



Бізнес План

(План використання коштів гранту)

Проект "Відновлення мікробізнесу в постраждалих громадах Сумської та Херсонської областей"

Мета інструменту: Отримати єдиний документ з визначенням, баченням та економічною інформацією про діяльність, що приносить дохід, обрану бенефіціаром/цільовою групою.

Назва підприємства	Тип	Код Заявника
Майстерня постільної білизни «Затишний дім»	☒ Індивідуальна ☐ Група	
Сектор	Тип бізнесу	Місце
☐ Сільське господарство ☐ Виробництво; ☒ Послуги	Пошиття постільної білизни	
Розмір домогосподарства (кількість членів домогосподарства)		
3		
Адреса (вулиця, місто, район, поштовий індекс)		Область
ІПН	Мобільний телефон	Вік
Стать	Електронна пошта	

Резюме

Надайте короткий опис продуктів і послуг, які ви збираєтеся пропонувати через свій бізнес, і важливість його на ринку. Поясніть сильні сторони, повідомивши про перевагу над конкурентами.

Майстерня «Затишний дім» спеціалізується на пошитті постільної білизни (комплекти, простирадла, наволочки, підковдри) з натуральних тканин. Продукція орієнтована на домогосподарства, ВПО, заклади тимчасового проживання, гуртожитки та невеликі готелі. Бізнес відповідає базовим потребам населення, має стабільний попит та короткий виробничий цикл.

Конкурентні переваги: індивідуальні розміри, доступна ціна, локальне виробництво, можливість швидкого виконання замовлень та дрібного опту.

Особиста інформація

Досвід, навички, мотивація, фізичні та фінансові активи.

Досвід та навички: досвід у швейній справі більше 10 років, робота з прямострочними машинами та оверлоком, розкрій, контроль якості.

Мотивація: створення стабільного джерела доходу через виробництво товарів першої необхідності.

Наявні ресурси: базові інструменти, приміщення для роботи вдома.

Короткострокові та довгострокові цілі

Коротко опишіть цілі, які ви збираєтеся поставити перед собою в часі (короткострокові, 1 рік, довгострокові від 1 до 3 років) і стратегію їх досягнення. Чи збираєтеся ви збільшувати/диверсифікувати/скорочувати свій бізнес? Що плануєте робити?	
Короткострокові перспективи	Запуск виробництва постільної білизни. Вихід на стабільні щомісячні продажі. Формування клієнтської бази.
Довгострокові перспективи	Розширення асортименту (дитяча білизна, на матрацники). Робота з оптовими замовниками. В перспективі створення робочого місця для одного додаткового працівника.

Охарактеризуйте ринок

Опис потенційного ринку, на який спрямований проект, вказуючи його основні характеристики і коротко пояснюючи його обсяги.

Основні клієнти/сегмент клієнтів Опишіть клієнтуру, якій адресована діяльність (а саме. характеристики, потреби, купівельна спроможність тощо). Якщо у вас їх декілька, опишіть усі типи.		
Тип потенційного клієнта	Характеристики та вирішена потреба	
Місцеві жителі	Якісна білизна, ціна дешевша ніж в магазинах	
Компактні центри проживання	Оптові партії	
Опис конкурентів Опишіть існуючу конкуренцію (хто, де знаходиться, яку пропозицію, за якою ціною, їх сильні і слабкі сторони і т.д.).		
Ім'я (назва)	Товарна пропозиція та ціни	Сильні сторони/слабкі сторони
Магазини	Масове виробництво	високі ціни, стандартні розміри
Онлайн магазини	Доставка	довгі терміни
Ключові партнерські відносини Назвіть/перерахуйте партнерів, з якими ви працюєте або плануєте працювати (постачальники, непрямі партнери, перевізники, банки, інші).		
Ім'я (назва) та контактна інформація	Основні послуги або обладнання/матеріали та ціни	Надійність
Постачальники тканин: Opt100 (інтернет-магазин тканин)	Бязь, сатин, сатин люкс, широкий асортимент тканин і швейної фурнітури, опт і роздріб, доставка по Україні. Від 100 ₴/м до 400 ₴/м (залежно від тканини).	Висока
ТК-Фурнітура (ТОВ)	Широкий асортимент ниток, фурнітури, галантереї для пошиття (6 магазинів + гуртові філії)	Висока
Магазин «Щирі Руки» (м. Охтирка)	Продаж готової постільної білизни, договірна, залежно від обсягів	Висока
Магазин «Полтавський текстиль» (м. Полтава)	Продаж готової продукції, оптові ціни	Висока
Інфраструктура та комунальні послуги Перевірте наявні комунальні послуги та інфраструктуру, необхідні для роботи вашого бізнесу. Опишіть їх якості та ціни (електрика, паливо, теплопостачання, вода, газ).		
Для роботи ательє необхідна базова інфраструктура та комунальні послуги: Електрика – для освітлення робочого приміщення, роботи швейних машин та прасувального обладнання. Опалення – забезпечує комфортну температуру для працівників та підтримку оптимальних умов для тканин і готової продукції. Вода – для приготування пральних розчинів, прання зразків тканин, догляду за робочим приміщенням. Газ / паливо – за потреби для прасувальних котлів або спеціального обладнання. Орієнтовні витрати – близько 3 000 грн/міс., залежно від сезонності та обсягів роботи.		
Ліцензії та допуски		

Опишіть правила та норми, які мають значення для вашого бізнесу (ліцензії, сертифікація, інше) і зверніть увагу на можливі витрати, які вони передбачають.

Реєстрація ФОП, дотримання технічних регламентів та санітарних норм.

Комплекс маркетингу

Продукція та ціни

Опишіть товар

Опишіть асортимент продукції, якість, концепцію, упаковку, технічне обслуговування, гарантію, політику повернення.

Виробництво здійснює пошив постільної білизни з натуральних тканин (бязь, сатин): комплекти (1,5-спальні, двоспальні, евро, сімейні), простирадла, підковдри, наволочки, у тому числі за індивідуальними розмірами.

Якість та технічне обслуговування Вироби виготовляються з якісних матеріалів, мають міцні шви та відповідають санітарним вимогам. Обладнання регулярно обслуговується для забезпечення стабільної якості пошиття.

Гарантія та політика повернення У разі виявлення виробничого браку здійснюється безкоштовне усунення недоліків або заміна виробу. Повернення можливе лише при наявності виробничих дефектів.

Опишіть цінову політику

Опишіть ціни конкурентів, стратегії ціноутворення (наприклад, початкові ціни), розпродажі та акції. **Для запланованих товарів/послуг у вашому бізнесі запишіть передбачувані продажі за певний період (бізнес-цикл).**

Ціни формуються з урахуванням ринкових пропозицій у Сумській області та собівартості продукції. Середні ціни конкурентів на комплекти постільної білизни становлять 1000–1800 грн, простирадла — 300–450 грн, наволочки — 150–250 грн.

Підприємство застосовує доступну цінову стратегію за рахунок локального виробництва: комплекти — 900–1400 грн, простирадла — 250–350 грн, наволочки — 120–200 грн. Передбачені знижки на комплекти та оптові замовлення.

Орієнтовні продажі за один бізнес-цикл (1 місяць): 25–30 комплектів, 40–50 простирادل, 70–80 наволочок.

Продукти	Ціна 1 (роздрібна)	Ціна 2 (оптова, акційна і т.д. - необов'язково)	Оцініть продажі (за 6-місячний цикл)
комплект 1,5 сп	900 - 1100 грн		300 шт
наволочки	150 - 200 грн		240 шт
простирадла	250 - 350 грн		150 шт

Місце та канали продажів

Канали збуту

Коротка інформація про те, де ви збираєтеся розмістити свій бізнес, а також відповідна інформація про фізичне місцезнаходження та/або його «цифрове розташування» залежно від діяльності, яку ви збираєтеся розвивати. Визначте, як будуть продаватися товари/послуги (точки продажу, ринки, доставка додому тощо).

- ☒ Фізичний
- ☐ Магазин
- ☐ Ринковий кіоск
- ☐ Місце на ринку
- ☐ Мобільний кіоск
- ☒ Інтернет-магазин
- ☐ Інша точка продажу (вказіть): _____

ТОРГОВА ТОЧКА (ринок, магазин, доставка додому)	% від обсягу продажів
фізичне замовлення	60%
соцмережі	40%

Канали інформування

Як і за допомогою яких засобів масової інформації ви можете зробити свою продукцію відомою потенційним клієнтам? Прямий маркетинг: сарафанне радіо, поштові скриньки, маркетинг від дверей до дверей, розповсюдження фізичних рекламних матеріалів (таких як брошури, листівки, плакати), використання купонів і знижок, розсилка по електронній пошті тощо. Непрямий маркетинг: радіоролики, телевізійні ролики, кампанії в соціальних мережах тощо.

Соцмережі, рекомендації постійних клієнтів, локальні оголошення.

ВИД ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Опис (докладно)	ЧАСТОТА Щотижневі, щомісячні, щорічні.
“Сарафанне радіо” — рекомендації від задоволених клієнтів, усні поради в громаді	постійно
Соціальні мережі (Facebook, Viber, Telegram-групи) — публікація фото продукції, інформації про ціни та акції	щотижнево
Друковані оголошення — розміщення оголошень у місцевих магазинах та громадських місцях	щомісячно
Акційні пропозиції — сезонні знижки або спеціальні умови для постійних клієнтів	щоквартально, щорічно

Взаємини з клієнтами

Опишіть, як будуть створюватися / підтримуватися відносини з клієнтами (персоналізоване обслуговування, щомісячні підписки, оптові знижки тощо)? Якщо у вас їх декілька, опишіть, якщо це можливо, диференційовані відносини між клієнтами.

Взаємини з клієнтами ґрунтуються на персоналізованому підході, якісному виконанні замовлень та дотриманні узгоджених термінів. Для постійних клієнтів і оптових замовників передбачені лояльні умови співпраці та знижки. Комунікація з клієнтами здійснюється безпосередньо через прямі контакти та через соціальні мережі з метою підтримки довгострокових відносин.

Функціонування бізнесу

Коротко опишіть, як працюватиме ваш бізнес, визначивши ключові **напрямки діяльності** та **ключові необхідні ресурси** (включаючи людські ресурси).

Основні напрямки діяльності

Визначте та перелічіть види діяльності, які мають важливе значення для функціонування підприємництва (постачання, виробництво, продаж тощо), для досягнення ціннісної пропозиції, а також для процесу реалізації продукції / послуги. Також перерахуйте ті, які є необхідними для початку господарської діяльності.

ДІЯЛЬНІСТЬ	Частота	Критично/важливо враховувати/відповідально
Види діяльності, необхідні для старту (наприклад, реєстрація, ліцензування, оренда місця тощо)		
1. Реєстрація ФОП	один раз	критично для легальної роботи
2. Оренда або підготовка приміщення для швейного виробництва	один раз	критично
3. Закупівля швейного обладнання та матеріалів (машини, тканини, нитки, пакування)	один раз	критично
Операційна діяльність (тобто виробництво, купівля та продаж)		
1. Закупівля тканини та фурнітури	щомісячно/ постійно	важливо для безперебійного виробництва.
2. Пошиття продукції (розкрій, пошиття, контроль якості)	щодня	критично
3. Пошиття продукції (розкрій, пошиття, контроль якості)	щотижня	критично для доходу

Просування та розпродажі		
1. Публікації у соціальних мережах	щотижня	важливо для стимулювання продажів
2. Розповсюдження рекламних листівок, оголошень у громаді	щоквартально	важливо
3. Проведення акцій та сезонних знижок	щоквартально	важливо для підтримки і просування продажів
Інша діяльність		
1. Обслуговування швейного обладнання	щомісяця	важливо для підтримки якості.
2. Ведення обліку замовлень та фінансів	щотижня	важливо для контролю витрат та доходів.
3. Підтримка зв'язку з клієнтами (відповіді на запити, уточнення замовлень)	постійно	важливо для довгострокових відносин.

Вкажіть які наявні ресурси та власні кошти у Вас є для впровадження заявленої діяльності (буде враховано в кінці Бізнес-плану в таблиці Фінансові джерела доходу).

Позначте те, що можна застосувати протягом наступних 6 місяців:

- ☒ Маю власні кошти для розвитку наданої бізнес-ідеї (не менше 50% вартості гранту).
- ☒ У домогосподарстві є додаткові людські ресурси.
- ☒ Є підсобні чи технічні приміщення.
- ☒ Володію земельною ділянкою.
- ☒ Наявність відповідної інфраструктури для здійснення діяльності (водопостачання, електропостачання, каналізація тощо).

☐ Інші

Критичні ризики (сезонні та інші зміни). Бізнес-план на випадок непередбачуваних ситуацій.

Наприклад, кліматичні зміни, пожежа, юридичні, інфляція, відсутність продукції на ринку тощо. У таблиці нижче опишіть, які фактори можуть негативно вплинути на ваш бізнес.

Критичний ризик/проблема	Як вони можуть вплинути на мій бізнес
Пожежа або аварія в приміщенні	Може знищити обладнання, матеріали та готову продукцію, зупинити роботу на тривалий час.
Перебої з електрикою або опаленням	Затримки у виробництві, зниження якості шиття, неможливість працювати в холодну пору року.
Відсутність замовлень / зменшення попиту	Недоотримання доходу, труднощі з покриттям витрат на зарплати та матеріали.
Проблеми з постачальниками тканин	Затримки в отриманні матеріалів, порушення термінів виробництва та доставки замовлень.

Економіко-фінансовий план.

1. Що планується закупити за кошти гранту (разова закупівля основних засобів, не менше 85% гранту)

[illegible]

СТАРТОВИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ (НЕОБХІДНИЙ)

Охоплений виробничий цикл: 6 місяців

Початкові оборотні кошти на перший цикл або до повного запуску бізнесу. Це ресурси, які бізнес розраховує конвертувати у грошові кошти (продати) або розраховує спожити для отримання своїх товарів/послуг. Вони можуть бути розраховані за готівку в рамках 6 місячного циклу.

№	Тип вартості	Кількість	Одиниці	Вартість одиниці продукції	Кількість закупівель за 6-місячний цикл	Підсумок
Вхідні матеріали (сировина)						
1	Тканина	3000	м	90	1	270000
2	Нитки, голки	600	шт	20	1	12000
3	Блискавки (набір 50 см+ 100 см)	300	шт	30	1	9000
Вимоги до комунальних послуг та інфраструктури (наприклад, орендна плата, електроенергія, вода, газ тощо)						

1	Електрика, вода , опалення	1	місяць	3000	6	18000
Людські ресурси (наприклад, поденні працівники, наймані працівники)						
Адміністративні витрати та витрати на продаж (наприклад, ліцензії на підприємницьку діяльність, пакувальні матеріали тощо)						
1	Податки	1	міс	4500	6	27000
2	Пакети ПВХ для комплекту білизни, простирадл, наволочок, етикетки	500	шт	25	1	12500
3						
Інші						
1	Доставка матеріалів/продукції	1	міс	3000	1	3000
	ПІДСУМОК					351500

2. Економічний та фінансовий план

Прогноз прибутку за 6 міс Для запланованих продуктів/послуг у вашому бізнесі запишіть приблизний обсяг продажів за 6 місяців.

ДОХІД ЗА 6 місячний ЦИКЛ (А)

№	Товар / послуга	Кількість	Одиниці	Ціна за одиницю	Підсумок
	Комплекти постільної білизни	300	шт	1200	360000
	Простирадла	150	шт	325	48750
	Наволочки	240	шт	175	42000
А	ПІДСУМОК				450750

ВИТРАТИ ЗА 6 місячний ЦИКЛ (В)

№	Вид витрат	Кількість	Одиниці	Фіксовані або змінні витрати	Вартість одиниці продукції	Підсумок
Матеріали, сировина, транспорт						
1	Тканина	3000	м	☐ Фіксован ☒ Змінні	90	270000
2	Нитки, голки	600	шт	☐ Фіксован ☒ Змінні	20	12000
3	Блискавки (набір 50 см+ 100 см)	300	шт	☐ Фіксован ☒ Змінні	30	9000
				☐ Фіксован ☐ Змінні		
Комунальні послуги та інфраструктура (наприклад, орендна плата, електроенергія, вода тощо)						
1	Комунальні послуги (електрика, вода, опалення)	6	міс	☐ Фіксован ☒ Змінні	3000	18000
				☐ Фіксован ☐ Змінні		
Адміністративні витрати та витрати на продаж (наприклад, ліцензії на підприємницьку діяльність, пакувальні матеріали тощо)						
1	Податки (ФОП 2 група: єдиний податок, військовий збір, ЄСВ)	6	міс	☒ Фіксован ☐ Змінні	4500	27000
2	Пакети ПВХ для комплекту білизни, простирадл, наволочок, етикетки	500	шт	☐ Фіксован ☒ Змінні	25	12500

	Людські ресурси					
				☐ Фіксован		
				☐ Змінні		
	Інші витрати					
1	Доставка	1	міс	☐ Фіксован	3000	3000
				☒ Змінні		
В	ПІДСУМОК					351500

Постійні (фіксовані) витрати: комунальні послуги, матеріали, оренда приміщення, заробітна плата і т.д., які не залежать від кількості вироблених одиниць продукції (або рівня діяльності).

Змінні витрати: ресурси, сировина, людські ресурси, безпосередньо пов'язані з виробництвом або наданням послуг (наприклад, щоденні працівники), упаковка, зберігання, транспортні витрати тощо, які змінюються залежно від кількості вироблених одиниць продукції (або рівня діяльності).

Зведення

		ЗА 6 МІСЯЦІВ (грн)
А	ДОХІД	450750
В	ВИТРАТИ	351500
	ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (А-В)	99250

3. Фінансові джерела доходу (фаза запуску)

ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ				
Стартовий грант (до 144,000 грн)	Внесок бенефіціара (вклад власних коштів, обладнання, матеріалів)	Кредит від банку	Будь-яке інше джерело	Підсумок
144000	337500	0	0	481500

Дата заповнення _____

Підпис заявника _____