**Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Оптико-механический лицей»**

Рассмотрено Утверждаю

на заседании Зам. директора по УПР

МК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_ Л.Н. Филиппова

Протокол № от «\_\_\_»\_\_\_\_2022

Председатель МК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2022г.

**Методические указания по самостоятельной работе для обучающихся**

по **МДК.02.02** «Бизнес-планирование»

**ПМ.02** Управление подразделением фотоорганизации и предпринимательская деятельность в области фотографии

Специальность:

**54.02.08 Техника и искусство фотографии** (на базе основного общего образования с получением среднего общего образования, углубленная подготовка – срок обучения 3 года 10 месяцев)

Разработчик: преподаватель Чернышева О.В.

Санкт-Петербург

2022

**ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Каждый обучающийся согласно ФГОС СПО по специальности 54.02.08 Техника и искусство фотографии обязан выполнить по МДК.02.02«Бизнес-планирование» определенный объем внеаудиторной самостоятельной работы.

Настоящие методические указания составлены на основании рабочей программы ПМ.02 Управление подразделением фотоорганизации и предпринимательская деятельность в области фотографии для специальности 54.02.08 Техника и искусство фотографии.

Методические указания предназначены для организации эффективной самостоятельной внеаудиторной работы обучающихся.

Целями внеаудиторной самостоятельной работы являются:

* формирование общих и профессиональных компетенций,
* закрепление, систематизация, расширение полученных знаний,
* развитие навыков поиска информации,
* формирование исследовательских навыков,
* формирование самостоятельности профессионального мышления.

Целями методических указаний являются:

* определение содержания самостоятельных работ,
* установление требований к оформлению результатов выполненных самостоятельных работ,
* информирование обучающихся о рекомендациях по выполнению самостоятельных работ,
* информирование обучающихся о критериях оценки самостоятельных работ.

Организация и руководство внеаудиторной самостоятельной работой осуществляется преподавателем.

**Самостоятельная работа**

Разработка бизнес-плана

**Цель работы:** разработать бизнес-план фотоорганизации.

**Источники информации:**

Бизнес-план фотостудии

<https://biznesplan-primer.ru/obrazec/fotostudiya?ysclid=lps4mziitu842751169>

# Бизнес-план фотосалона

# <https://www.beboss.ru/bplans-biznes-plan-fotosalona?ysclid=lps4losq1141462677>

# Разработка бизнес-плана открытия фотостудии «Bright Lights» <https://fenix.help/works/kursovaya/biznes-planirovanie/brgu/razrabotka-biznes-plana-otkrytiya-fotostudii-bright-lights?ysclid=lps5ky2roi49024701>

# Бизнес-план фотостудии

# <https://studylib.ru/doc/6298412/biznes-plan-fotostudii-?ysclid=lps5mglmew877202834>

Бизнес-план фотостудии с расчетами 2023

<https://бизнесидея.рф/biznes-plan-fotostudii-s-raschetami?ysclid=lps5o9l5ja833739299>

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА**

Рекомендации по оформлению бизнес-плана:

1. Символом (\*) обозначены разделы бизнес-плана, обязательные к заполнению.

2. Объем бизнес-плана - 10 - 15 страниц формата A4 (без приложений).

3. Шрифт написания бизнес-плана - Times New Roman 14, через одинарный межстрочный интервал.

4. Структура бизнес-плана должна включать следующие разделы:

- общее описание проекта \* (раздел, обязательный к заполнению);

- общее описание деятельности;

- маркетинговый план;

- производственный план \* (раздел, обязательный к заполнению);

- финансовый план \* (раздел, обязательный к заполнению);

- заключение

- приложение.

1. Общее описание проекта \* (раздел, обязательный к заполнению)

Название бизнес-плана;

полное наименование юридического лица с указанием организационно-правовой формы, фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии) руководителя, фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии) индивидуального предпринимателя.

1.1. Информационная карта бизнес-плана, представленного на конкурс по предоставлению грантов начинающим малым предприятиям на создание собственного дела

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Наименование бизнес-плана |  |
| 2 | Цель бизнес-плана |  |
| 3 | Плановый период освоения денежных средств, предоставленных в виде гранта на реализацию бизнес-плана |  |
| Показатели реализации бизнес-плана: | по итогам 1 года | по итогам 2 года |
| 4 | Финансирование всего, в том числе (руб.): |  |  |
| - собственные средства |  |  |
| - кредитные средства |  |  |
| - средства гранта |  |  |
| - прочие |  |  |
| 5 | Планируемая среднесписочная численность работников (чел.) (без учета ИП) |  |  |
| 6 | Планируемая минимальная з/плата работников (руб.) |  |  |
| 7 | Выручка от реализации товаров (услуг, работ) (руб.) |  |  |
| 8 | Налоговые отчисления и страховые взносы, из них (руб.): |  |  |
| ИФНС |  |  |
| ПФ РФ, ФСС |  |  |
| 9 | Сумма расходов на реализацию бизнес-плана, (руб.) |  |  |
| 10 | Сумма доходов при реализации бизнес-плана, (руб.) |  |  |

1.2. Обоснование приобретения оборудования (материалов).

2. Общее описание деятельности

2.1. Краткое описание текущей деятельности, история создания и развития предприятия, численность работников предприятия, сведения о заработной плате работников, информация об уплате налогов, предусмотренных в рамках применяемого режима налогообложения, по состоянию на последнюю отчетную дату и т.п.

2.2. Материально-техническое обеспечение деятельности:

- наличие офисных, складских и производственных помещений, в которых планируется осуществлять деятельность (в собственности, в аренде, другое; площадь и планировка помещений, реквизиты, срок действия договоров и т.д.);

- наличие оборудования, необходимого для реализации бизнес-плана.

2.3. Организационная структура предприятия.

Указываются квалификационные требования, предъявляемые к персоналу, наличие необходимых работников или потребность в специалистах.

3. Маркетинговый план

Анализ рынка в сфере предоставляемых услуг. Обоснование необходимости оказания услуг (актуальность, значимость), кто является потенциальным потребителем продукции (товаров, услуг).

Конкурентный анализ (перечень конкурентов, сильные и слабые стороны конкурентов, стоимость услуг).

Основные параметры развития проекта: указать объем ожидаемого спроса на услуги и т.д. Каким способом планируется стимулировать сбыт продукции (товаров, услуг).

Описание возможных рисков реализации проекта, меры управления и предупреждения обозначенных рисков.

Описание рекламной стратегии: виды рекламы, периодичность выхода материалов.

4. Производственный план \* (раздел, обязательный к заполнению)

Необходимо дать краткое описание технологической цепочки:

- как будет создаваться (создается) продукция (оказываются услуги, осуществляется торговля;

- какие сырье, товары и материалы предполагается использовать, источники их получения;

- какие технологические процессы и оборудование будут использованы;

- достаточно ли имеющихся в настоящее время помещений, оборудования и персонала для реализации проекта.

Если в технологическую цепочку организации встроены прочие организации, то необходимо описать их роль в реализации проекта.

5. Финансовый план \* (раздел, обязательный к заполнению)

Содержит информацию о поступлении денежных средств, объемах финансовой поддержки, необходимых для реализации бизнес-плана, и финансовых обязательствах.

К данному разделу прилагаются таблицы, обязательные к заполнению:

- Таблица N 1 "5.1. Смета поступления денежных средств на реализацию бизнес-плана":

5.1.1. "Расшифровка поступления денежных средств, указанных в таблице N 1". "Смета поступления денежных средств на реализацию бизнес-плана";

- Таблица N 2 "5.2. Смета расходов организации на реализацию бизнес-плана":

5.2.1. "Расшифровка расходов организации, указанных в таблице N 2";

п. 1.1.1. "Затраты на приобретение сырья и материалов";

п. 1.1.2. "Затраты на приобретение оборудования";

п. 1.1.3. "Командировочные, транспортные расходы";

п. 1.1.4. "Реклама, связь";

п. 1.1.5. "Выплата кредитных обязательств" и п. 1.1.6. "Прочие расходы";

п. 2.1.1. "Фонд оплаты труда" и п. 2.1.2. "Налоговые начисления на ФОТ";

п. 2.1.3. "Аренда" и п. 2.1.4. "Коммунальные расходы";

п. 2.1.5. "Налоговые отчисления";

- Таблица N 3 "5.3. Фактически произведенные расходы в рамках реализации бизнес-плана (в размере не менее 15% от суммы запрашиваемого гранта)".

6. Заключение

Данный раздел содержит описание ожидаемых конечных результатов реализации бизнес-плана.

Отображается информация о планируемой прибыли, создании рабочих мест, перечислении налоговых платежей, страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и социальное страхование, перечисляемых в бюджетную систему Российской Федерации.

Приложение (при наличии)

Визуальные и графические материалы (схемы, графики, чертежи, фотографии, бухгалтерские и финансовые отчеты, аудиторские заключения, данные по анализу рынка, спецификации продукта, фотографии, копии рекламных проспектов, резюме владельцев и менеджеров, копии лицензий, разрешений, свидетельств и иных документов, подтверждающих возможности инициатора бизнес-плана реализовать проект, копии договоров и протоколов о намерениях, которые в перспективе будут способствовать реализации бизнес-плана, рекомендательные письма, необходимые чертежи, проектно-сметная документация).

5.1. Смета поступления денежных средств на реализацию бизнес-плана

Таблица N 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| N | Смета поступления денежных средств на реализацию бизнес-плана | 1-й год реализации бизнес-плана | 2-й год реализации бизнес-плана | Всего(5 + 8 + 11) |
| количество, ед. | цена, тыс. руб. | стоимость, тыс. руб. (ст. 3 \* ст. 4) | количество, ед. | цена, тыс. руб. | стоимость, тыс. руб. (ст. 6 \* ст. 7) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 12 |
| 1 | Грант |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Кредит |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Собственные средства |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Выручка от реализации продукции (работ, услуг) |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Прочее |  |  |  |  |  |  |  |
|  | ИТОГО |  |  |  |  |  |  |  |

5.2. Смета расходов организации на реализацию бизнес-плана (тыс. руб.)

Таблица N 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | Итого | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | Итого | Всего |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 17 |
| Себестоимость продукции (п. 1.1 + п. 2.1) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. Переменные расходы (п. 1.1.1 + ... + п. 1.1.6) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1.1. Затраты на приобретение сырья и материалов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1.2. Затраты на приобретение оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1.3. Командировочные, транспортные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1.4. Реклама, связь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1.5. Выплата кредитных обязательств |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1.6. Прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. Постоянные расходы (п. 2.1.1 + ... + п. 2.1.5) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.1. Фонд оплаты труда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.2. Налоговые начисления на ФОТ (ПФ РФ, ФСС) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.3. Арендная плата |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.4. Коммунальные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.5. Налоги (отразить все налоги, уплачи-ваемые без учета начислений на ФОТ, указанных в п. 2.1.2) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

5.1.1. Расшифровка поступления денежных средств, указанных в таблице N 1 "Смета поступления денежных средств на реализацию бизнес-плана"

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование реализуемой продукции (оказываемой услуги, предоставляемой работы) | Кол-во выпускаемой продукции (услуг, работ) | Стоимость выпускаемой продукции (услуг, работ), руб. | Итого |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Первый год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |

5.2.1. Расшифровка расходов организации, указанных в таблице N 2

п. 1.1.1. "Затраты на приобретение сырья и материалов"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование | Стоимость, руб. | Кол-во | Итого | Приобретается за счет: |
| собственных средств | бюджетных средств |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Первый год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |

п. 1.1.2. "Затраты на приобретение оборудования"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование | Стоимость, руб. | Кол-во | Итого | Приобретается за счет: |
| собственных средств | бюджетных средств |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Первый год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |

п. 1.1.3. "Командировочные, транспортные расходы"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Командировочные, транспортные расходы | Стоимость, руб. | Кол-во | Итого | Приобретается за счет: |
| собственных средств | бюджетных средств |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Первый год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |

п. 1.1.4. "Реклама, связь"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Расходы на связь и рекламу | Стоимость, руб. | Кол-во | Итого | Приобретается за счет: |
| собственных средств | бюджетных средств |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |  |
| Первый год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |

п. 1.1.5. "Выплата кредитных обязательств" и п. 1.1.6. "Прочие расходы"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Расходы, не указанные в других разделах | Стоимость, руб. | Кол-во | Итого | Приобретается за счет: |
| собственных средств | бюджетных средств |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Первый год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |

п. 2.1.1. "Фонд оплаты труда" и п. 2.1.2. "Налоговые начисления на ФОТ (ПФ РФ, ФСС)"

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должности работников организации в соответствии со штатным расписанием | Кол-во ставок | Заработная плата, руб. | Годовой фонд оплаты труда, руб. (ст. 2 \* ст. 3 \* кол-во мес.) | Налоговые начисления на ФОТ, руб. (ст. 4 \* 30,2%) (ПФ РФ и ФСС) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Первый год реализации бизнес-плана |
|  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
|  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |

п. 2.1.3. "Аренда" и п. 2.1.4. "Коммунальные расходы"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Вид, адрес, площадь помещения | Стоимость, кв. м/руб. | Кол-во мес. | Итого | Приобретается за счет: |
| собственных средств | бюджетных средств |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Первый год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |

п. 2.1.5. "Налоговые отчисления"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Система налогообложения | УСН 6% |  |
| УСН 15% |  |
| ЕНВД |  |
| ОСН |  |
| Патент |  |

--------------------------------

<\*> Отметьте Вашу систему налогообложения.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Наименование налога, сбора, взноса | Итого, руб. |
| 1 | 2 | 3 |
| Первый год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |
| Итого |  |
| Второй год реализации бизнес-плана |
| 1 |  |  |
| Итого |  |

5.3. Фактически произведенные расходы в рамках реализации бизнес-плана (в размере не менее 15% от суммы запрашиваемого гранта) <\*>

Таблица N 3

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Произведенные расходы | Стоимость, руб. | Кол-во шт. | Итого | N и дата счета, счет-фактуры, договора | N и дата платежного поручения, чека, товарного чека |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
|  | Итого |  |  |  |  |  |

--------------------------------

<\*> для лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

**Задание**

Разработать бизнес-план фотоорганизации, основываясь на личном выборе (наименование, направления деятельности, местоположение, размер уставного капитала и т.д.), примерной структуре бизнес-плана и исходных данных.

**Формат выполнения:** работа с информационными источниками: поиск и отбор информации, разработка бизнес-плана.

**Форма сдачи отчетности:** бизнес-план в электронном виде (документ Word).

**Пример бизнес-плана фотоорганизации**

## РЕЗЮМЕ

Цель проекта: создание фотосалона в г. Санкт-Петербург

Задачи бизнес-плана: обосновать возможность многопрофильного фотосалона, целевая аудитория: компании среднего и малого бизнеса, широкие массы населения с средними доходами по городу.

### **Инициатор проекта**

Инициатор – профессиональный фотограф, имеющий опыт работы более 10 лет, специализируется на портретной и студийной съемке. Основная задача проекта поддержка и расширение основного бизнеса:

* решение проблемы печати фотографий на собственной калиброванной технике;
* проведение студийных съемках в уникальных интерьерах;
* возможность фотокоррекции, печати и т.д. без задержек;
* продажа сопутствующих товаров (фоторамок, нанесение фото на кружки, футболки и т.д.);
* предоставление услуг по калибровке мониторов и принтеров.

В наличии есть следующая техника:

* профессиональные фотоаппараты Canon (полнокадровые: Canon EOS-1D X и 5D Mark II) с набором сменных объективов (6 шт.);
* переносные отражатели;
* 2 штатива для фототехники и 1 монопод;
* компьютер, предназначенный для обработки фотографий;
* бытовая техника для ремонта и изменения интерьера локации (дрель, шуруповерт, аэрограф).

### **Инвестиционные расходы**

Список основных инвестиционных расходов:

* Оформление документов для ИП: 5 000 руб.
* Обеспечительный взнос по договору аренды: 131 250 руб.
* Отделка помещения: 275 000 руб.
* Изготовление вывески над входом: 30 000 руб.
* Оформление входа: 35 000 руб.
* Закупка оборудования, мебели, оргтехники (общее): 784 100 руб.
* Первоначальная закупка расходных материалов 100 000 руб.
* Начальные вложения в рекламу 15 000 руб.
* Непредвиденные расходы 100 000 руб.

Итого первоначальных инвестиций – 1 475 350 руб.

Внимание!!! Фототехника для фотосъемки уже есть в наличии. Сайт и группа предварительно созданы. Основные крупные разовые расходы – вложения в фотолаб, стоимость которого составляет порядка 500 000 руб. Поэтому если у Вас нет больших объемов печати, то можно обойтись фотопринтером с СНПЧ, а большие объемы печати фотографий печатать на стороне. Желательно иметь сканер, позволяющий сканировать фотопленку в достаточном разрешении.

Рабочее помещение – нежилое полуподвальное помещение на 2 уровнях из 3-х комнат. Вход 1 со стороны улицы. Рядом расположен центр госуслуг «Мои документы».

### **Финансирование проекта**

Инвестиции планируются в размере 1 725 350 руб., из них:

* капитальные вложения 1 475 350 руб.
* затраты на оборот 250 000 руб.

На сумму 1 млн.руб. берется банковский кредит по 15% годовых, остальные средства в размере 725 тыс.руб. личные средства инициатора проекта.

### **Окупаемость проекта**

* [Прямой срок окупаемости](https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/prostoj-i-diskontirovannyj-srok-okupaemosti-proekta) - 19 мес. (1,6 года).
* [Срок окупаемости по дисконтированному денежному потоку](https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/prostoj-i-diskontirovannyj-srok-okupaemosti-proekta) - 21 мес. (1,75 года.).
* [NPV](https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/npv-chistaja-privedennaja-stoimost) - 10 288 тыс.руб.
* [IRR](https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/irr-vnutrennjaja-norma-dohodnosti-proekta) - 153%.

### **Поставщики и подрядчики**

В силу специфики студийной съемки проводится косметический ремонт с переоборудованием помещений: перекраска стен, выделение напольных зон в студии, монтаж осветительного оборудования и большого хромакея.

Оборудование для фотостудии закупается у официального дилера производителя оборудования. Это позволяет получить скидку покупку на монтаж оборудование и в последствие заключить контракт на обслуживание фотолаба и поставку расходных материалов.

Мебель со склада компании-производителя.

Подбор поставщиков произведен инициатором бизнес-проекта на основе собственного опыта, знаний о качестве и принципах использования оборудования, качестве и нормах расходных материалов, цен у поставщика и отзывов.

### **Услуги**

Основные услуги фотосалона:

* печать фотографий;
* печать на керамике;
* печать на пленке;
* печать на тканях;
* полиграфические работы (дизайн фотоальбомов, коллажей и т.д.)
* студийная съемка;
* съемка на документы;
* выездная съемка;
* предметная съемка;
* сдачей локации в аренду;
* калибровка фото и оргтехники (с выездом);
* продажа сопутствующих товаров.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

### **Объем инвестиций**

Капитальные вложения составляют 1 475 тыс.руб.:

| **Наименование работ/товаров/услуг** | **Количество** | **Цена** | **Стоимость** |
| --- | --- | --- | --- |
| Оформление документов для ИП |  |  | 5 000 |
| Обеспечительный взнос по договору аренды |  |  | 131 250 |
| Отделка помещения |  |  | 275 000 |
| Стоимость отделочных материалов |  |  | 200 000 |
| Стоимость строительных работ |  |  | 75 000 |
| Изготовление вывески над входом |  |  | 30 000 |
| Оформление входа |  |  | 35 000 |
| Закупка оборудования, мебели, оргтехники (общее): |  |  | 784 100 |
| КПП | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Fotokvant (82000-1) комплект-конструктор для предметной съемки | 1 | 5 000 | 5 000 |
| FST KF-104 4x26W люминесцентный источник освещения с софтбоксом 60x80 | 2 | 5 500 | 11 000 |
| Витрины | 3 | 2 800 | 8 400 |
| Диван для посетителей | 1 | 7 300 | 7 300 |
| Диван раскладной для интерьера локации | 1 | 4 800 | 4 800 |
| Источники импульсный, набор 3 шт. | 1 | 25 000 | 25 000 |
| Источники постоянного света 500 вт. | 4 | 15 000 | 60 000 |
| Калибратор-сканер и фотокрррекционные таблицы | 1 | 25 000 | 25 000 |
| Компьютер для зала | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Кресла крутящиеся | 2 | 1 800 | 3 600 |
| Мониторы компьютера | 2 | 12 000 | 24 000 |
| Осветитель с отражателем | 2 | 2 400 | 4 800 |
| Пуфики для локации | 4 | 800 | 3 200 |
| Система установки фона малая, без механизма подъема | 1 | 2 800 | 2 800 |
| Система установки фона с механизмом подъема | 2 | 7 700 | 15 400 |
| Сканер с слайд-адаптером | 1 | 7 500 | 7 500 |
| Стойка администратора | 1 | 5 800 | 5 800 |
| Стойки осветительные | 4 | 1 700 | 6 800 |
| Стол рабочий | 1 | 3 500 | 3 500 |
| Столик журнальный для посетителей | 1 | 2 400 | 2 400 |
| Стул регулируемый | 1 | 1 400 | 1 400 |
| Стулья для локации | 2 | 2 400 | 4 800 |
| Фон пластиковый | 4 | 1 500 | 6 000 |
| Фотозонт белый на просвет 101 см | 1 | 600 | 600 |
| Фотолаб Frontier FR330 | 1 | 500 000 | 500 000 |
| Фотопринтер Epson c СНПЧ и поддержкой формата до А3 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Первоначальная закупка расходных материалов |  |  | 100 000 |
| Начальные вложения в рекламу |  |  | 60 000 |
| Печать и раздача листовок |  |  | 8 000 |
| Реклама в печатных изданиях |  |  | 7 000 |
| Непредвиденные расходы |  |  | 100 000 |
| **Итого первоначальных инвестиций** |  |  | **1 475 350** |

###

### **План инвестиционных работ**

Инвестиционные работы занимают 2 мес. проводятся по следующему графику:



##

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

### **Помещение**

Фотосалон будет занимать отдельное нежилое полуподвальное помещение общей площадью – 35 м², из них верхний уровень 7 м² – зал, нижний уровень 5 м² – служебное помещение, 5 м² – печать, 18 м² – студия.

Площадь берется в аренду по ставке 15 000 руб. за 1 м² в год.

Вход один со стороны улицы.

План нижнего этажа



План верхнего этажа



###

### **Оборудование**

Закупка фотооборудования производится через официального дистрибутора компании-производителя. Важно договориться не только о скидке при покупке, но и о монтаже фотолаба. Рекомендуется заключить договор на обслуживание оборудования и поставку расходников для фотопечати.

Мебель закупается со склада компании-производителя.

### **Время работы**

График фотосалона: 9.00-21.00 без перерывов и выходных.

При переработке или проведения фотосъемок порядок работы согласуется с администратором салона и его владельцем (инициатором проекта).

На утренние часы и постоянным клиентам, арендующим локации фотостудии предоставляется скидки.

### **Процесс оказания услуг**

* Фотосъемка на документы производится в процессе живой очереди;
* Запись на фотосъемку и аренда оборудования производится администратором фотосалона;
* Запись на выездную фотосъемку и калибровку оборудования производит администратор фотосалона;
* Фотосъемку на документы производится старшим фотографом, в его отсутствие или если он занят на студийных съемках администратор.
* Фотографии загружаются с карт памяти фотоаппарата на офисный компьютер;
* Прием клиентом отснятых фото для последующей печати принимает администратор, который загружает фотографии, полученные от клиента на офисный компьютер и возвращает ему носитель. Носитель информации проходит проверку антивирусом в обязательном порядке.
* Фотографии и цветокоррекцию по шаблонам, а затем проходят отбор перед печатью (согласуются с клиентом)
* Полученные фотографии на документы печатаются в присутствие заказчика на фотопринтере. Среднее время ожидания не более 15 мин.
* Предметная и макросъемка производится в течение 2-5 дн. с обработкой фото.
* Для студийных фото и фотографий с выездных сессий производится в течение 2-5 дней.
* Печать на керамике и ткани 1-3 дня;
* Время аренды студии для съемки сторонними фотографами от 1 ч.;
* Дизайн фотоальбомов, календарей, сюжетных фотоаппликаций для печати на керамике или ткани 1-5 дн. и может передаваться на аутсортинг.

### **Себестоимость услуг**

В себестоимость услуги включается стоимость расходных материалов, пересчет часовой ставки аренды, оплата труда мастера с учетом страховых платежей, а также усредненные расходы на содержание салона.

Средняя себестоимость отпечатка 10\*15 см. – 8 руб.

Стоимость 1 часа аренды интерьерной студии 500 руб., утренние часы – 300, в сезон – 700 руб.

## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Основное направление продвижения услуг – услуги профессионального типа, которые обеспечиваются фотопроцессом полного цикла.

Основной канал продвижения услуг съемки в фотостудии и по калибровке мониторов и принтера Интернет, точнее группы в социальных сетях и специальные форумы. Услуги по фотопечати продвигаются через раздачу рекламы и печати в местной прессе. Важно найти выход массовые съемки (д/с, школы, детские центры, загсы и т.п.).

**Отличия проекта от аналогов**

|  | **Фото на документы** | **Фотопечать** | **Фотостудия с локацией** | **Комплексная фотостудия** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Фото на документы | + | +/- | – | + |
| Печать фото | +/- | +/- | – | + |
| Цены на фотографии | Для документов средние по рынку. Художественное – высокие, т.к. обычно печатается на фотопринтере | Средние по рынку | Высокие | Средние по рынку |
| Качество фотографий | Низкое из-за фотопринтера | Низкое или вариативные нарушения, т.к. снижают издержки за счет дешевых расходников. Сложно найти студию с калиброванным фотолабом | Высокое, т.к. печатают в проверенных фотолабах | Высокое, т.к. калибровка фотолаба и принтера проводится самостоятельно |
| Локация съемки | Белый фон | Отсутствует, иногда белый фон | Хромакей, декорированные локации | Белый фон, хромакей, декорированная локация |
| Занимаемая площадь | 1 комната ≈8-10 м2 | 2 комнаты ≈ 10-12 м2 | Несколько изолированных помещений от 50 м2 | Несколько изолированных помещений от 35 м2 |
| Расположение | В местах массового скопления людей | В местах массового скопления людей | Требуются большая площадь и низкая аренда. Часто неудобное место: на окраине города; в бывших промзонах и т.д. | В местах массового скопления людей. Проблема с хранением декораций |

###

### **Целевая аудитория**

Основная задача фото сохранение памяти, красоты и приятных воспоминаний. Целевых аудиторий несколько, и они кардинально отличаются:

* широкая аудитория людей, которым необходимы съемки и печать фото на документы
* семейные люди в возрасте 25-45 лет, которым необходимы требуются студийная и семейная съемка;
* профессиональные и фотографы любители, которым требуются интерьерные съемки в локациях и профессиональная печать фотографий.

### **Конкуренция и месторасположение**

Основные фотостудии занимаются печатью фотографий для документов. Печать фотографий в фотолабах распространена меньше. Не смотря востребованность услуги мало заказов, но большие объемы, большинство фотолабов имеют проблемы с нестабильным качеством. Это связано с тем что они используют дешевые нерекомендованные производителем расходники, а печать производится на некалиброванном оборудовании (по правилам следует калибровать оборудование после каждой замены краски).

Рядом есть студия с фото для документов. Студий с услугами студийной фотосъемки и множеством видов печати отсутствуют.

### **Ассортимент услуг**

Планируемая структура услуги фотоцентра следующая:



###

### **Ценовая политика**

Цены на услуги фотографа с наработанной клиентской базой (выездные сессии, обработка фото, предметная фото съемка, фотоальбомы) цены средние по региону. Для новых услуг, которые только появятся в салоне ниже по городу, с постепенным повышением.

Периодически в салоне проводятся рекламные акции на услуги салона и услуги фотографа.

На сопутствующие товары и услуги с аутсортингом наценка не менее 20%.

### **Объем продаж**

Ниже вы можете увидеть предполагаемый график уровня загрузки фотостудии



Продажи значительно подвержены фактору сезонности, что влияет на начало реализации проекта.

В бизнесе наблюдается распределенная сезонность, зависящая от услуг фотографа, печатью фото и с услугами студийной съемки. Запрос на услуги фотографа максимален в апреле-мае, июне и в конце года. Пик запросов на печать фото приходится на май затем растет только в ноябре-декабре. А услугами студийной съемки востребованы октябрь-апрель. Фактически открытие фотоцентра должно приходится на октябрь-ноябрь, когда спрос на услуги фотопечати и студийной съемки начинают возрастать. Так же именно с конца осени и до лета максимально востребована услуги по калибровке мониторов и принтера.



###

### **SWOT-анализ**

Проведем анализ решения на основе матрицы SWOT

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ****Сильные стороны:***** расположение в центре
* наличие фототехники профессионального уровня
* комплексные услуги профессионального уровня
* наработанная клиентская база
 | ****Слабые стороны:***** полуподвальное помещение
* рекламный бюджет
* высокое влияние сезонности
* квалификация персонала
* «привязка» к поставщикам
 |
| ****Возможности:***** акций для привлечения клиентов;
* возможность смены интерьеров в локации
 | * Интернет-реклама ориентируется профессиональное комюнити
* Оперативная смена интерьеров, задников и использование хромакея
* Сниженные цены для бытовой фотосъемки
 | * Возможности печати рекламы на «месте»
* Обучение сотрудников на месте
* Распределение услуг. Летом реклама выездных фотосессий, начиная с осени локаций
 |
| ****Трудности:***** ограничение расширения ассортимента услуг;
* удержание клиентов;
* высокие требования к обслуживанию оборудования
* возврат кредита
 | * в рекламе делать упор на обеспечение стабильного профессионального качества.
* Бесплатная услуга по калибровке оборудования клиента при заказа большого объема фотографий
 | * Предварительный отбор персонала
* В случае проблем возврат кредита возможен за счет продажи печатного оборудования
* Смена поставщиков не в ущерб качеству
 |

### **Рекламная стратегия**

Широкая реклама (раздача рекламных буклетов, реклама в местной газете) применяется только для фотосъемки на документы и продажа сопутствующих фототоваров.

Основная реклама осуществляется интернет-каналы:

* участие в профессиональных группах социальных сетей и форумах для рекламы интерьерной съемки, печати фотографий, калибровки техники;
* сайт, городские форумы и любительские фотогруппы в сетях: для рекламы выездных сессий (свадебная съемка, съемки в д/с и школах, бизнес-съемки, в том числе портретные и предметные).

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

### **Форма ведения бизнеса**

Индивидуальный предприниматель с патентной системой. Это позволяет снижать расходы и работу с налогообложением.

Стоимость патента 42 000 в год. Платится раз в полгода. В течение 1 года можно заплатить 1/3 за 1-ое полугодие и 2/3 за второе.

### **Персонал и штатная структура**

В фотоателье работают 3 человека: фотограф и 2 администратора.

| **Должность** | **Количество** | **Оклад, (тыс. руб.)** | **Премия** | **Итого** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Фотограф | 1 | 80 | 5% | 80 |
| Старший администратор | 1 | 40 | 2% | 40 |
| Администратор | 1 | 25 | 1% | 25 |
| **Итого** | **3** | **145,00** |  | **145,00** |

Фотограф имеет ненормированный рабочий график.

Администраторы работают по сменно график 2 через 2 по 12 часов.

1. Функциональные обязанности фотографа:
	* Выездная и студийная фотосъемка;
	* Предметная съемка;
	* Выезд на калибровку техники клиентов;
	* Контроль, заправка и калибровка техники фотосалона;
	* Обработка и цветокоррекция фотографий студийной съемки;
	* Обработка и цветокоррекция фотографий клиентов съемки;
	* Печать фотографий в фотолабе.
	* Закупка расходных материалов и сопутствующих товаров;
	* Передача работы на аутсорт;
2. Функциональные обязанности старшего администратора:
	* Прием заказов;
	* Составления графика аренды студии;
	* Контроль наличия сопутствующих товаров и расходных материалов;
	* Передача студии в аренду;
	* Студийная фотосъемка;
	* Съемка на документы;
	* Печать фотографий на документы;
	* Печать фотографий в фотолабе;
	* Контроль исполнения работ, выданных на аутсорт;
	* Продажа сопутствующих товаров;
	* Уборка помещений.
3. Функциональные обязанности администратора:
	* Прием заказов;
	* Составления графика аренды студии;
	* Съемка на документы;
	* Печать фотографий на документы;
	* Передача студии в аренду;
	* Продажа сопутствующих товаров;
	* Уборка помещений.

Требования к старшему администратору: знание программ PhotoShop и MS Office, умение работать на продвинутом уровне.

Требования к администратору: знание программ PhotoShop или аналогов и MS Office.



## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### **Финансирование проекта**

Инвестиции составят 1 725,35 руб., из которых капитальные расходы – 1475 тыс.руб. и оборотные средства – 250 тыс.руб.

1 млн.руб. составит кредит банка, полученный под 15%, инициатора проекта вкладывается в проект в размере 725 тыс.руб..

Кредит выплачивается равными платежами в размере 49,2 тыс.руб. в течение 2 лет, начиная с 3‑его месяца от начала проекта. Проценты по кредиту включены в платеж.

Собственные средства возвращаются инициатору проекта после выплаты кредита в течение 2-х лет с учетом инфляции.

### **Показатели окупаемости проекта**

Окупаемость фотосалона рассчитана на горизонте планирования в 10 лет:

* отчисления в социальные фонды 30% (ПФР – 22%, фонд соц.страх. – 2,9%, фонд об.мед.страх. – 5,1%);
* стоимость патента 42000 руб. в год (3500 руб. в мес.);
* ежегодная инфляция 10%.

Прямой срок окупаемости – 19 мес. (1,6 года).

Дисконтная ставка заложена как WACC в размере – 12,48%:

* [Прямой срок окупаемости](https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/prostoj-i-diskontirovannyj-srok-okupaemosti-proekta) - 19 мес. (1,6 года).
* [Срок окупаемости по дисконтированному денежному потоку](https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/prostoj-i-diskontirovannyj-srok-okupaemosti-proekta) - 21 мес. (1,75 года.).
* [NPV](https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/npv-chistaja-privedennaja-stoimost) - 10 288 тыс.руб.
* [IRR](https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/irr-vnutrennjaja-norma-dohodnosti-proekta) - 153%.

### **Анализ рисков**

Основные риски:

* низкие доходы населения. Отсутствие спроса на печать фото и фотосессии, частично компенсируется фотографией на документы. Остальное решается за счет гибкой ценовой политики.
* сезонность спроса частично компенсируется местоположением и широким спектром услуг, превосходящим фотосалоны в которых печатаются фото только на документы и фотолабы. Учет сезонных факторов связан с началом инвестирования в проект, когда открытие приходится на спад спроса между съемками на натуре и низким спросом на съемки в павильоне.
* реклама. Заказчики хотят убедиться, что фотограф обладает опытом, а значит им нужно увидеть работы. Наличие сайта и собственной группы обязательно. Период подключения «сарафанного радио» в данной сфере бизнеса значительный.

##

## ВЫВОДЫ

Проведенные расчеты подтверждают эффективность вложения в фотосалон для расширения фотобизнеса и получения более качественного конечного результата, превосходящего качество возможных конкурентов. Проведенный анализ показывает, что бизнес окупается в приемлемые сроки прибыль получает не только кредитная организация, но и сам инициатор бизнеса.

**Критерии оценки:**

Оценка «отлично» ставится если обучающийся:

- оформил работу в соответствии с требованиями (записал номер работы, тему, цель)

- записал задание, указав все известные величины

- верно составил схему, таблицу

- правильно оформил требуемые структурные элементы бизнес-плана.

Оценка «хорошо» ставится если обучающийся:

- оформил работу в соответствии с требованиями (записал номер работы, тему, цель)

- записал задание, указав все известные величины

- верно составил схему, таблицу

- оформил требуемые структурные элементы бизнес-плана.

- допустил ошибки в оформлении структурных элементов бизнес-плана, но в целом выполнил задание правильно.

Оценка «удовлетворительно» ставится если обучающийся:

- оформил работу в соответствии с требованиями (записал номер работы, тему, цель)

- записал задание, указав все известные величины

- верно составил схему, таблицу

- оформил требуемые структурные элементы бизнес-плана.

- допустил ошибки при оформлении структурных элементов бизнес-плана, не верно сформировал организационный план.

Оценка «неудовлетворительно» ставится если обучающийся:

- не выполнил работу или выполнил неверно.