

Вернуться на сайт: [Все бизнес-планы](#)

БИЗНЕС-ПЛАН

для заключения социального контракта
на оказание услуг художественной татуировки

Полная версия шаблона в Word + финансовая модель в Excel по QR:



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Телефон: + 7 (999) 999-99-99

Стоимость проекта: 350000,00 рублей

Потребность в финансировании: 350000,00 рублей

Рентабельность проекта: 34,95%

Срок окупаемости: 6,13 месяцев

Ваш адрес, 2026

Оглавление

1. Резюме	3
2. Общее описание проекта	6
3. Описание услуг	9
4. Анализ рынка и стратегия маркетинга	10
5. Организационный план	14
6. План производства	15
7. Финансовый план	18
8. Анализ рисков	21
Приложение 1	23

1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется оказание услуг художественной татуировки.

Главной целью проекта является трудоустройство инициатора проекта и достижение бесперебойной занятости со стабильным доходом.

Задачи проекта:

- Заключение социального контракта на покупку основных средств;
- [REDACTED]

Организационная форма – самозанятый (налог на профессиональный доход 4 %).

Дата начала проекта – [REDACTED]

Основные направления деятельности:

- [REDACTED]

Локация / местонахождение планируемого бизнеса:

[REDACTED]

Режим работы: индивидуальный график по записи.

- 5 рабочих дней в неделю;
- [REDACTED]
- [REDACTED]

Целевая аудитория:

Основная:

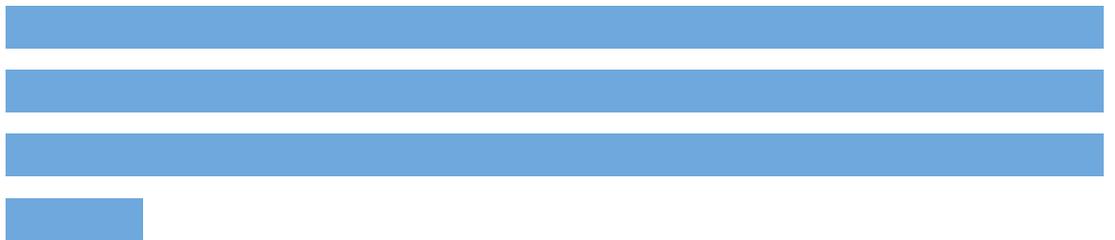
- Мужчины

и



Вторичная:

- Лица



География:



Доход:



Способ формирования цен на услуги:



Стартовая

цена:



Цена за проект (оговаривается индивидуально для крупных работ типа рукава).

Средний чек составит 16333,33 рублей.

Горизонт планирования – 1 год.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка – 1960000,00 рублей;
- Чистая прибыль – [redacted] рублей;

2. Общее описание проекта

В рамках настоящего проекта планируется оказание услуг художественной татуировки.

Инициатор проекта будет оказывать услуги в качестве самозанятого.

Локация / местонахождение планируемого бизнеса: [redacted]
[redacted]
[redacted]

Режим работы: индивидуальный график по записи.

- [redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
- [redacted]
[redacted]

Форма налогообложения: специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход». Налоговая ставка 4 % (доходы от физических лиц).

Основные направления деятельности:

- [redacted]
[redacted]

Для успешной реализации проекта планируется приобрести:

[Redacted text block]

Все услуги инициатор проекта будет выполнять самостоятельно.

Оплата за услуги будет приниматься на личный счет

[Redacted text block]

Способ формирования цен на услуги:

- [Redacted text]
- Почасовая оплата для сложных и масштабных работ.

Стартовая

цена:



Цена за проект (оговаривается индивидуально для крупных работ типа рукава).

Информационная политика и продвижение услуг:



- Страница сообщества во ВКонтакте (основной канал коммуникации с клиентами);

- 




- 




Учет движения денежных средств, расчетов с клиентами и поставщиками будет вестись самостоятельно в электронном виде в банковском приложении.

Сметная стоимость проекта: 350000,00 рублей.

4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

Тренды:

[Redacted content]

Конкуренция:

[Redacted content]

Возможности:

[Redacted content]

Бизнес-идея является выгодной из-за относительно

[Redacted content]

Ключевой фактор успеха моего проекта –

[Redacted content]

Оценка перспектив планируемой компании с учетом сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз представлена в таблице 1.

Таблица 1

SWOT-анализ

№	Наименование рассматриваемого фактора	Сильные стороны	Слабые стороны
1		<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
2		<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
3		<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
4		<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
5		<input checked="" type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
№	Наименование рассматриваемого фактора	Рыночные возможности	Рыночные угрозы
1		<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
2		<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
3		<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
4		<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
5		<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input checked="" type="checkbox"/> Ожидается
6		<input checked="" type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
6		<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input checked="" type="checkbox"/> Ожидается

Основные конкуренты:

1. Конкурент 1;

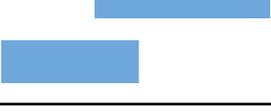
2. Конкурент 2.

В таблице 2 представлена оценка конкурентоспособности рассматриваемого проекта и его конкурентов.

Таблица 2

Оценка факторов конкурентоспособности

№	Параметры конкурентоспос	Рассматриваемый проект	Конкурент 1	Конкурент 2
---	--------------------------	------------------------	-------------	-------------

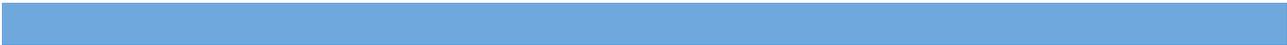
	обности по убыванию			
1		Очень высокий	Высокий	Средний
2		Высокий	Высокий	Высокий
3		Высокий	Высокий	Средний
4		Средний	Средний	Высокий
5		Средний	Средний	Низкий
6		Средний	Высокий	Средний
7		Средний	Высокий	Средний

Соответственно, сильными сторонами планируемого проекта будут являться:





Наряду с этим, планируется осуществить



Ценовой лист на услуги проекта представлен в таблице 3.

Таблица 3

Прайс-лист

№	Услуги	Ед. изм.	Стоимость, руб.
1	Маленькая/точечная татуировка (надпись, символ, минимализм до 5-7 см)	шт.	6000
2	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
3	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Ежемесячный рекламный бюджет на продвижение услуг планируемой компании составит [REDACTED]

Основными способами продвижения услуг станут:

- 1) [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED];
- 2) [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
- 3) [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
- 4) [REDACTED]
[REDACTED]

5. Организационный план

Организационные и административные функции, ведение учета доходов и расходов, а также оказание услуг самозанятым планирует вести самостоятельно.

Для запуска проекта и начала оказания услуг требуется произвести мероприятия, перечисленные в таблице 4.

Таблица 4

Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок выполнения
1		1 месяц с момента заключения социального контракта
2		2 месяц с момента заключения социального контракта
3		2 месяц с момента заключения социального контракта
4		2 месяц с момента заключения социального контракта
5		5 месяц с момента заключения социального контракта

Таким образом, проект будет запущен за

6. План производства



Затраты на оборудование и технику для запуска проекта приведены в таблице 5.

Таблица 5

Смета-спецификация на оборудование и технику

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1		2	25000	50000
2		1	10000	10000
3		1	5000	5000
4		1	3000	3000
5		1	25000	25000
6		1	8000	8000
7		1	8000	8000
8		1	10000	10000
9		1	18000	18000
10		1	8000	8000
11		1	15000	15000
12		1	16500	16500
13		1	40000	40000
14		50	400	20000
15		25	3000	75000
16		1	20000	20000
Итого				331500

Таким образом, общая сумма затрат на оборудование и технику составит 331500 рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.

Затраты на аренду помещения приведены в таблице 6.

Таблица 6

Смета-спецификация на аренду помещения

№	Наименование	Количество, мес.	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Аренда помещения единоразово	1	18500	18500
Итого				18500

Таким образом, единовременный платеж за аренду производственного помещения составит 18500 рублей.

Исходя из представленных данных, для запуска проекта потребуются первоначальные вложения в размере 350000,00 рублей. В эту сумму входит:

- приобретение оборудования и специализированной техники;
- закупка необходимых инструментов и расходных материалов;
- аренда помещения для ведения деятельности.

Данное финансирование обеспечит полную готовность производства к работе и выход на запланированные объемы.

7. Финансовый план

Финансовый план составлен с учетом среднемесячного количества заказов – 10 единиц, средний чек для данного вида бизнеса (с учетом анализа конкурентов) составит [REDACTED] рублей.

Исходя из планируемых данных можно спрогнозировать выручку от продаж за первый год работы проекта.

1. Выручка от продаж =
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

В ходе деятельности необходимо ежемесячно нести постоянные и переменные издержки.

2. Сумма постоянных затрат в год составит
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

3. Сумма переменных затрат в год составит
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

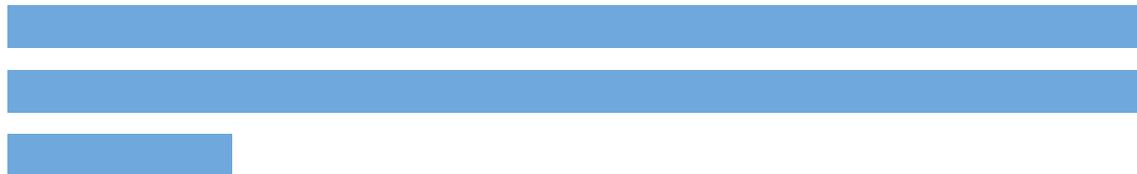
4. Валовая прибыль =
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

5. Налог на профессиональный доход составит 4% от выручки =
[REDACTED]
[REDACTED]

6. Чистая прибыль = валовая прибыль – налог =
[REDACTED]
[REDACTED]

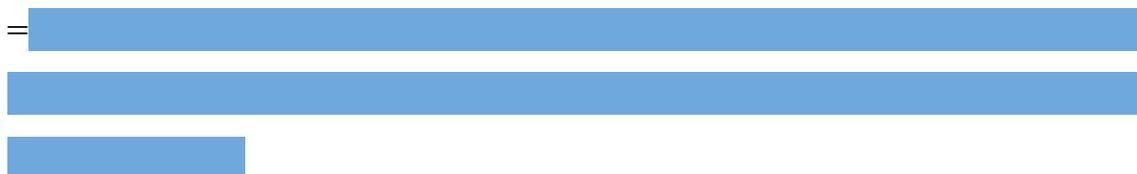
Представленный базовый сценарий проекта является экономически обоснованным и реалистичным. При этом бизнес обладает значительным потенциалом для масштабирования в случае успешного выхода на рынок.

7. Средняя себестоимость услуги =



Для оценки экономической эффективности проекта далее приведены расчет показателей рентабельности (ROS, ROI).

8. Рентабельность проекта (ROS) =



9. Рентабельность инвестиций (ROI) =



Исходя из полученных расчетов проведем анализ безубыточности.

10. Точка безубыточности в денежном выражении (BEP) =



Анализ безубыточности данного проекта определил, что



11. Срок окупаемости проекта (PP) =



[Redacted]

То есть через

[Redacted]

Согласно «Плану производства» (глава 6 данного бизнес-плана), для успешной реализации проекта требуются первоначальные инвестиции в сумме 350000,00 рублей. Данные средства будут потрачены на аренду, закупку оборудования, инструментов и расходных материалов.

Подводя итог, настоящий проект

[Redacted]

- Рентабельность: 34,95%;
- Ежемесячный чистый доход: 57083 рублей;
- Ежемесячный налог на профессиональный доход:

[Redacted]

Перспективы развития:

[Redacted]

Социальный эффект:

[Redacted]

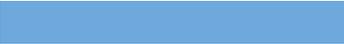
8. Анализ рисков

Возможные риски проекта и способы их предупреждения описаны в таблице 7.

Таблица 7

Возможные риски проекта и методы их предупреждения

№	Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
1	Производственные риски:			
1.1	[redacted]	средняя	потеря клиентов, ущерб репутации	[redacted]
2	Торговые риски:			
2.1	[redacted]	средняя	уменьшение доходов	[redacted]
2.2	[redacted]	высокая	потеря клиентов, уменьшение доходов	[redacted]
2.3	[redacted]	высокая	потеря клиентов, уменьшение доходов	[redacted]

3	Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:			
3.1	  	средняя	нехватка средств	    

