Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

«Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»

**БИЗНЕС-ПЛАН**

по дисциплине « »

Выполнил:

студент группы 990541  
 Полховский А.Ф.

Проверил:

Горностай Л.Ч.

**Содержание**

**РЕЗЮМЕ** 3

**1.** **ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИЯ ЕЁ РАЗВИТИЯ** 5

**2.** **ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ** 6

**3.** **ПЛАН МАРКЕТИНГА** 7

3.1 Анализ рынков сбыта 7

3.2 Стратегия маркетинга 8

**4.** **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН** 10

4.1. Программа реализации услуг 10

4.2. Смета материально-технического снабжения 11

4.3. Расчёт затрат на оказание услуг 13

**5.** **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН** 14

**6.** **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН** 16

**7.** **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН** 17

7.1. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности 17

7.2. Показатели эффективности проекта 18

**РЕЗЮМЕ**

Мастерская «ПараНармальная» — это уникальный проект, ориентированный на белорусский рынок, предлагающий услуги по глубокой профессиональной чистке, реставрации и кастомизации кроссовок. Идея проекта заключается в том, чтобы помочь владельцам любимой обуви продлить её срок службы, сохранив при этом привлекательный внешний вид, а также придать каждой паре индивидуальный, неповторимый стиль, соответствующий вкусам и предпочтениям заказчика.

Проект ориентирован на молодёжную аудиторию в возрасте от 16 до 35 лет: студентов, молодых специалистов, поклонников моды, коллекционеров обуви и sneaker-культуры, а также людей, осознанно относящихся к потреблению и стремящихся поддерживать экологичный образ жизни.

Сегодня в Беларуси наблюдается устойчивый рост интереса к ресейлу, streetwear-моде и кастом-культуре. Несмотря на это, рынок услуг по реставрации и кастомизации обуви пока слабо развит и представлен ограниченным числом игроков, что создаёт благоприятные условия для выхода нового проекта с высоким уровнем сервиса и креативным подходом к работе.

«ПараНармальная» планирует стартовать с одной физической мастерской в центральном районе Минска и развиваться по гибридной модели, которая сочетает оффлайн-услуги с удобной системой приёма онлайн-заказов через сайт и социальные сети (Instagram, TikTok). Дополнительно планируется сотрудничество с блогерами и местными брендами одежды и обуви для увеличения узнаваемости и привлечения лояльной аудитории.

**Финансовые показатели и инвестиции:**

* Общие стартовые инвестиции в проект составляют 18 100 BYN.
* Основными статьями затрат являются: аренда помещения, приобретение профессионального оборудования (аэрограф, ультразвуковая ванна, профессиональные краски и расходные материалы), расходы на первоначальную рекламу (таргетированная реклама, реклама у блогеров, создание сайта).
* Планируемый средний чек на услуги составляет 120-130 BYN, при ожидаемом объёме заказов в первые месяцы работы от 50 до 100 пар в месяц, с перспективой выхода на показатель до 150-170 заказов в месяц к концу первого года.
* Ожидаемый срок окупаемости — около 3 месяцев.
* Прогнозируемая чистая прибыль по итогам первого года работы составит около 60 000 – 79 000 BYN при условии стабильной загрузки и эффективного управления маркетинговыми инструментами.

Проект «ПараНармальная» характеризуется высокой степенью адаптивности и возможностями для быстрого масштабирования, включая открытие дополнительных точек, расширение ассортимента услуг, создание онлайн-курсов и продажу франшизы. В долгосрочной перспективе рассматривается возможность выхода на региональные рынки Беларуси (Брест, Гродно, Гомель), а также на рынки соседних стран.

**Основные преимущества проекта:**

* Уникальное торговое предложение (сочетание чистки, реставрации и кастомизации).
* Высокий потенциал спроса благодаря растущей моде на индивидуальность и экологичный подход к потреблению.
* Относительно низкий уровень конкуренции на рынке Беларуси.
* Возможность эффективного продвижения через социальные сети и сотрудничество с локальными инфлюэнсерами и брендами.
* Реалистичный финансовый план с высокой доходностью и быстрым сроком окупаемости.

Таким образом, проект мастерской по кастомизации и реставрации кроссовок «ПараНармальная» является привлекательным и перспективным направлением для инвестиций и ведения малого бизнеса в условиях современной Беларуси, предоставляя возможность не только достичь высокой доходности, но и внести вклад в развитие культуры осознанного потребления и индивидуальности среди молодёжи.



1. **ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИЯ ЕЁ РАЗВИТИЯ**

Мастерская по кастомизации и реставрации обуви «ПараНармальная» будет осуществлять свою деятельность в формате индивидуального предпринимательства. Основная цель предприятия – оказание услуг по глубокой чистке, реставрации и кастомизации кроссовок в Минске и привлечение клиентов, заинтересованных в индивидуальном подходе и продлении жизни любимой обуви.

Организация будет располагаться в удобном и легко доступном месте, в центральной части Минска, чтобы обеспечить максимальный комфорт для посетителей и эффективность логистики доставки.

Для успешного старта и последующего развития организации предусмотрена трёхэтапная стратегия развития. Каждый этап направлен на решение конкретных задач, обеспечивающих стабильный рост и масштабирование бизнеса.

Ниже в таблице приведены этапы реализации проекта с детальным описанием задач каждого этапа:

Таблица 1. Этапы реализации проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Этап реализации** | **Сроки реализации** | **Задачи этапа** |
| Запуск | 1-3 месяца | Аренда и подготовка помещения, закупка оборудования и материалов, запуск сайта и социальных сетей, первичное продвижение, набор первых клиентов. |
| Рост | 4-12 месяцев | Активная рекламная кампания, наращивание клиентской базы, достижение стабильной загрузки (80-100 заказов в месяц), повышение узнаваемости бренда. |
| Масштабирование | 2-3 года | Открытие второй точки, расширение спектра услуг, создание онлайн-курсов по кастомизации обуви, выход на региональные рынки. |

1. **ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ**

Мастерская по кастомизации и реставрации обуви «ПараНармальная» будет оказывать клиентам широкий спектр услуг, направленных на увеличение срока службы, улучшение внешнего вида и придание индивидуальности обуви. Основные направления деятельности включают глубокую чистку, профессиональную реставрацию, покраску и кастомизацию кроссовок.

Ниже представлено детальное описание каждого вида услуг:

**1. Глубокая чистка обуви.** Данная услуга предполагает полное удаление загрязнений с обуви с использованием профессиональных чистящих средств и специализированного оборудования, включая ультразвуковую ванну. Процесс чистки позволяет удалить даже стойкие пятна и неприятные запахи, возвращая обуви первоначальный внешний вид.

**2. Реставрация обуви.** Реставрация включает в себя ряд процедур по восстановлению внешнего вида и функциональных характеристик обуви. В услугу входит восстановление формы обуви, замена стелек, устранение повреждений швов, переклейка подошвы, замена или ремонт мелких деталей и фурнитуры.

**3. Покраска и перекраска обуви.** Эта услуга предназначена для клиентов, которые хотят полностью изменить или обновить цвет обуви. В процессе покраски используются качественные акриловые краски и специальные защитные покрытия, которые обеспечивают стойкость цвета и долговечность покрытия.

**4. Кастомизация обуви.** Кастомизация позволяет каждому клиенту создать уникальный и неповторимый дизайн своей обуви. Услуга включает нанесение индивидуальных рисунков и узоров с помощью аэрографа и вручную, декорирование обуви различными элементами (патчи, наклейки, аппликации) и выполнение индивидуальных заказов по авторскому эскизу.

**5. Гидрофобизация обуви.** Данная услуга предполагает обработку обуви специальными водоотталкивающими средствами, которые защищают поверхность от влаги, грязи и других загрязнений, продлевая срок службы обуви и облегчая уход за ней.

Кроме основных услуг, мастерская также будет предоставлять клиентам дополнительные консультации по правильному уходу за обувью, а также предлагать качественные средства по уходу для самостоятельного использования.

В таблице ниже подробно представлены все виды услуг, которые планируется оказывать в мастерской «ПараНармальная», а также рекомендованные средние цены на белорусском рынке.

Таблица 2. Ассортимент и стоимость услуг мастерской «ПараНармальная»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид услуги** | **Описание услуги** | **Средняя цена, BYN** |
| Глубокая чистка обуви | Полная профессиональная чистка с применением специализированного оборудования и средств | 40–60 |
| Реставрация обуви | Восстановление формы, ремонт повреждений, замена элементов и фурнитуры, переклейка подошвы | 60–90 |
| Покраска и перекраска обуви | Полная покраска обуви, восстановление и обновление цвета | 70–100 |
| Кастомизация обуви | Индивидуальная роспись и декорирование, нанесение уникальных дизайнов и элементов | 120–350 |
| Гидрофобизация | Обработка защитным водоотталкивающим покрытием | 30–50 |

Описанные услуги помогут полностью удовлетворить потребности клиентов, которым важно сохранить внешний вид и качество обуви, а также придать ей оригинальность и индивидуальность.

1. **ПЛАН МАРКЕТИНГА**

3.1 Анализ рынков сбыта

Рынок услуг по реставрации и кастомизации обуви в Беларуси, особенно в Минске, находится в стадии активного развития. В последние годы наблюдается рост интереса к индивидуальному стилю, экологичному потреблению и продлению срока службы обуви. Однако, несмотря на растущий спрос, предложение на рынке остаётся ограниченным, что создаёт благоприятные условия для выхода новых проектов с уникальными предложениями.

Основными потребителями наших услуг являются молодые люди от 16 до 35 лет, интересующиеся модой и sneaker-культурой, студенты, коллекционеры обуви, а также те, кто предподпочитает персонализированный стиль. Эта аудитория характеризуется активностью в социальных сетях и готовностью платить за уникальные, качественные услуги.

Основными конкурентами на белорусском рынке выступают небольшие мастерские и индивидуальные мастера, которые предлагают ограниченный перечень услуг и не всегда способны удовлетворить растущие запросы клиентов на качество и индивидуальный подход.

Для более ясного понимания конкурентной среды ниже приведена подробная таблица с анализом основных конкурентов и их ключевых характеристик:

Таблица 3. Анализ основных конкурентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название конкурента** | **Предлагаемые услуги** | **Ценовой диапазон (BYN)** | **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| SkyCross.by | Реставрация, покраска, чистка, небольшая кастомизация | 30-90 | Широкий спектр услуг, франшиза | Отсутствие уникальных дизайнов, ограниченная кастомизация |
| Z-L.by | Реставрация, чистка обуви, покраска | 30-80 | Невысокие цены, хорошая репутация | Ограниченный ассортимент услуг, отсутствие кастомизации |
| Ялина | Ремонт, реставрация, чистка | 20-100 | Низкие цены, широкий спектр ремонта | Отсутствие кастомизации, фокус на ремонте |

Из анализа конкурентов следует, что мастерская «ПараНармальная» займет нишу доступных и качественных услуг по кастомизации обуви, предлагая клиентам высокий уровень индивидуализации и качественный сервис по привлекательным ценам.

3.2 Стратегия маркетинга

Стратегия маркетинга мастерской «ПараНармальная» направлена на завоевание и удержание внимания целевой аудитории, формирование узнаваемости бренда, а также создание лояльного сообщества вокруг бренда. Главной задачей стратегии является донесение до клиентов ценности индивидуализации и экологичности обуви, а также постоянное привлечение новых заказчиков с помощью комплексного подхода в продвижении услуг.

Для эффективного достижения поставленных целей будут использоваться различные каналы продвижения. Наибольший акцент планируется сделать на работу в социальных сетях Instagram и TikTok, так как именно эти платформы наиболее активно используются целевой аудиторией (16–35 лет). Контент в социальных сетях будет включать фотографии и видеоролики результатов работ «до и после», публикации в формате «за кулисами», отзывы клиентов, проведение регулярных акций, розыгрышей, и других мероприятий, направленных на вовлечение и удержание внимания аудитории.

Помимо органического продвижения, планируется активно использовать таргетированную рекламу. Этот канал позволяет с высокой точностью определить целевую аудиторию по возрасту, геолокации и интересам (streetwear, мода, кроссовки). Благодаря этому подходу, рекламный бюджет будет расходоваться максимально эффективно, привлекая только заинтересованных и релевантных пользователей.

Также важным направлением продвижения будет сотрудничество с блогерами и локальными инфлюенсерами. Этот канал считается одним из наиболее результативных в сегменте кастомизации и реставрации обуви, поскольку люди доверяют рекомендациям и обзорам от любимых блогеров и экспертов. Планируется заключать партнерские соглашения с блогерами, имеющими лояльную и активную аудиторию в Instagram и TikTok.

Кроме того, особое внимание будет уделено развитию партнёрских отношений с локальными магазинами одежды и обуви, а также шоурумами и second-hand магазинами. Это позволит привлечь дополнительную аудиторию, расширить узнаваемость бренда и увеличить количество потенциальных клиентов.

Ниже приведена таблица, где подробно расписаны используемые маркетинговые каналы, их описание, задачи и бюджет.

Таблица 4. Каналы продвижения мастерской «ПараНармальная»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Канал продвижения** | **Описание и задачи канала** | **Месячный бюджет (BYN)** |
| Instagram и TikTok | Регулярные публикации визуального контента (фото, видео), показ процесса работы, отзывы, сторис с обратной связью, проведение розыгрышей и конкурсов для удержания аудитории | 0 (органика) |
| Таргетированная реклама | Реклама с точной настройкой на целевую аудиторию: возраст (16-35 лет), интересы (кроссовки, streetwear, мода). Основные цели: привлечение новых клиентов, увеличение посещаемости мастерской, повышение узнаваемости бренда | 200 |
| Реклама у блогеров и инфлюэнсеров | Интеграции, обзоры и рекомендации от популярных блогеров в Instagram и TikTok с активной аудиторией в Минске и регионах. Основная задача: привлечение лояльных клиентов, повышение доверия и интереса к услугам | 600 |
| Партнёрства с локальными магазинами и шоурумами | Размещение рекламных материалов (визитки, буклеты) в локальных магазинах одежды и обуви, second-hand магазинах и шоурумах | 100 |

Также важно подчеркнуть, что комплексное использование перечисленных каналов продвижения обеспечит не только эффективное привлечение новых клиентов, но и позволит сформировать устойчивое и узнаваемое имя мастерской на рынке Беларуси, создавая основу для стабильного и долгосрочного развития бизнеса.

1. **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Производственный план представляет собой детальное описание всех процессов, необходимых для оказания услуг мастерской «ПараНармальная». Данный раздел включает программу реализации услуг, перечень необходимого оборудования и материалов, а также регулярные расходы, сопровождающие производственный процесс.

4.1. Программа реализации услуг

На начальном этапе деятельности планируется постепенное увеличение объёмов заказов. Такой подход обусловлен необходимостью создания положительной репутации, наработки клиентской базы и постепенного выхода на оптимальную загрузку мастерской.

Ниже приведена подробная таблица, отражающая прогнозируемую динамику заказов и выручки в первый год работы мастерской.

Таблица 5. Программа реализации услуг в первый год работы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Месяц** | **Количество заказов** | **Средний чек, BYN** | **Выручка, BYN** |
| 1 | 50 | 120 | 6 000 |
| 3 | 70 | 120 | 8 400 |
| 6 | 100 | 125 | 12 500 |
| 12 | 170 | 130 | 22 100 |

Прогнозируемый рост количества заказов и выручки свидетельствует о перспективности проекта. Постепенное увеличение объёмов позволит оптимизировать производственные процессы и достичь стабильной прибыли.

4.2. Смета материально-технического снабжения

Эффективная работа мастерской «ПараНармальная» требует использования специализированного оборудования и качественных расходных материалов. Подбор правильного оборудования является ключевым моментом, поскольку именно оно обеспечивает высокое качество услуг, скорость их выполнения и удовлетворённость клиентов. Важно отметить, что каждое устройство и материал были тщательно подобраны с учётом отзывов и рекомендаций специалистов в сфере реставрации и кастомизации обуви, а также исходя из текущих рыночных условий и доступности данных товаров на территории Беларуси.

Для полноценного начала деятельности необходимы следующие категории оборудования и материалов:

**Профессиональная ультразвуковая ванна.** Данное оборудование является одним из наиболее важных инструментов в арсенале мастерской. Профессиональная ультразвуковая ванна обеспечивает глубокую и эффективную очистку обуви от всех типов загрязнений, включая глубокие пятна и стойкие загрязнения. Ванна, выбранная для нашего проекта, обладает достаточным объемом (не менее 15 литров) и мощностью (810 Вт), чтобы обрабатывать несколько пар обуви одновременно, что существенно повышает производительность и позволяет оперативно выполнять заказы.

**Аэрограф с профессиональным компрессором.** Для услуг кастомизации, подразумевающих нанесение уникальных рисунков, градиентов и мелких деталей, необходим качественный аэрограф, подключённый к надёжному компрессору. Это оборудование обеспечивает точность и равномерность нанесения краски на различные материалы обуви (кожа, текстиль, синтетика), что критически важно для высококачественного выполнения кастомных дизайнов. Выбранный комплект аэрографа и компрессора предназначен специально для профессиональной работы и обладает регулируемым давлением и комфортом использования.

**Профессиональные акриловые краски Angelus Leather Paint.** Высококачественные акриловые краски являются неотъемлемым атрибутом услуг по кастомизации и перекраске обуви. Краски Angelus — одни из самых популярных среди профессионалов в области кастома обуви благодаря своей стойкости к механическим повреждениям, выгоранию на солнце, воздействию воды и других неблагоприятных факторов. Использование этих красок гарантирует яркость и долговечность нанесённых изображений и рисунков.

**Профессиональные инструменты и расходные материалы.** Качественный кастом и реставрация обуви требуют наличия специализированных инструментов и расходных материалов. Сюда входят кисти различных размеров, ленты для защиты частей обуви при нанесении краски, профессиональные растворители, грунтовки, защитные покрытия, пропитки и специальные составы, обеспечивающие стойкость и долговечность проведённых работ.

**Профессиональная мебель и оснащение мастерской.** Для обеспечения комфортной и продуктивной работы сотрудников и удобного обслуживания клиентов важно наличие профессионального рабочего места. Для этих целей планируется приобрести специализированный рабочий верстак Storevan Ducato Master Iveco, обладающий высокой функциональностью и эргономикой. Дополнительно предусмотрена закупка эргономичных стульев, качественного освещения (LED-светильники), а также проведение качественного ремонта и отделки помещения для создания комфортной атмосферы для клиентов и сотрудников.

Все перечисленные выше элементы были выбраны с учётом практического опыта успешных мастерских по кастому и реставрации обуви в Беларуси и за её пределами. Оборудование и материалы отвечают всем необходимым требованиям, предъявляемым к профессиональной деятельности, и позволят мастерской «ПараНармальная» успешно конкурировать на белорусском рынке, обеспечивая высококачественное обслуживание клиентов и формирование положительного имиджа бренда.

В таблице ниже представлена подробная смета расходов на закупку оборудования и материалов, рассчитанная исходя из текущих рыночных цен в Беларуси.

Таблица 6. Смета оборудования и материалов

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, BYN** |
| Ультразвуковая ванна | 1 200 |
| Аэрограф с компрессором | 500 |
| Набор красок и материалов | 300 |
| Набор инструментов | 500 |
| Верстак для мастерской | 2 700 |
| Мебель | 600 |
| Освещение и электрика | 800 |
| Ремонт и отделка помещения | 1 500 |
| **Итого** | **8 100** |

Общая сумма первоначальных инвестиций в оборудование и материалы составляет 8 100 BYN. Эта сумма отражает реальные рыночные цены на качественное оборудование и материалы, необходимые для эффективной работы мастерской. Инвестиции в качественное оборудование обеспечат высокий уровень предоставляемых услуг и удовлетворённость клиентов.

4.3. Расчёт затрат на оказание услуг

Кроме первоначальных инвестиций, деятельность мастерской сопровождается постоянными ежемесячными расходами. Эти расходы включают арендную плату за помещение, заработную плату сотрудников, закупку расходных материалов, рекламные расходы и коммунальные услуги. Для бесперебойного функционирования бизнеса необходимо чётко понимать структуру постоянных затрат и контролировать их размер.

Таблица 7. Постоянные ежемесячные расходы

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья затрат** | **Сумма в месяц, BYN** |
| Аренда помещения | 1 200 |
| Заработная плата мастера | 2 000 |
| Заработная плата основателя | 1 500 |
| Курьер | 500 |
| SMM-менеджер (аутсорс) | 500 |
| Расходные материалы | 500 |
| Реклама и продвижение | 1 200 |
| Коммунальные платежи и связь | 300 |
| **ИТОГО** | **7 700** |

На начальном этапе основателю закладывается меньший ежемесячный оклад (1 500BYN), так как это позволит существенно снизить ежемесячную нагрузку на фонд оплаты труда, дополнительно будут выплачиваться премии и бонусы в зависимости от фактической прибыли компании.

Следует также уточнить, что SMM-менеджер нужен будет не каждый месяц, как и реклама с продвижением, эти расходы будут варьироваться и уменьшаться с постепенной наработкой клиентской базы.

Таким образом, постоянные ежемесячные расходы будут составлять примерно **7 700** BYN.

1. **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Для успешного и бесперебойного функционирования мастерской «ПараНармальная» крайне важно правильно организовать структуру управления и четко распределить обязанности между сотрудниками. Организационный план описывает необходимое штатное расписание, обязанности каждого сотрудника, условия труда, а также схему взаимодействия персонала в повседневной деятельности мастерской. Грамотная организация работы позволит повысить эффективность трудовых процессов, обеспечить высокое качество предоставляемых услуг и создать благоприятную рабочую атмосферу.

На начальном этапе работы планируется ограниченный, но эффективно подобранный штат сотрудников, включающий в себя специалистов, способных профессионально выполнять широкий спектр задач. Далее, по мере роста бизнеса и увеличения объёма заказов, штатное расписание может быть расширено.

В структуру персонала на этапе запуска проекта будут входить:

**Основатель (директор)** – осуществляет общее руководство, отвечает за организацию всех рабочих процессов, финансовый контроль, закупку материалов и оборудования, взаимодействие с ключевыми клиентами, а также выполняет кастомизацию и роспись обуви на профессиональном уровне. Основатель также занимается стратегическим планированием развития компании, ведёт переговоры с партнёрами и блогерами, контролирует эффективность рекламных кампаний.

**Мастер по кастомизации и реставрации обуви** – отвечает за выполнение основной производственной работы, включающей глубокую чистку, реставрацию, перекраску и кастомизацию обуви. Мастер должен обладать высоким профессионализмом, опытом работы с разными типами обуви и материалов, а также знанием и соблюдением технологий нанесения красок и защитных покрытий. В его обязанности также входит контроль качества выполненных работ и своевременность выполнения заказов.

**Курьер** – осуществляет доставку и приём обуви от клиентов, обеспечивает своевременную и безопасную транспортировку заказов. Курьер работает по предварительно составленному графику и имеет гибкий почасовой режим работы.

**SMM-менеджер** (на аутсорсе или по договору) – занимается продвижением бренда в социальных сетях, регулярно публикует контент, взаимодействует с подписчиками и клиентами онлайн, следит за рекламными кампаниями и их результативностью, а также постоянно ведёт аналитику эффективности рекламных и маркетинговых мероприятий.

Для ясности восприятия вся информация о штатном расписании и обязанностях сотрудников представлена в таблице ниже.

Таблица 8. Штатное расписание и обязанности сотрудников мастерской

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Кол-во** | **Подробное описание обязанностей и задач сотрудника** | **Условия труда и оплаты** |
| Основатель (директор) | 1 | Руководство деятельностью мастерской, закупки материалов, финансовый контроль, выполнение сложной кастомизации обуви, разработка стратегии развития бизнеса, взаимодействие с ключевыми клиентами и партнёрами | Полный рабочий день, ЗП – 1 500 BYN + бонусы по результатам прибыли |
| Мастер по кастомизации и реставрации обуви | 1 | Выполнение профессиональной чистки, реставрации и кастомизации обуви, контроль качества выполненных работ, соблюдение сроков выполнения заказов | Полный рабочий день, ЗП – 2 000 BYN |
| Курьер | 1 | Приём и доставка обуви клиентам, обеспечение сохранности обуви, ведение отчётности по доставкам | Почасовая работа, около 500 BYN в месяц |
| SMM-менеджер | 1 (аутсорс) | Ведение социальных сетей (Instagram, TikTok), публикация контента, коммуникация с подписчиками и клиентами, аналитика эффективности рекламы и продвижения | Оплата по договору около 500 BYN в месяц |

Режим работы мастерской:

* Понедельник – Суббота: с 10:00 до 18:00
* Воскресенье: выходной

Такой график выбран с учётом оптимальной загрузки мастерской и удобства для клиентов, так как большинство целевой аудитории предпочитает посещать мастерскую после учёбы или работы, а также в субботу.

Для эффективного контроля качества выполнения заказов и соблюдения сроков работы предусмотрена система регулярной отчётности, фотофиксации работ и обратной связи от клиентов. Основатель будет ежедневно контролировать текущие задачи и качество выполнения работ мастером, а также оперативно решать возникающие вопросы.

Регулярные собрания команды (1 раз в неделю) позволят обсудить текущие вопросы, дать обратную связь по работе сотрудников, определить зоны для улучшения и вовремя скорректировать действия команды. Для дополнительной мотивации и повышения вовлечённости сотрудников планируется премирование за высокое качество работы и положительные отзывы клиентов.

В дальнейшем, по мере развития и роста количества заказов, штат может быть дополнительно расширен с привлечением новых сотрудников и специалистов.

1. **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

Общая сумма первоначальных инвестиций в открытие мастерской по реставрации и кастомизации обуви «ПараНармальная» составляет 18 100 BYN. Структура первоначальных инвестиций представлена в таблице ниже:

Таблица 9. Структура первоначальных инвестиций

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья затрат** | **Сумма, BYN** |
| Закупка оборудования и материалов, в том числе: | **6 600** |
| - Ультразвуковая ванна | 1 200 |
| - Аэрограф с компрессором | 500 |
| - Набор красок и материалов | 300 |
| - Набор инструментов | 500 |
| - Верстак для мастерской | 2 700 |
| - Мебель | 600 |
| - Освещение и электрика | 800 |
| Ремонт и отделка помещения | 1 500 |
| Аренда помещения (за первые 3 месяца) | 3 600 |
| Заработная плата сотрудников (за месяц) | 3 500 |
| Реклама и продвижение (за месяц) | 900 |
| Резервный фонд | 2 000 |
| **Итого** | **18 100** |

Основной источник финансирования – собственные средства основателя

Проект на старте планируется полностью профинансировать за счёт собственных накоплений и личных средств основателя, что позволит избежать лишних финансовых рисков и дополнительных расходов, связанных с кредитами или привлечением инвесторов.

Собственные средства составляют 100% первоначальных инвестиций, что соответствует сумме 18 100 BYN.

При таком подходе обеспечивается максимальная финансовая независимость бизнеса на стартовом этапе и полная свобода действий в принятии управленческих решений.

В случае возникновения форс-мажорных обстоятельств или дополнительных расходов, таких как необходимость оплаты аренды помещения за несколько месяцев вперёд (например, сразу на полгода), может рассматриваться привлечение дополнительных источников финансирования:

* Банковский кредит для малого бизнеса (ставка не выше 15% годовых), в случае крайней необходимости;
* Привлечение частного инвестора на условиях долевого участия или краткосрочного займа.

Данные источники являются резервными и будут рассматриваться только в случае необходимости и отсутствия достаточных собственных средств.

1. **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

# 7.1. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности

Расчёт прогнозируемых доходов и расходов мастерской «ПараНармальная» построен исходя из следующих условий и данных:

* Средний чек: постепенное повышение с 120 BYN в первые месяцы до 130 BYN к концу первого года работы.
* Количество заказов: постепенное увеличение от 50 заказов в месяц на старте до 170 заказов в месяц к концу первого года.
* Постоянные ежемесячные расходы: составляют 7 700 BYN (детализация представлена ниже).

С учетом ежемесячных расходов на 7 700 BYN ниже представлена детальная таблица прогнозируемой выручки, расходов и чистой прибыли по месяцам первого года деятельности.

Таблица 10. Прогноз доходов и расходов на первый год работы

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц** | **Количество заказов** | **Средний чек, BYN** | **Выручка, BYN** | **Расходы, BYN** | **Чистая прибыль, BYN** |
| 1 | 50 | 120 | 6 000 | 7 700 | -1 700 |
| 2 | 60 | 120 | 7 200 | 7 700 | -500 |
| 3 | 70 | 120 | 8 400 | 7 700 | 700 |
| 4 | 85 | 125 | 10 625 | 7 700 | 2 925 |
| 5 | 100 | 125 | 12 500 | 7 700 | 4 800 |
| 6 | 110 | 125 | 13 750 | 7 700 | 6 050 |
| 7 | 120 | 130 | 15 600 | 7 700 | 7 900 |
| 8 | 130 | 130 | 16 900 | 7 700 | 9 200 |
| 9 | 140 | 130 | 18 200 | 7 700 | 10 500 |
| 10 | 150 | 130 | 19 500 | 7 700 | 11 800 |
| 11 | 160 | 130 | 20 800 | 7 700 | 13 100 |
| 12 | 170 | 130 | 22 100 | 7 700 | 14 400 |
| Итого за год | — | — | 171 575 | 92 400 | 79 175 |

Таким образом, уже начиная с третьего месяца работы, мастерская выходит на стабильную прибыль и достигает существенного уровня годовой чистой прибыли в размере 79 175 BYN.

# 7.2. Показатели эффективности проекта

На основании вышеизложенного финансового прогноза можно выделить следующие показатели эффективности:

Таблица 11. Прогноз показателей эффективности

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель эффективности** | **Значение** |
| Общий объём первоначальных инвестиций | 18 100 BYN |
| Планируемая годовая выручка | 171 575 BYN |
| Общая сумма годовых расходов | 92 400 BYN |
| Планируемая чистая прибыль за год | 79 175 BYN |
| Срок окупаемости первоначальных вложений | ~ 6 месяцев |
| Точка безубыточности (заказов в месяц) | ~ 62 заказа |
| Рентабельность продаж (по итогам года) | ~ 46% |

**Расчёт точки безубыточности:**

Точка безубыточности показывает минимальное количество заказов, необходимое для покрытия всех ежемесячных расходов без получения убытков.

Формула расчета точки безубыточности:

≈61,6≈62заказа в месяц

Таким образом, мастерской необходимо ежемесячно выполнять не менее 62 заказов, чтобы выйти на безубыточный уровень.

**Расчёт рентабельности продаж:**

Рентабельность продаж демонстрирует долю прибыли в общей выручке мастерской.

Формула расчёта рентабельности продаж:

Таким образом, показатель рентабельности продаж по итогам первого года составляет **46%**, что говорит о высокой эффективности и прибыльности бизнеса.

**Амортизация первоначальных инвестиций (оборудование и материалы):**

Для полноты картины стоит отдельно указать амортизацию первоначальных инвестиций в оборудование и материалы (8 100 BYN):

* Ультразвуковая ванна: 1 200 BYN (срок службы ~3 года)
* Аэрограф с компрессором: 500 BYN (срок службы ~2 года)
* Набор красок и материалов: 300 BYN (расходуемые ежемесячно, отражено в текущих затратах)
* Набор инструментов: 500 BYN (срок службы ~2 года)
* Верстак: 2 700 BYN (срок службы ~5 лет)
* Мебель: 600 BYN (срок службы ~5 лет)
* Освещение и электрика: 800 BYN (срок службы ~5 лет)
* Ремонт и отделка: 1 500 BYN (срок службы ~3 года)

Амортизация за год составит примерно 2 700 BYN (условно принятый показатель для простоты расчётов, не отражается отдельно в таблице ежемесячных расходов).

Представленный выше финансовый план позволяет объективно и реалистично оценить экономическую эффективность и потенциал проекта «ПараНармальная». Достигнутые финансовые показатели делают проект не только окупаемым, но и привлекательным для дальнейших вложений и масштабирования деятельности