**БИЗНЕС-ПЛАН**

**Проект:**

Чистый Мир

*(укажите название проекта)*

**Авторы проекта:**

Карагаев Савелий Юрьевич (89088754267),Петров Владислав Вячеславович(89519803032),

Подбуцкий Денис Романович(89048855691), Нестеров Даниил Александрович(89091720276),

Турушев Артем Константинович(89505145747), Наставник – Птицына Дарья Дмитриевна(89195958931)

*(перечислите авторов проекта, указав их ФИО и контактные данные (тел.или Email)*

**Тип проекта:** социально-технический

*(укажите тип проекта)*

**Объем необходимых инвестиций:**

*(* 377, 364 *) млн.рублей*

*укажите объем необходимых инвестиций для старта проекта (в млн.рублей)*

**СОДЕРЖАНИЕ:**

[1. РЕЗЮМЕ (аннотация проекта) 3](#_Toc372942199)

[2. Команда проекта 4](#_Toc372942200)

[3. Социальная инновация 5](#_Toc372942201)

[4. Маркетинговый план 6](#_Toc372942202)

[5. Финансовый план и экономические показатели эффективности проекта 9](#_Toc372942203)

[6. Управление 10](#_Toc372942204)

[7. Приложения 11](#_Toc372942205)

# РЕЗЮМЕ (аннотация проекта)

Наш проект **“Чистый Мир”** направлен на разработку и коммерциализацию нового материала, состоящего из нанотрубок и переработанного пластика, предназначенного для строительства зданий.

Краткое описание нашего проекта:

Проект направлен на поддержание экологии страны, путём сбора, переработки (расплавления) пластика. Смешивания его с нанотрубками и дальнейшее спрессовывание в строительные блоки позволит строительным компаниям снизить издержки на приобретение и изготовление строительных материалов, а конечным потребителям (покупателям) приобретать недвижимость по более низким ценам.   
  
Также наш продукт предусматривает шумоизоляцию строительных блоков, т.к при смешивании нанотрубок и пластика выделяется вещество. В любом случае экология станет лучше, потому что весь пластик будет собран и переработан в дальнейшем. Исходя из этого наш мир станет чище.   
  
Таким образом наша задумка является экологически выгодным проектом, а также он способен принести прибыль не только нашей команде, но и нашим партнёрам.

Ключевые слова:

Поддержание экологии, переработанный пластик, строительство, экономическая выгода.

Срок реализации проекта составляет: 01.05.20-15.07.25 Общая стоимость проекта составит: 4, 204, 000.00 руб.

# Команда проекта

## 2.1. Описание команды проекта

В реализации проекта **“Чистый Мир“** планируется участие следующих членов команды (Таблица 1). Всем членам команды назначены роли в соответствии с их личностными (и профессиональными) компетенциями.

**Таблица 1. Члены команды проекта и их компетенции**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ФИО участника команды | Ключевые навыки (soft-skills) | Роль (статус) участника в проекте и его основные задачи |
| 1. Карагаев Савелий Юрьевич | 1. Лидерские качества 2. Стрессоустойчивость  3. Организаторские способности 4. Стратегическое мышление 5. Понимание потребности людей(Своего коллектива)  6. Активность 7. Воздействие и оказание влияния  8. Тактическое мышление  9. Креативность  10. Способность к общему виденью картины | **Руководитель**   * Определяет долгосрочную стратегию компании (возможно, совместно с акционерами) * Составляет и реализует планы на основе стратегии компании * Создает бизнес-систему * Осуществляет текущее управление компанией * Осуществляет управление и подбор персонала (в крупных компаниях последним занимается отдельный директор или отдел) * Регламентирует деятельность внутри предприятия (устав, идеология, внутренний регламент и порядок) * Осуществляет контроль в деятельности компании (чаще всего через других директоров) |
| 2. Нестеров Даниил Александрович | 1. Навыки анализа ситуации  2. Принятие быстрых решений  3. Коммуникабельность | **Финансовый Менеджер**   * Оценка финансовых рисков * Просчет прибыли от возможных вложений * Экономическая оценка возможных решений на предприятии * Поиск и использование наиболее дешевых финансовых ресурсов * Контроль финансовой деятельности на предприятии |
| 3. Петров Владислав Вячеславович | 1. Стрессоустойчивость  2. Организаторские способности  3. Понимание потребности людей(своего покупателя)  4. Любовь к общению  5. Активность  6. Тактическое мышление  7. Креативность | **Менеджер по развитию**   * Менеджер по развитию разрабатывает и курирует продвижение товаров компании на рынке. * Осуществляет формирование и контроль каналов продвижения товара. * Создает совместно с руководителем проекта (или менеджером службы персонала) систему материальной мотивации сотрудников компании. * Участвует в формировании кадровой политики для найма сотрудников отдела продажи и осуществляет контроль над этим подразделением. * Ведёт контроль отчётности по продажам. * Проводит переговоры с важными для компании клиентами. * Осуществляет подписание договоров, принимает участие в разработке ценовой политики и кампаний скидок |
| 4. Подбуцкий Денис Романович | 1. Математическое мышление  2. Креативность  3. Красноречивость и коммуникабельность | **Финансовый Менеджер**   * Оценка финансовых рисков * Просчет прибыли от возможных вложений * Экономическая оценка возможных решений на предприятии * Поиск и использование наиболее дешевых финансовых ресурсов * Контроль финансовой деятельности на предприятии |
| 5. Турушев Артем Константинович | 1. Креативность  2. Тактическое мышление  3. Техническое мышление  4. Аналитический склад ума | **Менеджер по техническому обеспечению.** |

Для реализации проекта нам не хватает следующих специалистов (Таблица 2).

**Таблица 2. Вакансии в проекте**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование роли в проекте | Ключевые навыки (soft-skills) | Специальные знания |
| 1. Химик | 1. Стрессоустойчивость 2. Коммуникабельность 3. Креативность | Отменное знание реакций соединения. |

# 3. Социальная инновация

В основе проекта **“Чистый мир”** лежит следующая социальная проблематика:

*Загрязнение человеком окружающего мира. Решение путем очищения улиц путем сбора большого количества пластикового мусора. Строительство новых жилых сооружений для людей.*

**Таблица.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Описание показателя** | **Единица измерения** | **Число** |
| Сбор пластика | Тонн/год | 15-20 |
| Количество трудоустроенных в компании | Чел./год | 20 |
| Количество реализованной продукции | Изделий/год | 1000-1500 |
| Количество семей, получивших данную соц. Программу | Чел./3 года | 675-1350 |
| Количество переработанного и смешанного с нанотрубками пластика | Тонн/год | 15-20 |

По сути, наш проект относится к проектам инновационного материала для решения экологических проблем.

Социальная инновация нашего проекта заключается в очищении окружающей среды путем сбора и переработки пластика и создания нового материала, состоящего из нанотрубок и переработанного пластика, предназначенного в дальнейшем для строительства.

# 4. Маркетинговый план

## 4.1. Описание потребителей

Планируется, что целевой аудиторией, потенциальными потребителями продукции (услуг) в нашем проекте будут:

|  |  |
| --- | --- |
| Клиент | Критерии сегментации клиента |
| Физическое лицо | 1. Поведенческий признак 2. Место жительства 3. Уровень дохода |
| Коммерческое предприятие | 1. Размер бизнеса 2. Структура партнёрской базы 3. Стадия развития |

На основании анализа потребителей было определено, что проект **“Чистый мир”** будет направлен на предоставление следующих ценностей для потенциальных потребителей:

|  |  |
| --- | --- |
| Описание клиента | Ценность |
| 1. Коммерческое предприятие – финансово стабильная организация, находящаяся в стадии роста, с широкой партнёрской сетью. | 1. Подарки волонтёрам (фирменная канцелярия от предприятия, одежда) 2. Продажа фирменной одежды “Pure World” |
| 2. Строительные компании, крупные и малые застройщики с большим потенциалом и возможностью долгого сотрудничества. | 1. В подарок от партнёров(оптовая закупка) 2. Представление жилья для нуждающихся (инвалиды, льготники, малоимущие, многодетные семьи) |

## 4.2. Описание продуктов и видов деятельности проекта

В рамках проекта **“Чистый мир”** будут оказываться следующие услуги (разрабатываться следующие продукты).

Первым продуктом (услугой) является: Строительные материалы(водостоки, строительные блоки и т.д.) Ее основным потребителем будет Физические лица. Благодаря таким характеристикам как абсолютная шумоизоляция материалов, удивительная прочность мы сможем удовлетворить такие потребности, как строительные материалы для ремонта, строительства и т.д.

Вторым продуктом (услугой) является: Строительство жилых комплексов и частных домов. Ее основным потребителем будет коммерческое предприятие. Благодаря таким характеристикам как новый высокопрочный материал и его дешевизна мы сможем удовлетворить такие потребности, как дешевое строительство зданий.

В рамках реализации проекта **“Чистый мир”** планируется организация стартап-компании, которая будет заниматься следующими видами деятельности:

* Сбор;
* Обработка и утилизация отходов;
* Обработка вторичного сырья подробнее;
* Производство нового продукта;

Наше будущее предприятие может быть отнесено к социальному предприятию, по критерию:

Социальными предприятиями считаются так же те, которые обеспечивают занятость социально уязвимых категорий граждан.

К таким категориям относятся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, пенсионеры, граждане предпенсионного возраста (пять лет до пенсии), одинокие и многодетные родители, воспитывающие несовершеннолетних детей, в том числе инвалидов. А также – воспитанники детдомов (до 23 лет); лица, освобожденные из мест лишения свободы и имеющие неснятую и непогашенную судимость; беженцы и вынужденные переселенцы; малоимущие граждане; лица без определенного места жительства и занятий; другие граждане, нуждающихся в социальном обслуживании.

Численность таких лиц в проекте будет составлять не менее 50% от общего количества работников, а доля расходов на оплату труда "социально уязвимых" категорий граждан, - не менее 25% фонда оплаты труда.

## 4.3. Стратегия продвижения продукции

Общей целью нашей кампании по продвижению станет:

1. Привлечение инвесторов для дальнейшего развития производства нашего продукта;  
2. Расширить клиентскую базу уже известного потребителю продукта;  
3. Убедить потребителя в нужности нашей продукции;  
4. Удержать клиента, поддерживая его интерес к нашей продукции;  
5. Познакомить потребителя с совершенно новой для него продукцией (осведомить его о новых возможностях);

Идею нашей кампании по продвижению и средства передачи информации можно кратко сформулировать следующим образом:

1. Создание страниц в соц.сетях;  
2. Покупка рекламы у известных видеоблогеров;  
3. Создание флаеров и широкое их распространение по региону;

## 4.4. Бюджет маркетинга

**Таблица. Бюджет на маркетинг**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Статья бюджета** | **Значение (млн.рублей)** | **Комментарии** |
| 1. Расходы на рекламу | 5 | Покупка рекламы у ТВ-каналов и т.д. |
| 2. Расходы на персонал (заработная плата маркетологов, специалистов отдела продаж) | 5, 004 | Специалистам отдела продаж |

## 4.5. План продаж

В первый год продажи составят (услуги будут оказаны): 474 510

(штук изделий, количество клиентов), в том числе в разрезе продуктов (услуг):

|  |  |
| --- | --- |
| Средняя цена продукта, руб. 1-го пр-та | 200,00 ₽ |
| Средняя цена продукта, руб. 2-го пр-та | 500,00 ₽ |
| Средняя цена продукта, руб. 3-го пр-та | 4 000,00 ₽ |
| Количество продукта, ед. 1-го пр-та | 171 680 |
| Количество продукта, ед. 2-го пр-та | 207 130 |
| Количество продукта, ед. 3-го пр-та | 95 700 |

Во второй год продажи составят (услуги будут оказаны): 949 020

(штук изделий, количество клиентов), в том числе в разрезе продуктов (услуг):

|  |  |
| --- | --- |
| Средняя цена продукта, руб. 1-го пр-та | 200,00 ₽ |
| Средняя цена продукта, руб. 2-го пр-та | 500,00 ₽ |
| Средняя цена продукта, руб. 3-го пр-та | 4 000,00 ₽ |
| Количество продукта, ед. 1-го пр-та | 343 360 |
| Количество продукта, ед. 2-го пр-та | 414 260 |
| Количество продукта, ед. 3-го пр-та | 191 400 |

В третий год продажи составят (услуги будут оказаны): 1898040 (штук изделий, количество клиентов), в том числе в разрезе продуктов (услуг):

|  |  |
| --- | --- |
| Средняя цена продукта, руб. 1-го пр-та | 200,00 ₽ |
| Средняя цена продукта, руб. 2-го пр-та | 500,00 ₽ |
| Средняя цена продукта, руб. 3-го пр-та | 4 000,00 ₽ |
| Количество продукта, ед. 1-го пр-та | 686 720 |
| Количество продукта, ед. 2-го пр-та | 828 520 |
| Количество продукта, ед. 3-го пр-та | 382 800 |

# 5. Финансовый план и экономические показатели эффективности проекта

**Таблица. Экономические показатели проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **1** | **2** | | **3** | **4** | **5** |
| Выручка (доходы), руб. | 520 701 000 | 1 041 402 000 | | 2 082 804 000 | 4 165 608 000 | 8 331 216 000 |
| Расходы, руб. | 56 749 564, 2 | 113 499 128 | | 226 998 256 | 453 996 512 | 907 993 024 |
| SUM налога 6%(4% для Крыма) | 31 242 060 | 62 484 120 | | 124 968 240 | 249 936 480 | 499 872 960 |
| Чистая прибыль (выручка – расходы - налоги), руб. | 432 709 376 | 865418752 | | 1730837504 | 3461675008 | 6923350016 |
| Суммарные инвестиции, руб. | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 |
| Заработная плата спец. группы, руб. | 32 050 | 33 652 | 35 335 | | 37 101 | 38 929 |
|  |  |  | |  |  |  |

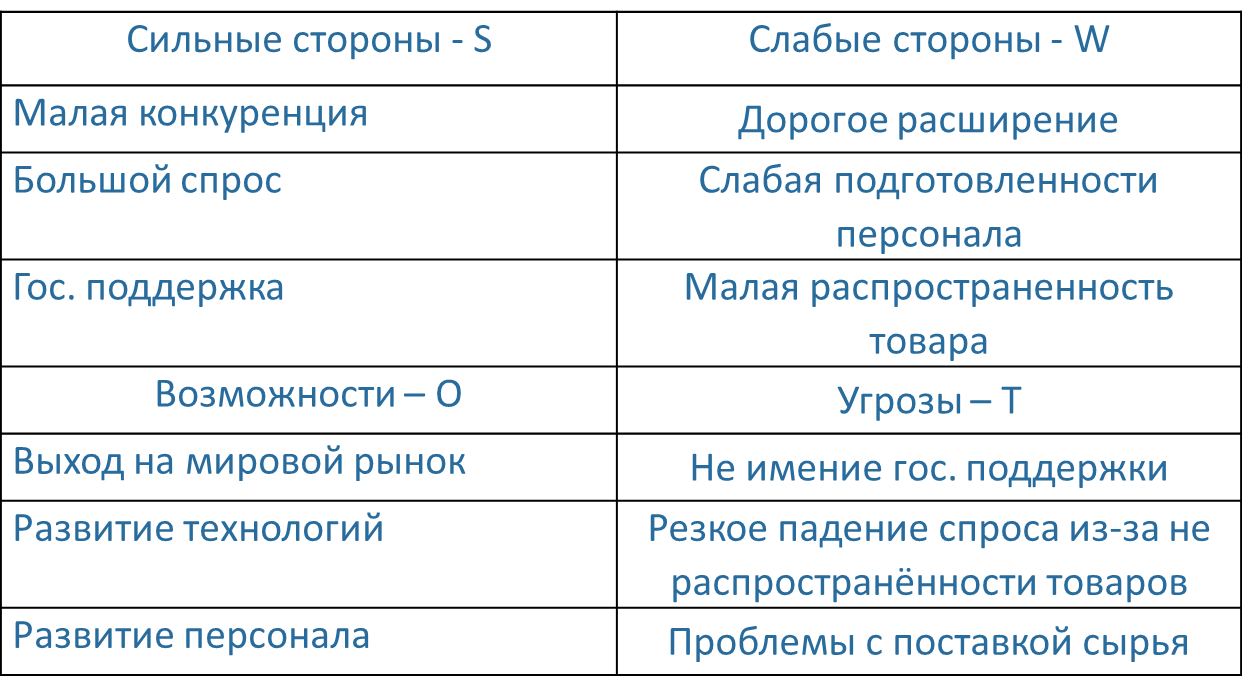
1. Годовой доход: 520 701 000 руб.
2. Годовая прибыль: 463 951 353 руб.
3. Рентабельность проекта: 9,3%
4. Срок окупаемости проекта: 2 месяца

# 6. Управление

**Таблица. Календарный план проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование этапа проекта** | **Дата начала** | **Дата окончания** | **Капитальные вложения на этапе (стоимость этапа)** |
| 1. Регистрация НКО | 1.05.20 | 14.05.20 | 4.000 р |
| 2. Поиск Волонтеров | 15.05.20 | 31.05.20 | 0 р. |
| 3. Организация пункта сбора | 28.05.20 | 01.06.20 | 10.000 р/мес |
| 4. Сбор пластика | 2.06.20 | 31.08.20 | 0 р. |
| 5. Организация пункта производства | 1.07.20 | 15.08.20 | 500.000 р |
| 6. Найм рабочих | 29.07.20 | 15.08.20 | 15.000 р (реклама на поиск рабочих) |
| 7. Создание прототипов | 16.08.20 | 20.08.20 | 120.000 р |
| 8. Поиск партнеров | 16.08.20 | 31.08.20 | 300.000 р |
| 9. Рекламная кампания | 25.08.20 | 25.09.20 | 417.000 р |
| 10. Начало полного производства | 31.08.20 | \_\_ | 4.729.128,85 р |
| 11. Выход на Российский рынок | 05.09.20 | \_\_ | 0 р. |
| 12. Организация офиса | 31.08.20 | 03.09.20 | 80.000 р. |
| 13. Расширение производства и выход на Мировой рынок | 15.07.25 | \_\_ | 5 трл. р. |

**Таблица. SWOT – анализ проекта**



# 7. Приложения

## 7.1. бизнес-модель проекта

