|  |
| --- |
| **БИЗНЕС-ПЛАН ПРОЕКТА** |
| **Выращивание тыквы** |
| Название проекта |
| **ДАТА** \_\_.\_\_**.**\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **1.     НАИМЕНОВАНИЕ УЧАСТНИКА ПРОЕКТА**  |
| Фамилия, имя, отчество инициатора  | Иванов Иван Иванович |
| контактный телефон |   |
| адрес электронной почты |   |
|  |  |  |  |  |
| **2.     КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА** |
| Краткое описание бизнеса(*Какой продукт продаем? Какую услуг оказываем? кто является клиентом? какие проблемы помогаем решать клиентам? Какую ценность предоставляем клиентам, какие потребности удовлетворяем*? *В чем преимущество перед конкуентами*) | Иванов Иван Иванович имеет опыт ведения личного подсобного хозяйства более 10 лет. Целью проекта является выращивание мускатной тыквы сорта "Цукатная". Растение длинноплетистое. Лист среднего размера, зеленый, слаборассеченный с белой пятнистостью. Плод плоскоокруглый, коричневый с восковым налетом, сегментированный, желобки между сегментами средней глубины. Масса плода 5,8-7,2 кг. Мякоть оранжевая, толстая, крахмалистая, плотная, средней сочности. Кора кожистая. Вкус хороший. Семенное гнездо среднего размера, плаценты средней плотности. Транспортабельный. Плоды сохраняют товарные качества в течение 210 дней после съема. По своим целебным и питательным свойствам тыква опережает многие овощи. Она один из чемпионов по содержанию железа и солей калия, а кроме того в ней есть соли кремниевой кислоты, фосфор, кальций, сера, магний, фтор, йод, марганец и другие минеральные элементы. Основными покупателями будут посетители сельскохозяйственных ярмарок региона. |
| Текущий статус проекта(*идея, прототип, первые продажи*) | Проект находится на стартовом этапе реализации. В хозяйстве имеется земельный участок площадью 30 соток. |
| Каналы сбыта(*розничная продажа, прямые продажи, интернет, доставка, ярмарка*) | Продукция ЛПХ позволит удовлетворить часть потребительского спроса населения Смоленской области высококачественной экологичной фермерской продукцией. Сбыт продукции будет осуществляться на сельскохозяйственных рынках выходного дня.  |
| Необходимый стартовый капитал, *руб* | 350000 |
| Направления расходования(*выбрать нужное)* | мотоблок | 82000 |
| прицеп | 35000 |
| плуг | 2500 |
| сцепка | 2500 |
| окучник | 5500 |
| грунтозацепы | 4500 |
| инвентарь | 48000 |
| семена | 90000 |
| удобрения | 20000 |
| укрывной материал | 60000 |
| Срок реализации проекта(*дата запуска*) | апрель 2024 г. |
|  |  |  |  |  |
| **3.     КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ РЫНКА, ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ, МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ И СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОЕКТА** |
| 3.1. Краткое описание стратегии продвижения проекта | Постоянное участие в сельскохозяйственных ярмарках выходного дня.  |
| 3.2. Основные потребители продукта. Целевые сегменты рынка.  |  Жители Смоленской области, посетители ярмарок выходного дня. |
| 3.3. Основные конкуренты, наиболее близкие аналоги и их место на рынке. |   |
|  |  |  |  |  |
| **4.     КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  |
| № п/п | Мероприятие/ | Дата начала | Дата завершения | Ожидаемые итоги |
| мероприятия |
| 1 | Приобретение оборудования | апрель 2024 г. | май 2024 г. | повышение механизации производства |
| 2 | Приобретение семян | начало апреля 2024 г. | середина апреля 2024 г. | наличие посадочного материала |
| 3 | Покупка удобрений |  апреля 2024 г. | май 2024 г. | увеличение урожайности |
| 4 | Начало реализации продукции | октябрь 2024 г. | декабрь 2024 г. | получение прибыли |
|  |  |  |  |  |
| **5.     ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ** |
| **ПОКАЗАТЕЛЬ** | **значение** |
| Средний чек | 75,00 |
| Количество продаж в месяц | 2500 (средний показатель за два месяца продаж) |
| Себестоимость среднего чека | 34,0 |
| Аренда и другие постоянные затраты | - |
| Должности сотрудников(при наличии), их количество, не считая инициатора | - |
|  |  |  |  |  |
| **6.     ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА**  |
|  | **Сумма за 12 месяцев** |
| **Вложения, руб.** | 350000 |
| Приобретение основных средств, руб | 180000 |
| Приобретение материально-производственных запасов, руб. | 170000 |
| Аренда, руб. |   |
| Иные вложения, руб. |   |
| **Продажи** |   |
| Количество продаж, ед. | 5000 |
| Средний чек, руб. | 75,00 |
| **Выручка, руб.** | 375000 |
| От основной деятельности, руб. | 375000 |
| Иные доходы, руб. | - |
| **Расходы, руб.** | 350000 |
| **Переменные, руб.** | 170000 |
| Себестоимость товаров, работ, услуг, руб. | 170000 |
| Оплата труда сотрудников(сдельщина), руб. | - |
| Реклама, руб. | - |
| **Маржинальный доход, руб./%** | 205000,00 | 0,547 |
| **Постоянные расходы,**  **руб.** | 180000 |
| Аренда земли и техники, руб. | - |
| Административные расходы, руб. | - |
| Персонал (оклад + налог), руб. | - |
| Софт (телефония, интернет), руб. | - |
| Бухгалтерия, руб. | - |
| Непредвиденные расходы, руб. | - |
| **Налоги, руб.** | 21900 |
| **Прибыль, руб.** | 3100 |
| **Рентабельность, %** | 0,01 |
| **Прибыль нарастающим итогом, руб.** | 3100,00 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **7.     ОЦЕНКА РИСКОВ** |
| **Возможный риск** | **Мероприятие по минимизации негативных последствий** |
| Заболевания животных | Своевременная вакцинация, обеспечение ветеринарного обслуживания |
| Снижение закупочных цен | Поиск вариантов реализации продукции |
| Повышение цены на закупаемые корма | Повышение цен реализации, поиск новых каналов реализации, обеспечение собственной кормовой базой. |
|  |  |  |  |  |
| **8.     НЕОБХОДИМАЯ ПО МНЕНИЮ ЗАЯВИТЕЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ** |
| *Примечание: информация в данном разделе является дополнительной (необязательной) и заполняется по усмотрению заявителя.* |