

Министерство общего и профессионального образования Российской Федерации  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Ростовской области  
«Волгодонской техникум информационных технологий, бизнеса и дизайна»

# Бизнес-план

Выполнил: \_\_\_\_\_

Студент группы \_\_\_\_\_

Проверила:

Преподаватель Овсебян Н. В.

г. Волгодонск  
2022

# Оглавление

- Резюме
- Описание проекта
- Анализ рынка и стратегия маркетинга
- Организационно-производственный план
- Анализ проектных рисков
- Финансово-экономическая оценка

# Бизнес-план ООО «Premium Cleaning»



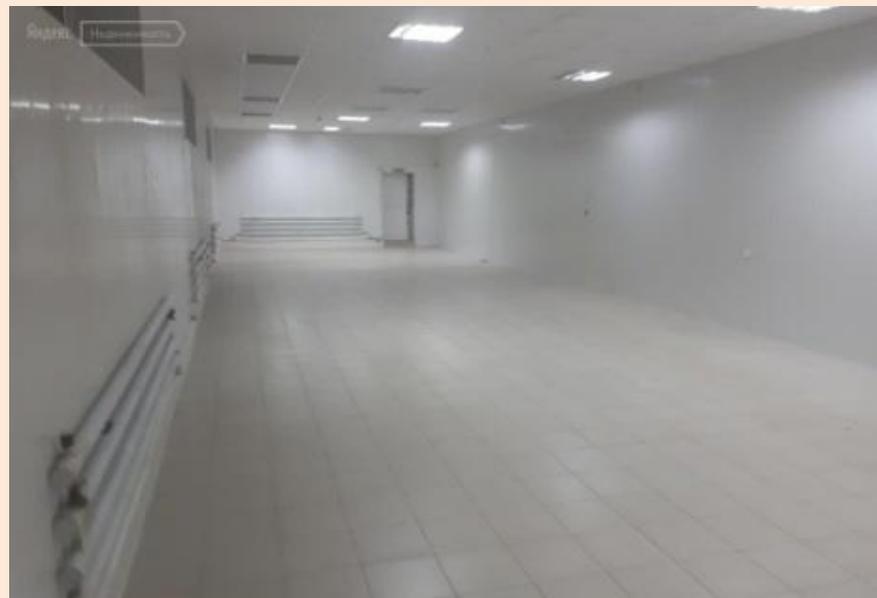
# «Резюме»

**Стоимость проекта: 1 258 000 рублей**

**Сроки реализации проекта: 3 месяца**

**Где будет реализовываться рассматриваемый проект:**

**г. Волгодонск, проспект Строителей, 39А (120 м<sup>2</sup>)**



# «Описание проекта»

## **Предоставляемые услуги**

- уборка жилых помещений и офисов (после проведения ремонтных работ, генеральная, ежедневная);
- уход за разными типами полов (паркет, гранитный, мраморный);
- химчистка ковровых покрытий и обивки;
- мойка стекол и стеклянных поверхностей;
- чистка фасадов.

## **Целевая аудитория**

- население с доходами свыше 20 тыс. рублей на члена семьи. Вид услуги: генеральная уборка коттеджа, квартиры;
- население с доходами от 7 тыс. руб. на члена семьи. Вид услуги химчистка ковровых покрытий, мебели;
- торгово-развлекательные центры, кинотеатры, автовокзал, складские помещения, спортивные заведения.

# «Анализ рынка и стратегия маркетинга»

## Рынок сбыта

Потенциальными потребителями клининговых услуг являются физические и юридические лица, которые нуждаются в уборке жилых помещений и офисов, химчистке ковровых покрытий и обивки, мойке стекол и стеклянных поверхностей, чистке фасадов.

## Прогнозы развития рынка

В среднем, около 10-15% от населения России может позволить себе заказывать уборку квартир или домов.

Клининговая отрасль потерпела значительный спад в кризисный период 2008-2009 годов. На данный момент ситуация полностью стабилизировалась и наблюдается *явный рост спроса на услуги клининга.*

# «Организационно-производственный план»

## Общая стратегия реализации проекта

Компания «**Premium cleaning**» развивает три составляющие своего бизнеса: способствует совершенствованию квалификации сотрудников, развивает технологические операции уборки, расширяет свой парк профессионального оборудования. Именно эта основа позволяет говорить о приоритетных позициях на рынке и существенных конкурентных преимуществах.

Это выражается в очевидных для клиентов факторах:

- сокращенное время исполнения услуги;
- первоклассное качество уборки;
- полное отсутствие влияния человеческого фактора.

*Таблица 6. Календарный план*

| <b>Наименование этапа</b>   | <b>Июнь<br/>2019</b> | <b>Июль<br/>2019</b> | <b>Август<br/>2019</b> |
|---|----------------------|----------------------|------------------------|
| Регистрация деятельности в ИФНС   | ✓                    |                      |                        |
| Заключение договора аренды на помещение офиса   | ✓                    |                      |                        |
| Приобретение оборудования для клининговых услуг, компьютеров и оргтехники, мебели для офиса, автотранспорта офиса |                      | ✓                    |                        |
| Набор персонала   |                      | ✓                    |                        |
| Проведение рекламной кампании   |                      |                      | ✓                      |
| Начало деятельности   |                      |                      | ✓                      |

## *Общая стоимость проекта*

| <b>Наименование</b>   | <b>Стоимость, руб.</b> |
|---|------------------------|
| Набор сотрудников   | 92 000                 |
| Оборудование для оказания клининговых услуг                               | 515 000                |
| Компьютеры, оргтехника, мебель  | 64 000                 |
| Транспорт   | 250 000                |
| Аренда помещения, реклама, сайт   | 96 000                 |
| Регистрация деятельности в ИФНС   | 16 000                 |
| Оборотные средства (финансирование деятельности до выхода на окупаемость) | 225 000                |
| <b>Итого</b>  | <b>1 258 000</b>       |

# «Анализ проектных рисков»

## SWOT-анализ

| <b>Сильные стороны</b>  | <b>Возможности</b>   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• высокое качество сервиса;</li><li>• широта ассортимента услуг;</li><li>• вежливый и обходительный персонал;</li><li>• использование современного оборудования, безопасных средств уборки;</li><li>• система скидок для постоянных клиентов, проведение акций;</li><li>• предоставление услуги срочной уборки.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• дополнительная реклама;</li><li>• внедрение новых видов уборки и очистки;</li><li>• увеличение объема продаж;</li><li>• определение целевой аудитории;</li><li>• тенденции спроса.</li></ul> |
| <b>Слабые стороны</b>   | <b>Угрозы</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• отсутствие наработанной клиентской базы;</li><li>• отсутствие кадров с большим опытом работы в компании;</li><li>• неизвестность торговой марки;</li><li>• мало дополнительных услуг.</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• сильная конкуренция на рынке с известными брендами;</li><li>• отток клиентских договоров;</li><li>• снижение объемов работ.</li></ul>  |

# «ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА»

## **Предполагаемые источники**

Планируется в целях финансирования использовать как личные вложения хозяина плана, которые составят 75 % от всей суммы или 943 500 руб., 25 % от суммы инвестирования составит кредитование в банке по ставке 12 % годовых. Сумма кредита –314 500 руб., погашение кредита будет производиться дифференцированными платежами в течение 1 года.

Размер выручки составит 500 000, себестоимость - 37 500.

Объем валовой прибыли равен 462 500 рублей.

Прибыль 89 000.

**Рентабельность** составит 25%.

**Срок окупаемости** проекта составит 15 месяцев при общих вложениях 1 258 000 рублей, при среднемесечном размере выручки - 500 000 и среднем размере чистой прибыли - 89 000 руб.

# Заключение

**Клининг** – профессиональная услуга по уборке различных помещений и поддержке чистоты. В ходе рассмотрения бизнес-плана ООО «Premium Cleaning» было выявлено, что для реализации данного проекта требуется наличие финансовых средств в размере 1 258 000 рублей.

Размер выручки составит 500 000, себестоимость 37 500. Соответственно, объем валовой прибыли равен 462 500 рублей. Прибыль 89 000. Рентабельность составит 25%. Срок окупаемости проекта составит 15 месяцев при общих вложениях 1 258 000 рублей.