интернет. Благодаря современным технологиям, можно полностью автоматизировать систему контроля качества изучения информации, и вести сразу до 500 обучающихся. Такой стиль обучения называется коучинг. Самое главное, что при таком подходе затраты на обучения минимальны, так ни одна из сторон не несет расходов на перемещение и проживание в другом городе. В одну единицу времени можно обучать большое количество человек.

**П. МАРКЕТИНГОВАЯ ЧАСТЬ**

**2.1. Потенциальный рынок сбыта продукции/услуг и ее потребители.**

Данный проект рассчитан на рынок образовательных продуктов и услуг для широкого круга клиентов.

Клиентами и покупателями данной студии будут являться как физические лица, так юридические лица. Например

Юридические лица Физические лица

1.Мультимедийные обучающие продукты для сотрудников,

2. Мультимедийные обучающие материалы для клиентов.

Мультимедийные развивающие продукты по направлениям:

1. личностного роста

2. семейных взаимоотношений

3. развитие профессиональных навыков

Потенциальными клиентами, входящие в число юридических лиц могут входить как мелкие фирмы, так и крупные сети. Для этого сегмента рынка будут предоставляться два основных направления.

1.Мультимедийные обучающие продукты для сотрудников (пример с гостиничным бизнесом выше )

2. Мультимедийные обучающие материалы для клиентов. Например Фитнес клуб, с целью увеличения клиентов обращается к нам за помощью. Мы создаем новую рекламную продукцию для своего заказчика – обучающие видео материалы «Как похудеть за 10 дней», в котором будет в увлекательной и инновационной форме рассказано о правильном питании и о разных видах услуги этого фитнес центра, фактически рекламируя этот центр в бесплатном видео. Данные видео диски бесплатно распространятся на промо акциях, в магазинах спорт одежды и в прочих местах, где проходит большое количество потенциальных клиентов фитнес клуба. Это видео можно бесплатно распространять в сети интернет, приводя лавину новых клиентов.

Так наша студия будет являться помощником для малого и среднего бизнеса, владельцам которого, хотелось бы более эффективно использовать рекламные бюджеты. Такой подход донесения информации более лоялен и для потребителей, ведь традиционная реклама уже работает не так эффективно, потому что идет сильный информационный шум, и многие потребители уже не реагирует на стандартные методы рекламы.

Мы сможем помочь предпринимателям эффективно использовать ресурсы интернета для своего бизнеса (раскрутка в социальных сетях, видео маркетинг)

Клиентами из числа физических лиц будут являться люди разных категорий.

Основные потребности, которые будет решать наши обучающие продукты это

Проблемы личной эффективности (тренинговые продукты по здоровому питанию, по развитию стрессоустойчивости, внимательности, гибкости мышления и лидерским навыкам, эффективному межличностному общению)

Проблемы семейных отношений (Видео тренинги по семейным отношениям, воспитанию детей)

А так же видео тренинги связанные с развитием новых профессиональных навыков, связанных с компьютерными программами.

К примеру, видео тренинг на DVD носителе «Как освоить программу Corel Draw за 7 дней». Таблица Спроса на данную обучающую продукцию.

Ниже приведены поисковые запросы в Яндексе потенциальных клиентов за октябрь месяц по темам дистанционное обучение, курсы, курсы повышения квалификации, тренинги, видео тренинги.

Примеры образцов продукции

Данные этих запросов подтверждают тот факт, что людям не хватает новых практических знаний в самых разных областях.

Спрос на данный вид продукции существенно растет с каждым месяцем,

Основные компании-производители аналогичной продукции это агентство Info-dvd.

Нашим отличием от конкурентов будут более низкие цены и большое количество ознакомительных промо-материалов.

Кроме этого планируется внедрение системы скидок как потребителям, так и посредникам продаж

SWOT Анализ сильных и слабых сторон планируемой к созданию студии развития и инноваций..

**2.2.** Совокупность технических характеристик и стоимостных показателей планируемой к созданию образовательной продукции приводится в таблице сравнения конкретных параметров предлагаемой новой продукции с имеющимися на рынке аналогами по совокупности технических показателей и стоимости.

Сектор B2C

Параметры Продукция, производства

студии «Like»

Аналогичная продукция,

существующая на рынке Ценовой диапозон От 600 р. до 4000 р. От 1500 р. – до 6000 р. Наличие бесплатных пробных материалов

Систематизированы в бесплатные e-mail курсы

Отсутствует

Широта выбора способов оплаты и доставки товара

Максимально возможное количество способов приема платежей

Максимально возможное количество способов приема платежей Наличие услуг онлайн поддержки клиента, наличие Call-центра

Присутствует Отсутствует

Обратная связь Присутствует Отсутствует

для обучающихся

Так как объем большей доли продаж приходиться на рынок B2B, то ниша производства обучающих корпоративных мультимедийных продуктов будет являться основным направлением студии. Объем реализации в денежном выражении будет составлять

1 444 000 р. в год. На данный момент есть договоренность о производстве Образовательного пакета для обучения персонала в сфере гостинично- ресторанного бизнеса.

**III. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ**

**3.1. Этапы работ по проекту.**

1 этап - Сбор практической информации по темам, запланированным в производственном плане. Методическая проработка проекта, консультация с экспертами в данной области.

- Разработка сценарного плана содержания продукта. Планирование режиссуры. Подбор актеров, дикторов.

2 этап - Видео и фото съемка материалов для обучающих мультимедийных продуктов.

- Видео монтаж, сводка всех дополнительных материалов в пошаговую систему.

- Процесс производства обучающих продуктов. Организация Веб-конференций,

**Доля прогнозируемого объема продаж по сегментам**

Сектор B2B

Сектор B2C

3 этап - Печать созданных материалов на CD, DVD и создание дополняющих материалов.

4 этап - Производство упаковки продукции : дизайн + печать

5 этап– продвижение продукции на рынок.

- Размещение рекламных онлайн баннеров, покупка рекламных ссылок, и контекстной рекламы Яндекс-Директ.

- Раскрутка портала студии в поисковых системах и социальных сетях.

- Публикация бесплатного контента с целью увеличения трафика на основной продающий сайт.

- Проведение бесплатных рекламных вебинаров.

В момент оформления заказов работу осуществляют он-лайн операторы из числа наших сотрудников, которые могут помочь в оформлении заказа.

Потенциальным клиентам будут предоставлены различные варианты оплаты, в том числе и наложенным платежом.

По факту получения оплаты с заказчика высылается посылка с нашим товаром по почте. Оплата поступает на расчетный счет.

Календарный план реализации проекта

No Наименование этапа Ресурсы Сроки 2012 1 Набор и обучение инженерно-

технического персонала

Помещение , трудовые договора

Январь

2 Закупка и установка необходимого

оборудования

Световое оборудование, видеокамера

Январь

3 Составление структуры первого

обучающего продукта

Доступ к сети интернет, материалы с международных конференций, книги

Январь

4 Режиссерская постановка

обучающего курса

Готовый методический план продукта

Январь

5 Съемка и озвучка видео и аудио

контента

Студийный микрофон, видео камера, студийное освещение

Январь

6 Монтаж первого информационного

продукта

Монтажный стол Январь

7 Подготовка рекламных материалов (минисайт, Дизайн упаковки,

Финансовые вложения

Январь

составление продающих текстов) и запуск рекламной кампании на яндекс директ. 8 Организация автоматизированного

процесса продаж

Сервис автоматических премов платежей.

Январь

Январь

9 Отправка продукции Внешняя упаковка (коробки, с защитой притранспортировке)

Февраль

Так как процесс создания обучающих продуктов носит цикличный характер, то все последующие месяцы начиная с третьего пункта выше приведенной таблицы будут повторяться из месяц в месяц.

**IV. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

Расчет финансового плана представлен в таблице No 1 «План доходов и расходов» и таблице No 2 «План движения денежных средств».

1 Для целей налогообложения доходы от моего вида деятельности будут

облагаться налогами по упрощенной системе налогообложения в соответствии с главой 26.2 «Упрощенная система налогообложения». Объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов (статья 346.14 НК РФ). Ставка налога составляет 6 % (статья 346.20 НК РФ, Закон РТ от 17 июня 2009 года N 19-ЗРТ).

2. Предприниматели уплачивают **за себя** страховые взносы в Пенсионный фонд

Российской Федерации и фонды обязательного медицинского страхования в размере, определяемом исходя из стоимости страхового года. Стоимость страхового года определяется как произведение минимального размера оплаты труда (МРОТ), установленного на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы, и тарифа страховых взносов в соответствующий государственный внебюджетный фонд, увеличенное в 12 раз. Таким образом, страховые взносы на планируемый год составят:

Взнос в ПФР 4330\*12\*26% = 13509,60

Взнос в ФФОМС 4330\*12\*2,1% = 1091,16

Взнос в ТФОМС 4330\*12\*3% = 1558,80

**Общая сумма социальных выплат за индивидуального предпринимателя за год составит 16 159,56 рублей.** 3. Наемному работнику планируется установить месячный оклад в размере 13 500

рублей. Затраты на оплату труда 1 наемного работника за год составят 162 000 (13 500\*12) рублей.

Страховые взносы за 1 наемного работника, рассчитанные по ставке 34% от фонда оплаты труда, составят за год 55 080 (162 000\*34%) рублей

4 Кадровый состав проекта

No Наименование должности

Количество сотрудников

Заработная плата в мес.

Заработная плата в мес.

Отчисления в мес.

Отчисления в мес.

Отчисления в мес.

Заработ ная плата в год

Заработ ная плата в год

Заработ ная плата в год

Заработ ная плата в год

Отчисле ния в год

Отчисле ния в год

Отчисле ния в год

Отчисле ния в год

Отчисле ния в год

1 Копирайтер 3 13 500 р. 4 590 р. 162 000 55 080 2 Монтажер 1 13 500 р. 4590 р. 162 000 55 080

3 Оператор 1 13500 р. 4 590 р. 162 000 55 080 4 Режиссер 1 13 500 р. 4 590 р. 162 000 55 080

ИТОГО 972 000 330 480

4. Для оказания данных видов услуг, а также для создания новых дополнительных

рабочих места необходимо приобрести следующее оборудование:

No п/п Наименование Ед. изм.

Кол- во

Цена за 1 ед. в руб.

Сумма в руб. 1. - видео камера Canon р. шт 1 85150,00 85150,00

2. - портативный UHF приемник

для видео камеры

шт 1 27400, 00 . 27400, 00

- осветительное оборудование комплект LiteStude

компле кт

1 53600,00 53600,00

Студийные фона для видео съемки

компл. 2 30 230 60 460

- принтер по типу мини типографии Epson

шт. 1 40 190,00 40 190,00

- резак шт. 1 4000,00 4000,00

- брошюратор р. 1 единица шт 6000,00 6000,00

-штатив р. 1 единица шт. 5700,00 5700,00

- материалы и комплектующие упаковочные диски бумага краска (Диски с упаковкой 1 750 шт \* 10 р. = 17 500 р.)

шт. 1750 10,00 17 500

Итого: 300 000

Для оказания данной услуги необходимы расходные материалы (в расчете на одну единицу):

Цена No п/п Наименование Ед.

изм.

Кол- во

за 1 ед. в руб.

Сумма в руб.

1. Диск Шт 2 10,00 20 2. DVD бокс Шт 1 15,00 14 3. Обложка Шт 1 15,00 15 4 Упаковка 1 20 20 5 Отправка почтой 1класс 1 300 300 6 ИТОГО 369 р.

Таким образом, материальные затраты на 3 000 единиц продукции (в расчете на год) будут равны 1 107 000 рублей.

Для выпуска данной продукции понадобиться помещение размером 30 кв. метров, при стоимости аренды 167 рублей/кв. метр, затраты на аренду составят 5 000 рублей в месяц, или 60 000 рублей в год.

Для выезда к заказчикам, а также для поиска клиентов планируется использование личного автомобиля. Расходы на ГСМ планируется установить из расчета 1000 рублей в месяц. Таким образом, транспортные расходы на планируемый год составят 12 000 рублей.

Расходы на рекламу и продвижение услуг планируется установить из расчета

72 000 рублей в год.

Прочие расходы (затраты на регистрацию предпринимательской деятельности, канцелярские товары, почтово-телеграфные расходы) запланированы в размере 30 000 рублей в год.

Таким образом, себестоимость услуги на планируемый год осуществления деятельности складывается из следующих затрат:

No п/п Наименование затрат

Сумма в рублях на 3000 единиц продукции

на 1 единицу

1. Материальные затраты 1 107 000 369,00 2. Оплата труда наемных работников 972 000 324,00 3. Страховые взносы за наемных работников 330 480 110,16 4. Амортизационные отчисления по

оборудованию

96 200 30,7

5. Затраты на аренду 60 000 20,00

6. Транспортные расходы 12 000 4,00 7. Расходы на рекламу 72 000 24 8. Прочие расходы 8 000 2,3 Итого: 460 280 **884,16**

Из приведенных годовых затрат, первоначальные средства проекта (за счет Гранта правительства) предполагается потратить на приобретение следующих ресурсов и оплаты следующих расходов:

No п/п Наименование Ед. изм.

Кол- во

Цена за 1 ед. в руб.

Сумма в руб. 1. - видео камера Canon р. шт 1 85150,00 85150,00

2. - портативный UHF приемник

для видео камеры

шт 1 27400, 00 . 27400, 00

3. - осветительное оборудование

комплект LiteStude

компле кт

1 53600,00 53600,00

4. Студийные фона для видео

съемки

компл. 2 30 230 60 460

5. - принтер по типу мини

типографии Epson

шт. 1 40 190,00 40 190,00

6. - резак шт. 1 4000,00 4000,00

7. - брошюратор р. 1 единица шт 6000,00 6000,00

8. -штатив р. 1 единица шт. 5700,00 5700,00

9. - материалы и комплектующие упаковочные диски бумага краска (Диски с упаковкой 1 750 шт \* 10 р. = 17 500 р.)

шт. 1750 10,00 17 500

10. Итого: 300 000

**Приложение (форма) No 1 Прогноз (отчет) о доходах и расходах**

(в рублях)

No п/п Показатели

Сумма на текущий год деятельности

1. Выручка (продажи) **4 800 000**

2. Себестоимость продаж (расходы), всего (сумма строк 2.1-

2.5) в том числе:

**2 679 680**

2.1. Материальные расходы 1 107 000

2.2. Расходы на оплату труда наемных работников 972 000

2.3. Страховые взносы на социальное обеспечение и

обязательное пенсионное страхование наемных работников

330 480

2.4. Амортизационные отчисления 96 200

2.5. Прочие расходы, всего (сумма строк 2.5.1-2.5.7)

в том числе:

**174 000**

2.5.1. Услуги сторонних организаций (аренда, энергозатраты и

т.п.)

60 000

2.5.2. Транспортные расходы 12 000

2.5.3. Аренда земельного участка 0

2.5.4. Расходы на оплату процентов по полученным кредитам 0

2.5.5. Расходы на рекламу и представительские расходы 72 000

2.5.6. Расходы на страхование/ремонт 0

2.5.7. Почтовые, канцелярские, командировочные и т.п. расходы 30 000

3. Валовая прибыль/убыток (доход до налогообложения)

(строка 1 – строка 2)

**2 120 320**

4. Налоговые выплаты 212 032

5. Страховые взносы за предпринимателя в виде 16 160

фиксированного платежа

6. Чистая прибыль (чистый доход) (строка 3 – строка 4 и 5) **1 892 128**

7. Использование чистой прибыли (чистого дохода):

7.1. На расширение производства/накопление 500 000

7.2. На распределение/потребление 1 392 128

**Приложение (форма) No 2 Прогноз (отчет) о движении денежных средств**

(в рублях)

No п/п Показатели

Сумма на текущий год деятельности

1. Средства на начало года (отчетного периода) 0

2. Приход денежных средств, всего (сумма строк 2.1-2.5)

в том числе:

**5 250 000**

2.1. Грант правительства 300 000

2.2. Личные сбережения 130 000

2.3. Выручка (продажи) 4800 000

2.4. Полученные кредиты банков 0

2.5. Прочие поступления 20 000

3. Расход денежных средств, всего

в том числе:

**3 456 768**

3.1. Приобретение оборудования, инструментов 282 500

3.2. Приобретение нематериальных активов 60 000

3.3. Оплата сырья, материалов, товаров 17 500

3.4. Расходы на оплату труда наемных работников 972 000

3.5. Страховые взносы на социальное обеспечение и

обязательное пенсионное страхование наемных работников

330 480

3.6. Услуги сторонних организаций (аренда, энергозатраты и

т.п.)

60 000

3.7. Транспортные расходы 12 000

3.8. Аренда земельного участка 0

3.9. Расходы на оплату процентов по полученным кредитам 0

3.10. Расходы на рекламу и представительские расходы 72 000

3.11. Расходы на страхование/ремонт 0

3.12. Почтовые, канцелярские, командировочные и т.п. расходы 30 000

3.13. Налоговые выплаты 212 032

3.14. Страховые взносы за предпринимателя в виде

фиксированного платежа

16 160

3.15. Сумма средств, изымаемых на личное потребление 1 392 128

4. Увеличение (+), уменьшение (-) денежных средств (строка

2 – строка 3)

**1 793 232**

5. Средства на конец года (отчетного периода) (строка 1 +

строка 4)

**1 793 232**

Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

заявителя подпись расшифровка подписи

МП

**Резюме бизнес-проекта**

**Наименование предприятия** Индивидуальный предприниматель Арифова Э.М.

**Местонахождения (юрид./факт.)** Г. Бавлы ул. Сали-Сайдашева 1 а

**Краткие сведения об управленческом персонале и его доле в капитале предприятия**

**Руководитель проекта** Арифова Элеонора Марсовна

**Наименование бизнес-проекта** Студия развития и инноваций "Like"

**Краткое описание проекта**

-Проект создания мультимедийной студии, которая будет производить инновационные образовательные продукты для разных целевых сегментов. Социальная значимость проекта заключается в повышении уровня благосостояния населения республики и страны, в том числе и социально незащищенных слоев населения, за счет инновационного подхода к самообразованию.

**Планируемый результат реализации проекта**

- объем реализации произведенных курсов - 3000 в год , 250 в месяц

- 884 руб. себестоимость продукции .

- выручка от реализации

4500000,00 в год

- срок реализации проекта 3 года

- рентабельность 70, 6%

Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

заявителя подпись расшифровка подписи МП - 6 создаваемых рабочих мест. - налоги и социальные выплаты

545 512 р. в год.

**Полная стоимость проекта**

(с указанием предполагаемых источников финансирования)

Полная стоимость проекта 450 000,00

в т.ч.

средства господдержки 300000,00

заемные средства 20 000,00

собственные средства 130 000,00

**Источники финансирования** Господдержка, заемные средства,

собственные средства.

**Смета расходов по проекту (на оборудование и материалы)**

**Создание студии развития и инноваций**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование проекта)

Затраты на выполнение работ Сумма всего, в рублях Этапы работ

1 год 2 год 3 год

1. Оборудование, планируемое к приобретению

1.1.Видеокамера 85 150,00 + - -

1.2 Портативный UHF приемник для видео камеры

27 400,00 + - -

1.3.Осветительное

Оборудование комплект

оборудование

53 600,00 + - -

1.4 Принтер 40 190,00 + - -

1.5 Резак 4 000,00 + - -

1.6 Брошюратор 17 500,00 + - -

2. Материалы и комплектующие

1.1.упаковачные диски 20 000,00 + + +

1.2.бумага 24 860,00 + + +

1.3.краска 27 300,00 + + +

Расходы на оплату труда и выплату социальных взносов

972 000

330 480

+ + +

Расходы на рекламу 72 000 + + +

Транспортные расходы 12 000 + + +

Расходы на канц. Товары 30 000 + + +

Расходы на аренду помещения

60 000 + + +

Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

заявителя подпись расшифровка подписи

МП

Уведомление

Я, Индивидуальный предприниматель Арифова Элеонора Марсовна, уведомляю экспертную комиссию по рассмотрению конкурсных заявок на получение гранта правительства, что мною не получалась ранее финансовая поддержка на реализацию данного проекта

Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Печать \_\_\_\_\_\_\_\_