|  |
| --- |
| БИЗНЕС ЖОСПАР |
| Chocobus.me |
| ЖОБАНЫҢ ҚҰНЫ: 10 000 000тг |

|  |
| --- |
| Ботабек Шуланбай Сәкенұлы  +7 700 674 41 55  1.09.2019 ж |

# **Мазмұны**

1. Резюме
2. Компанияның профилі
3. Өнім
4. Сату және маркетинг
5. Нарықтық талдау
6. SWOT-талдау
7. Техникалық жоспарлау
8. Қаржылық жоспар

# **РЕЗЮМЕ**

1. Қазіргі танда көптеген адамдар өз уақытын және қаражатын үнемдегісі келеді.Сондықтан мен автобус секілді транспорттарға билет алуға болатын сайт ашқым келеді.
2. Бұл жобаға қатысудағы басты мақсатым жеке кәсіпкер ретінде білім алып,грантты ұтып алу.
3. Жобаның тиімді жақтары:

* Клиенттін уақытын жане қаржысын экономдау
* Конкуренттер жоқ деп айтсақта болады,себебі бұндай сайт Алматы қаласында жоқ.
* Жәнеде бұл проект аса көп кұрал-жабдықты талап етпейді

**КОМПАНИЯНЫҢ ПРОФИЛІ.**

**Жобаның иесінің профилі**

|  |  |
| --- | --- |
| Аты жөні | Ботабек Шуланбай Сәкенұлы |
| Азаматтығы | Қазақ |
| Тұрғылықты тұратын мекен жайы | Город Алматы, ул.Басенова 41,кв 70 |
| Куәлігі № | 041621821 |
| Туылған жері мен күні, айы, жылы | Шымкент қаласы 03.05.2001 |
| ЖСН | 010503501813 |
| Отбасы жағдайы | Жалғыз басты |
| Білімі | Жоғарғы оқу орнында білім алады |
| Мамандығы | Ақпараттық жүйелер қауіпсіздігі |
| Еңбекке жарамсыздығы туралы/ мүгедектігі | Жоқ |
| Қосымша хабарласатын телефон нөмірі | +7 700 674 41 55  +7 701 558 72 94 |

* Компанияның орналасатын жері:Город Алматы,ул.Байзакова 280,бизнес центр “Smart Point”.
* Бизнесті ұйымдастыру түрі, салық салу режимінің түрі:Жеке кәсіпкер, салық салу режимі “Жеңілдетілген”

**Жоба иесінің тұтынатын қаражаты**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Атауы** | **Өлшем бірлігі** | **Саны** | **Баға,теңге** | **Соммасы, теңге** | **В том числе (тенге):** | |
| **Мемлекет қолдауымен** | **Өз қаражатынан** |
| MacBook AIR 13” I5/1.8 GHZ/8GB/128GB SSD | шт | 1 | 404 900 | 404 900 | 404 900 | 0 |
| Фотокамера Canon EOS 4000D Kit 18-55 Black | шт | 1 | 130 000 | 130 000 | 100 100 | 29 900 |
| **Барлық соммасы:** | | | | **534 900** | **505 000** | **29 900** |

# **Өнім**

Желтоқсан айында сайтымыз ашылады. Бұл сайтта адамдар қала арасында автобуспен қатынау үшін онлай билеттер сатып алады.Сайтта клиенттерге арналып және жүргізушілерге арналып логиндер ашылатын болады.Жәнеде орындарды шатастырып алмас үшін біз орындарды екі түске бояйтын боламыз.Клиент билет алатын болса орындар **қызыл** түспен, жүргізуші алатын болса **сары** түспен.

Мен тамыз айының 26 күні Розыбакиева/Темирязева көшелері қиылысында адамдармен біржарым сағат көлемінде сұхпат жүргіздім.Сол уақыт аралығында мен 50 адамнан сұхпат алып үлгердім жәнеде сол **50 адамнын** 43-і “Әрине егер осы сайт ашылатын болса міндетті түрде аламыз”-деп жауап берді.Сондықтан мен бұл бизнес жоспардын ***болашағы үлкен*** екеніне сенімдімін.

**Сату және маркетинг**

**Клиенттерге талдау жасау**

Болашақта клиентті жақсы реклама жасап табатын боламыз.Клиенттін бізден көретін пайдасы,өз уақыты мен қаражатын экономдайтын болады. Мысалға:Клиент автовогзалдан алыста тұрады,жұмыста болады,автовогзалға барып-қайтуына қаражат кетеді деген секілді проблемалар көп болады.

**Қызықты ақпараттар:**

* **6 жасқа дейнгі балаларға тегін(бірақ бір орынға бір бала ғана,екі бала болса тағы бір орын алуға тура келеді.Туу туралы куәлігі қажет)**
* **Билетті кайтаруға болады(жол жүру уақытынан 5 сағат ерте)**
* **Билетті жол жүру уақытына бір сағат қалғанға дейін алуға болады**

**Сайтты қолдану пунктіне келер болсақ:**

1. **A** пункті мен **В** пунктін белгілеу
2. Автобус таңдау
3. Орын таңдау
4. Аты-жөнін жазу
5. Билетті сатып алу

**Клиенттің аватары**

* **Жолаушы**

## **НАРЫҚТЫ ТАЛДАУ**

**Бәсекелеспен салыстыру кестесі**

Мысалы: (шкала 10 балл)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Бәсекелестер | Уақыт үнемдеу | Қаражат үнемдеу |
| Менің компаниям | 10 | 10 |
| Риелтор | 4 | 2 |

**Бәсекелестердің бағалық сегменттегі орыны.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Бәсекелестер** | **Төмен бағалы** | **Орташа бағалы** | **Жоғары бағалы** | **Премиум** |
| Менің компаниям | + | + |  |  |
| Риелтор | + | + | + |  |

**Бәсекелестердің бағалық шегі**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Бәсекелес** | **Ең төмен баға** | **Ең жоғары баға** | **Орташа баға** |
| Менің компаниям | 5000₸ | 7000₸ | 6000₸ |
| Риелтор | 5000₸ | 8000₸ | 6500₸ |

## **SWOT талдау**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **SWOT** | **Менің компаниям** | **Риелтор** |
| Жақсы жақтары | -Уақыт үнемдеу  -Қаражат үнемдеу  -Ыңғайлы контент  -Онлайн | -Бағасын төмендету |
| Осал жақтары | -Маусымдық жұмыс | -Маусымдық жұмыс  -Өзі жүріп клиент іздеу |
| Мүмкіндіктері | -Қазақстанға танымал болу.  -Жоғары сапалы қызмет көрсетіп,тұрақты клиенттер жинау.  -Маусымға байланысты жеңілдіктер жасау. | -Бағаны арзандатып,көп клиент табу |
| Қауіптері | -Нарықта менің сайтымнан үлкен сайт ашылатын болса.  -Салықтың көбеюі.  -Бензиннің қымбаттау қауіпі. | -Күн суытуы  -Менікі секілді үлкен сайттын ашылуы  -Риелторлардын көбеюі |

Менің сайтымның риелторларға қарағанда артықшылығы бізден кленттер автовогзалға бармай ақ үйінде немесе жұмысында отырып тез әрі ыңғайлы билет алуына болады.

**Өнімді сату немесе өткізу**

* **Клиенттер билетті сайттан немесе Call Center-ге қоңырау шалып алады.**
* **Жарнама парақшаларын ілу**
* **Адам саны көп жерлерде реклама парақшасын тарату**
* **Google-да жарнама жасау**
* **Instagram накрутка жасау**
* **Автобус сыртына сайт жарнамасын жабыстыру**

**Жарнама бюджеті**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Шығындар статьясы** | **1 кв** | **2 кв** | **3 кв** | **4 кв** | **Жыл** |
| Тікелей жарнама | 90 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 390 000 |
| Интернет | 39 000 | 39 000 | 39 000 | 39 000 | 468 000 |
| Қосымша материалдар | 6 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 46 000 |
| **Барлығы** |  |  |  |  | **900 000** |

# **МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ ҚЫМЕТКЕРЛЕР**

-Программист

-Бухгалтер

-Оператор хатшы

-PR менеджер

* Программист пен бухгалтерді IT университетінен табамыз.
* Оператор хатшы, PR менеджерді арнайы хабарлама жасап табамыз.

-Бухгалтер ақшаны басқарады.Күніге автобус егелеріне ақшаны жіберіп отырады,жұмысшыларға айлық таратады,салықты басқарады,барлық шығындарды басқарып маған есеп беріп отырады.

-Программист сайтпен жүмыс жасайды.Әр автобустын схемасын салып,данныйларын салып отырады.Техникалық ақаулар болса жөндейді.

-Оператор хатшы Call Center де отырып,клиенттерге қызмет жасайды.Менің күнімді жоспарлап отырады.Шәй,кофе,су әкеп береді.

-PR менеджер жарнама жөнінде жұмыс істейді.

**ТЕХНИКАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ**

* **Керек құжаттардын бәрін реттеу**
* **Автобусқа билет сататын сайт ашу**
* **Автовокзалдағы автобустармен келіссөз жүргізу**
* **Билетті онлайн және Call Center ге қонырау шалу арқылы алу**
* **Автобус сыртына өз компаниямыздын рекламасын жасау**
* **Жұмысшылар алу**
* **Барлық автовокзалдарға реклама тақтасын іліп,сол маңдағы адамтарға жарнама тарату**
* **Инстаграм накрутка**
* **Қаладағы аялдамаларға жарнама парақшасын ілу**
* **Университеттерге спикер болып барып,өз компаниямызды жарнамалау**

**Біздің сайттын тізімінде болатын қалалар**

|  |
| --- |
| **ҚАЛАЛАР** |
| Алматы (офис бар) |
| Шымкент (офис бар) |
| Нұр-Сұлтан(офис бар) |
| Тараз |
| Түркістан |
| Сары-ағаш |
| Қызылорда |
| Семей |
| Өскемен |
| Балхаш |
| Жезқазған |
| Павлодар |
| Қарағанды |
| Петропавл |
| Қостанай |
| Ақтөбе |
| Орал |
| Атырау |
| Ақтау |
| Көкшетау |

**ӨНДІРІС ЖОСПАРЫ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Қызмет атауы | 2019 | 2019 | 2019 |
| Автобусқа билет сататын сайт ашу.Маусымға байланысты әртүрлі жеңілдіктер жасау. | Алматы қаласынан филиал ашу | Шымкент қаласынан филиал ашу | Нұр-Сұлтан қаласынан филиал ашу |

**Еңбек ақы қоры**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Қызметкерлер | Саны | Айлық | Соммасы |
| Программист | 1 | 150 000 ₸ | 150 000₸ |
| Бухгалтер | 1 | 80 000 ₸ | 80 000₸ |
| Оператор хатшы | 1 | 120 000 ₸ | 120 000₸ |
| PR менеджер | 1 | 100 000 ₸ | 100 000₸ |
| Айлық еңбек ақы қоры | **4** | **450 000 ₸** | **450 000 ₸** |
| Жылдық еңбек ақы қоры | **4** | **5 400 000 ₸** | **5 400 000 ₸** |

# **ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАР**

|  |  |
| --- | --- |
| **ИНВЕСТИЦИИ на проект** | **534 900** |
| Инвестиции на основные средства |  |
| MacBook AIR 13” I5/1.8 GHZ/8GB/128GB SSD | 404 900 |
| Фотокамера Canon EOS 4000D Kit 18-55 Black | 130 000 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Производственный план** |  |  |  |  |
|  | жел.19 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Билеттер саны | 500 | 6000 | 6000 | 6000 |
|  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Маржа |
| Спальный салон | 2 000 |
| Сидящий салон | 1 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Доход/выручка** | жел.19 | 2020 | 2021 | 2022 |  |  |
| Спальный салон | **1 000 000** | **12 000 000** | **12 000 000** | **12 000 000** |  |  |
| Сидящий салон | **500 000** | **6 000 000** | **6 000 000** | **6 000 000** |  |  |
| ***ИТОГО*** | ***1 500 000*** | ***18 000 000*** | ***18 000 000*** | ***18 000 000*** |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Административные и коммерческие расходы, в месяц** |  |
| Жарнама | 75 000 |
| PR менеджер жалақысы | 100 000 |
| Оператор хатшы | 120 000 |
| Бухгалтер жалақысы | 80 000 |
| Программист жалақысы | 150 000 |
| Іс сапарлар | 40 000 |
| Байланыс қызметтері | 6 000 |
| Конс товар | 20 000 |
| Басқа да айналымдағы қаражаттар | 6 000 |
| **Итого админ расходы** | **597 000** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Ставка налога, %*** |  | **3,0** |  |
| **Наименование статей** | **Старт проекта,  точка отсчета** | **Прогноз на 2 лет тенге** | |
| **01.12.2019** | **01.12.2020** | **01.12.2021** |
| Выручка от основной деятельности |  | 18 000 000 | 18 000 000 |
| Выручка от прочей деятельности |  | 0 | 0 |
| **Итого ВЫРУЧКА (доход)** |  | **18 000 000** | **18 000 000** |
| Конселярлық товар |  | 240 000 | 240 000 |
| Аренда |  | 0 | 0 |
| Создание сайта |  | 500 000 | 0 |
| Прочие затраты, расходники |  | 72 000 | 72 000 |
| **Итого себестоимость** |  | **812 000** | **312 000** |
| **Валовая прибыль** |  | **17 188 000** | **17 688 000** |
| Реклама |  | 900 000 | 900 000 |
| PR менеджер жалакысы |  | 1 200 000 | 1 200 000 |
| Оператор хатшы |  | 1 440 000 | 1 440 000 |
| Командировка |  | 480 000 | 480 000 |
| Услуги связи |  | 72 000 | 72 000 |
| Бухгалтер жалақысы |  | 960 000 | 960 000 |
| Программист жалакысы |  | 1 800 000 | 1 800 000 |
| **Итого операционных затрат без НДС** |  | **6 852 000** | **6 852 000** |
| **Операционная прибыль** |  | **10 336 000** | **10 836 000** |
| Налог на прибыль 3% |  | 540 000 | 540 000 |
| **Чистая прибыль** |  | **9 796 000** | **10 296 000** |
|  |  |  |  |
| - Инвестиции | **534 900** |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Чистый денежный поток | -534 900 | 9 796 000 | 10 296 000 |
| Нарастающий денежный поток | -534 900 | 8 446 010 | 18 742 010 |
| **Срок окупаемости** |  |  |  |
| Целое число | 1 |  |  |
| Дробная часть | 0,1 |  |  |
| **Срок окупаемости, год** | **0,14** | лет |  |
| **Срок окупаемости, месяц** | **1,7** | мес |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование статей** | **`** | | |
| **1 год** | **2 год** | **Итого** |
| **Наличность на начало** |  | **18 000 000** | **18 000 000** |
| Выручка всего, без НДС | 18 000 000,0 | 18 000 000,0 | 36 000 000,0 |
| Выручка от основной деятельности | 18 000 000,0 | 18 000 000,0 | 36 000 000,0 |
| Выручка от прочей деятельности | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Всего приток от операционной деятельности** | **18 000 000,0** | **18 000 000,0** | **36 000 000,0** |
| Запасы | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Сырье и материалы | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Прочие затраты | 72 000,0 | 72 000,0 | 144 000,0 |
| З/п персонала | 5 400 000,0 | 5 400 000,0 | 10 800 000,0 |
| Сырье и материалы | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Аренда |  | 0,0 | 0,0 |
| Услуги различных организаций | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Текущий ремонт | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Транспортные расходы | 0 | 0 | 0 |
| Командировки | 480 000 | 480 000 | 960 000 |
| Услуги связи | 72 000 | 72 000 | 144 000 |
| Административные расходы | 7 164 000 | 7 164 000 | 14 328 000 |
| Реклама | 900 000 | 900 000 | 1 800 000 |
| Прочие затраты | 500 000 |  |  |
| Налог к уплате в бюджет | 540 000 | 540 000 | 1 080 000 |
| **Всего отток от опер. Деятельности** | **15 128 000** | **14 628 000** | **29 256 000** |
| **Чистый поток от опер. Деятельности** | **2 872 000** | **3 372 000** | **6 744 000** |
| Реализация фин.инвестиций | 0 | 0 | 0 |
| Финансовые инвестиции со стороны | 0 | 0 | 0 |
| Реализация нематер.активов | 0 | 0 | 0 |
| Реализация основных фондов | 0 | 0 | 0 |
| **Всего приток от инвестиц. Деятельности** | **0** | **0** | **0** |
| Приобретение фин.инвестиций | 0 | 0 | 0 |
| Приобретение немат.активов | 0 | 0 | 0 |
| Приобретение основных фондов | 505 000 | 0 | 505 000 |
| **Всего отток от инвестиц. деятельности** | **505 000** | **0** | **505 000** |
| **Чистый поток от инвестиц. Деятельности** | **-505 000** | **0** | **-505 000** |
| Получение гранта | 505 000 | 0 | 505 000 |
| Получение других займов | 0 | 0 | 0 |
| **Всего приток от финансовой деятельности** | **505 000** | **0** | **505 000** |
| Погашение % по кредиту | 0 | 0 | 0 |
| Погашение основного долга | 0 | 0 | 0 |
| **Всего отток от финансовой деятельности** | **0** | **0** | **0** |
| **Чистый поток от финансовой деятельности** | **505 000** | **0** | **505 000** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| -505 000,0 | 2 367 000 | 3 372 000 | 6 239 000 |

|  |  |
| --- | --- |
| NPV | 3 567 806,4 ₸ |
| PI | 8,1 ₸ |