|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | | |
| **БІЗНЕС-ПЛАН** | | | |
| **Частина 1 – Інформація про учасника** | | | |
| 1.1 | ПІБ | *Шугуров Александр Сергеевич* | |
| 1.2 | Стать | ч | |
| 1.3 | Дата народження | *06.06.1978* | |
| 1.4 | Контактна інформація |
| *Мобільний телефон* | +380689595105 |
| *Електронна адреса* | zascia@ukr.net |
| 1.5 | Місце роботи | *ФОП Шугуров* | |
| 1.6 | Стан реєстрації ФОП:  - планується відкрити;  - вже відкрито | с 2011 г. | |
| **Частина 2 – Бізнес-план (план самозайнятості)** | | | |
| *2.1 Запропонована бізнес діяльність* | | | |
| *Будь ласка стисло поясніть, які товари та\або послуги Ви плануєте надавати? Поясніть свій вибір. Зазначте, де саме буде здійснюватися діяльність (земельна ділянка, офіс, спеціальне приміщення, вдома та ін.) Якщо діяльність поза домом – чи є договір оренди, право власності або домовленості щодо використання.* | | | |
| Основной вид деятельности заключается в продаже часов работы разработчиков веб и мобильных приложений в виде аренды виртуального офиса со специалистами. Предлагается уникальность в виде увеличенного количества рабочего времени - 14 часов в день за счет команды, распределенной в двух часовых поясах. | | | |
| *Чи маєте Ви попередній досвід бізнес діяльності? Якщо так, докладно опишіть Ваш досвід.* | | | |
| Розничная торговля. Закупка мелким оптом и продажа товаров потребителям. | | | |
| *Будь ласка, вкажіть Ваших клієнтів?* | | | |
| Малый и средний бизнес стран северной и западной Европы. | | | |
| Будь ласка, вкажіть Вашу операційну систему – управління ресурсами і компетенціями? | | | |
| 4 управляющих специалиста.  1. Специалист по маркетингу. Занимается лидогенерацией.  2. Account/Sales manager. Презентует потенциальному заказчику возможности. Заинтересовывает его. Поддерживает обратную связь с существующими заказчиками.  3. Финансовый директор. Просчитывает рентабельность работ, проектов, себестоимости. Ведет статистику и отчеты. Другая финансовая сторона отношений.  4. Технический директор. Анализирует проекты, делегирует задачи менеджерам проектов, контролирует выполнение работ. | | | |
| *2.2 Маркетингова стратегія – просування товару* | | | |
| *Чи маєте Ви маркетингову стратегію? ( як ваш товар потрапить до клієнта – рекламна стратегія та основні канали продажу)* | | | |
| 1. Лидогенерация через Facebook и Linkedin. Будут пробоваться разные пути от рекламы до адресных рассылок. Лендинг страница.  2. На следующем этапе планируется участие в международных тематических конференциях с докладом для привлечения клиентов. | | | |
| *Чи потрібні Вам постачальники? Чи проводили Ви дослідження щодо їхньої наявності, кількості, надійності, цін, тощо?* | | | |
| Не нужны | | | |
| *Хто ваші конкуренти? Скільки їх, де вони працюють? Які у них ціни? Чи маєте Ви конкурентні переваги?* | | | |
| Конкурент 1 - любая аутсорсинговая компания. У них рабочее время строго офисное. с 9 до 6.  Конкурент 2 - фрилансеры на бирже. У них в основном свои клиенты, которые выбрали принцип дешевизны. | | | |
| **Частина 3– Фінансовий план** | | | |
| *Будь ласка, поясніть Ваш фінансовий план (джерела інвестицій та головні витрати)* | | | |
| Основные расходы:  1. Лидогенерация. Нужна постоянно. На первом этапе из собственных или инвесторских средств. Цены на рынке маркетинговых услуг  2. Финансовый директор. Расходы на первом этапе плюс бухгалтерия.  3. Брендирование и связанные с этим расходы (разработка лендинга итп). | | | |
| *Будь ласка, поясніть засади Вашої цінової політики.*  *Якою є собівартість Вашого продукту та як Ви її розраховуєте?*  *Як Ви можете підтвердити здатність та згоду Ваших потенційних споживачів платити за надані Вами товари та послуги?* | | | |
|  | | | |
| *Будь ласка, поясніть Ваш прогноз щодо прибутків та витрат, помісячно, на рік. Мають бути зазначені усі статті витрат, а також прибутку із зазначенням ціни за одиницю продукції.* | | | |
|  | | | |
| **Частина 4 – Очікуваний результат через 6 місяців** | | | |
|  | | | |
| **Очікуваний результат через 1 рік** | | | |
|  | | | |