Генеральный директор ООО «МАГ Консалтинг групп»

Гильмиев Марсель Мудасирович

Тел.: +7(917) 915-87-20

+7 (904) 768-76-68

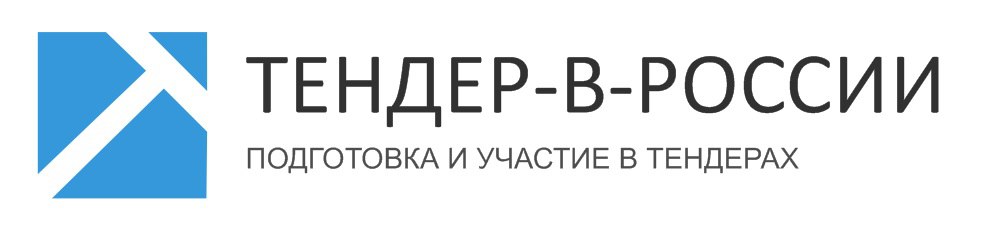
 e-mail: MAGbizkazan@yandex.ru

web: франшиза-тендер-в-россии.рф

" 10"января 2016 г.

**Бизнес-план компании ООО «МАГ Консалтинг групп»**

**«Тендер-в-России»**



**Бизнес-план** - план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, услугах, организации операций и их эффективности.  
  
  
**Содержание Бизнес-плана**

1. Предпосылки реализации проекта
2. Цели и задачи бизнеса
3. Миссия компании
4. Форма собственности
5. Описание затрат
6. Календарный план открытия
7. Набор персонала
8. Планируемая выручка
9. Структура выручки
10. График выхода бизнеса на самоокупаемость
11. Расчет окупаемости бизнеса
12. Информация по закупкам
13. Вывод

# 1.Предпосылки реализации Проекта

# Что такое тендер

Те́ндер ([англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) tender — предложение) — конкурентная форма отбора предложений на поставку [товаров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80), оказание [услуг](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B8) или выполнение [работ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0) по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. [Контракт](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80) заключается с победителем тендера — участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям документации, в котором предложены наилучшие условия.



## Российское законодательство

5 апреля 2013 года был опубликован Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который вступил в силу с 1 января 2014 года. Этот закон регламентирует все государственные и муниципальные закупки в Российской Федерации, а также вводит ряд обязательных требований по публикации информации о проводимых закупках в сети Интернет.

В соответствии с законодательством, государственные и муниципальные закупки в Российской Федерации должны размещаться на едином официальном сайте госзакупок РФ zakupki.gov.ru  и там же должны размещаться и итоги проведения этих торгов. Продублировать заказ на региональном сайте или другом источнике — допустимо, но публикация извещения о тендере на альтернативных источниках при непубликации его на официальном сайте госзакупок — грубое нарушение.  
C 1 января 2016 года в связи с вводом в эксплуатацию «Единой информационной системы в сфере закупок», доступ к сайту zakupki.gov.ru будет закрыт (приказы Федерального казначейства от 22.12.2015 № 354 и № 355).

18 июля 2011 года был принят Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». В законе речь идет о предприятиях с госучастием: о госкомпаниях, субъектах естественных монополий, госкорпорациях. Он также распространяется на унитарные предприятия, автономные учреждения, хозяйственные общества с долей государственного (муниципального) участия более 50 % и на их дочерние предприятия. Закон 223-ФЗ не устанавливает ограничений на проведение закупок — закупки могут проводиться как в традиционной форме, так и в электронной, то есть на любых [электронных торговых площадках](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D1%89%D0%B0%D0%B4%D0%BA%D0%B0). Единственное, что требует данный закон — упорядочить проведение закупок, формально описав порядок проведения закупок и используемые формы закупочных процедур в Положении о закупках, и опубликовать это положение на сайте zakupki.gov.ru.

Основные преимущества участия в тендерах:

* Тендер - это долгосрочные контракты и хорошая прибыль без затрат на рекламу и поиски клиентов
* Тендер - это отсутствие высокой конкуренции, так как большинство компаний не использует данный вид продаж.
* Тендер - это единственный способ продать вашу продукцию бюджетным организациям и крупным компаниям с государственным участием.
* Государственный тендер - это уникальная возможность вывести свой бизнес на совершенно новый уровень, поэтому организации и компании, которые предоставляют различного рода товары и услуги, стремятся выиграть его. Ведь таким образом, помимо прибыли, победитель закрепляет свои позиции на рынке и подтверждает репутацию надежного партнера. А, как известно, к таким компаниям относятся позитивно и с большим доверием. Репутация начинает работать на компанию, обеспечивая ей новых клиентов и партнеров.

**Информация по закупкам с федерального сайта zakupki.gov.ru**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Размещение извещений № 44-ФЗ (94-ФЗ)** | | | |
| 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. |
| 5 913 374 млн.руб | 6 332 477 млн.руб | 6 022 416 млн.руб | 6 469 675 млн.руб |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Размещение извещений № 223-ФЗ** | | | |
| 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. |
| 1 634 657 млн.руб | 13 951 083 млн.руб | 17 764 738 млн.руб | 23 074 053 млн.руб |

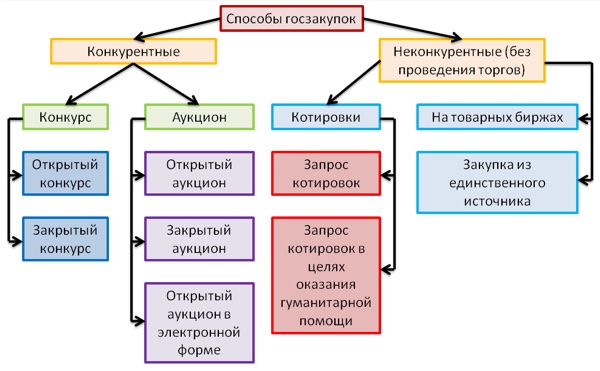
Сегодня многие фирмы постоянно принимают участие в тендерах. Эта процедура приносит определенную выгоду и заказчикам, и исполнителям: первые могут найти наиболее выгодное соотношение цены и качества поставляемых товаров и услуг, вторые – заработать отличную репутацию и получить большой контракт. Однако, несмотря на повсеместное распространение тендеров, многие люди все еще опасаются вступать в схватку с конкурентом, не до конца понимая смысла и пользы процедуры.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Зарегистрированные заказчики**  **(Организации)** | | | |
| 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. |
| 234906 | 241087 | 249779 | 256524 |

## Какие бывают тендеры

Тендеры делятся на несколько видов:

* открытый тендер проводится для всех желающих, когда заказчик ищет надежного поставщика для долгосрочного сотрудничества. Если тендер проводит государство, то обычно это связано со строительными работами. Среди отличий конкурса: абсолютная прозрачность, здоровая конкуренция и открытость. Информацию о таком тендере можно получить из СМИ и Интернета, для участия необходимо собрать необходимые документы и отправить их в комиссию;
* закрытый тендер необходим для поиска поставщиков специфичных товаров или услуг, например, для госзакупок на нужды обороны. Участие в подобном торге строго ограничено количеством участников и наличием определенных лицензий;
* двухэтапный тендер необходим при розыске поставщика сложной продукции и услуг: научно-исследовательских, конструкторских, технологических. Конкурс в 2 этапа помогает лучше понять рынок предложения и ценовую политику и вовремя внести дополнения и изменения в документы, которые должны предоставить конкурсанты;
* запрос ценовых котировок применяется, если сумма заказа не превышает 250 тысяч рублей. Обычно такая закупка осуществляется без участия посредников, но имеет не менее 3 поставщиков;
* закупка у единственного источника возможна, если искомый товар или услугу являются редкими на рынке. Это могут быть произведения искусства или авторские права.



Перед тем как участвовать в тендере, нужно определить, к какому конкурсу вы можете поставлять товар или услугу. **Не стоит отказываться от тендера, если даже вы не уверены в своих силах – сейчас все больше продукции покупается и продается именно на основе конкурса.**

Участие в тендерах в России началось в 2011 году. Еще несколько лет предприятия только слышали о понятии «тендер». А сейчас многие уже участвуют в них. *Кто будет заниматься подготовкой предложений на тендеры.*

Возможны несколько вариантов.

Вариант №1.  Как известно, инициатива наказуема, поэтому первый вариант это подготовка тендеров лично или с помощником. *(Тратятся финансы и много времени на обучение, затем на заполнение и сбор документов для участия в тендере)*

Вариант №2. Нанимайте в штат специалиста, который будет вести это направление от и до. Если объемы большие и необходим контроль за деятельностью специалиста по тендерам, то этот вариант может быть для Вас оптимальным. *(Хороший вариант, но затратный: иметь в штате своего тендерного специалиста будет равняться 30-50000 рублей/месяц затрат)*

Вариант №3. Нанимайте специалиста(ов) на аутсорсинг. Если нет финансовой возможности держать постоянно в штате тендерный отдел или специалиста рассмотрите возможность привлечения кадров на удаленную работу. ***(Самый оптимальный вариант! Не нужно тратить финансы и времени на обучение, времени на заполнение и сбор документов для участия в тендере, на зарплату и расходы тендерного специалиста. Абонентская плата обычно составляет 10-15000 рублей/месяц)***

На данный момент в России, таких компаний, которые профессионально занимаются сопровождением в тендерах, очень мало. Этот рынок только начинает набирать обороты. На понятном языке - когда то зародилась идея «Бухгалтер на аутсорсинге», теперь «тендерный отдел по сопровождению». Добро пожаловать в бизнес план, где подробно описаны основы бизнеса.



**2.Цели и задачи бизнеса**

**Тендер-в-России** – компания, начиная с 2013 года, занимается поиском и полным сопровождением абсолютно всех закупок, тендеров и торгов по всем направлениям деятельности. Специалисты компании Тендер-в-России удаленно занимаются поиском и сопровождают абсолютно любые тендеры, госзакупки и торги  по всей территории Российской Федерации.

Мы поставили себе цель, на декабрь 2016 года расширить наш бизнес по всей России, с общим денежным оборотом в сети 4000000 рублей в месяц. Система франчайзинга идеально подходит под эту цель.

|  |  |
| --- | --- |
| **Таблица №1. Цель** | |
| Цель Бизнес-плана | Денежный оборот сети в месяц на декабрь 2016г. составляет 4000000 рублей, по России открыто от 10 предприятий по системе франчайзинга. |
| Срок окупаемости | 2-4 месяца |
| Общие вложения | 350000 рублей |
| Размер выручки в месяц (планируемой) | 400000 рублей |
| Размер чистой прибыли в месяц (планируемой) | 300000 рублей |

**3. Миссия компании** – специально задумывалась так, чтобы выигрывали все! И заказчики тендеров, и исполнители, и сама компания. Тем самым мы:

* улучшаем бизнес-среду в России;
* повышаем квалификацию компаний, уровень их грамотности и их лояльность к участию в тендерах;
* делаем информацию доступной для всех участников тендеров;
* предоставляем все необходимое для достижения вершин успеха

**Кто наш идеальный покупатель?**  
Мы работаем со всеми предприятиями, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами. Мы работаем со всеми!

**Преимущества наших услуг.**

Мы предоставляем все услуги для участия в тендерах и не только:

* Электронно-цифровую подпись (ЭЦП) для торгов
* Аккредитацию на электронных торговых площадках (ЭТП)
* Комплексное сопровождение участия в закупках, иными словами сопровождение предприятия в тендерах «под ключ»
* Аукционы по банкротству
* Обучение закупкам по 44-ФЗ, 223-ФЗ
* Эффективный поиск закупок
* Финансовые услуги (тендерный кредит, банковская гарантия)
* Реализация государственного имущества

|  |  |
| --- | --- |
| **Таблица №2. Описание бизнеса** | |
| Вид деятельности | Услуги для участия в тендерах |
| Месторасположение | Офисное помещение. Расположено в районе города в непосредственной близости от остановок общественного транспорта |
| Местонахождение | Казань, население 1216000 чел. |
| Площадь объекта | 40 кв/м2 |
| Тип собственности | Аренда помещения |
| Режим работы | 9.00– 18.00 |
| Реализуемый услуги | Ключи ЭЦП, аккредитация на ЭТП, сопровождение в тендерах «под ключ», мониторинг тендеров, обучение. |

**4.Форма собственности.  
  
Общество с ограниченной ответственностью** (общепринятое сокращение - **ООО**) - учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

|  |  |
| --- | --- |
| **Таблица №3. Форма собственности** | |
| Форма ведения предпринимательской деятельности | ООО (Общество с ограниченной ответственностью) |
| Системы налогообложения | Упрощённая система налогообложения 6% |

**5.Описание затрат.**  
Одним из уникальности нашего бизнеса является минимальные затраты на введения бизнеса, подробнее в таблице №4

|  |  |
| --- | --- |
| **Таблица №4. Описание затрат** | |
| Первоначальные затраты (в руб.) | Усредненные параметры |
|  | min |
| Паушальный взнос | 300000 |
| Столы | 4000 |
| стулья | 4000 |
| компьютер | 20000 |
| принтер | 3000 |
| Телефоны | 2000 |
| Канц товары (бумага, ручки, файлы и т д) | 5000 |
| Хоз нужды (чайник, чай, кофе и т д) | 2000 |
| Рекламные материалы | 5000 |
| прочее | 5000 |
| **Итого** | **350000** |

**6.Календарный план открытия.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Таблица №5. Календарный план открытия** | | | |
| Наименование мероприятий | 1 неделя | 2 неделя | 3 неделя |
| Регистрация ООО Правополучателем | ● |  |  |
| Заключение франчайзингового договора | ● |  |  |
| Оплата паушального взноса | ● |  |  |
| Передача Правополучателю коммерческой документации (финансовой модели, бизнес процессов, тарифов, отчетов) | ● |  |  |
| Поиск помещения под офис | ● | ● |  |
| Заключение договора Аренды помещения | ● | ● |  |
| Покупка оборудования и мебели | ● | ● |  |
| Оснащение и оформление офиса | ● | ● |  |
| Размещение вакансий: Менеджер по продажам, спец по тендерам |  | ● |  |
| Обзвон соискателей, назначение собеседований и предложение кандидатов на вакансии: менеджер по продажам, спец по тендерам |  | ● |  |
| Наим персонала |  | ● |  |
| Заключить договор с удостоверяющим центром |  | ● |  |
| Обучение и аттестация менеджера по продажам |  | ● |  |
| Обучение и аттестация спеца по тендерам |  | ● |  |
| запуск рекламной компании от Яндекс, Google |  | ● | ● |
| Старт холодного обзвона клиентов |  | ● | ● |
| Продажа, заключение договора |  |  | ● |

Согласно представленной таблице, временной промежуток от запуска проекта до открытия офиса и заключения первых договоров с клиентами составляет менее одного месяца.

**7.Набор персонала.**  
  
**Прием на работу** – это ряд действий предпринимаемых организацией для привлечения кандидатов, обладающих качествами, необходимыми для достижения целей, поставленных организацией.  
  
Сразу стоит отметить, что в связи спецификой бизнеса, потребуется минимальный штат менеджеров по продаже и специалиста по тендерам.

Примечание: Чтобы повысить качество обслуживания посетителей предполагается введение системы премий за выполнение объемов продаж.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Таблица №6. Набор персонала** | |  |  |  |
| Категория работника | Количество | Оклад(руб.) | Премия (10%) | Итого (руб.) |
| Менеджер по продажам | 2 | 10 000 | - | 20 000 |
| Специалист по тендерам | 1 | 15 000 | - | 15 000 |

**8.Планируемая выручка.**  
  
**Выручка** представляет собой совокупность денежных поступлений за определенный период от результатов деятельности предприятия, и является основным источником формирования его собственных финансовых ресурсов.  
**одуктов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Таблица №7. Планируемая выручка и структура** | | | | | | | | |
| **Виды продуктов** | | | | | | | | |
|  | **Пакет**  **1 мес** | **Пакет**  **3 мес** | **Пакет**  **6 мес** | **Пакет 12 мес** | **ЭЦП** | **Аккредитация** | **Мониторинг** | **% от выигрыша** |
| **Средний чек (руб.)** | **13 500** | **32 500** | **56 500** | **102 000** | **2 500** | **2 500** | **3 000** | **10000** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **План продаж** | | | | | | |
|  | **1 мес** | **2 мес** | **3 мес** | **4 мес** | **5 мес** | **6 мес** |
| **ЭЦП** | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Аккредитация** | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Мониторинг** | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| **Пакет "1 мес"** | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Пакет "3 мес"** | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Пакет "6 мес"** | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| **Пакет "12 мес"** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| **% от выйгрыша** | 0 | 1 | 3 | 6 | 9 | 12 |
| **Итого продаж** | **9** | **15** | **17** | **20** | **23** | **26** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **План дохода** | | | | | | |
|  | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **ЭЦП** | 5 000 | 7 500 | 7 500 | 7 500 | 7 500 | 7 500 |
| **Аккредитация** | 5 000 | 7 500 | 7 500 | 7 500 | 7 500 | 7 500 |
| **Мониторинг** | 0 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| **Пакет "1 мес"** | 27 000 | 40 500 | 40 500 | 40 500 | 40 500 | 40 500 |
| **Пакет "3 мес"** | 97 500 | 97 500 | 97 500 | 97 500 | 97 500 | 97 500 |
| **Пакет "6 мес"** | 0 | 56 500 | 56 500 | 56 500 | 56 500 | 0 |
| **Пакет "12 мес"** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 102 000 |
| **% от выигрыша** | 0 | 10 000 | 30 000 | 60 000 | 90 000 | 120 000 |
| **Итого (руб)** | **134 500** | **222 500** | **242 500** | **272 500** | **302 500** | **378 000** |

**Описание прогноза роста выручки.**

Открытие офиса возможно в любое время года, но желательно весной. Это обусловлено тем, что весной увеличивается количество тендеров по строительству и другим направлениям. К началу 3 месяца работы офиса ожидается стабильный доход с выигранных тендеров участвующих предприятий через нас. В дальнейшем, поддерживая клиентскую базу и сопровождая их в тендерах, держаться на уровне дохода 300 000-500000 рублей /месяц.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | **График проданных услуг** | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | |  | |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**9.Структура выручки.**  
  
**Выручка** (оборот, объём продаж) — количество денежных средств или иных благ, получаемых компанией за определённый период её деятельности, в основном за счёт продажи товаров или услуг своим клиентам. Выручка отличается от прибыли, так как прибыль — это выручка минус расходы (издержки), которые компания понесла в процессе производства своих продуктов.  
  
Выручка от реализации продукции (работ, услуг) включает в себя денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученное или подлежащее получению в результате реализации товаров, готовой продукции, работ, услуг по ценам, тарифам в соответствии с договорами.  
  
**Расходная часть бизнеса.**   
Расходная часть состоит из двух частей: себестоимость продукции и общие расходы.  
Себестоимость продукции – это стоимость реализуемых товаров, услуг, исходя из закупочной цены у поставщиков. К себестоимости будет прибавляться наценка.

.

|  |  |
| --- | --- |
| **Таблица №8. Себестоимость продукции** | |
| Товар | Наценка (в %) |
| ЭЦП | 100% |
| Аккредитация | 100% |
| Мониторинг | 100% |
| Пакет "1 мес" | 100% |
| Пакет "3 мес" | 100% |
| Пакет "6 мес" | 100% |
| Пакет "12 мес" | 100% |
| % от выйгрыша | 100% |

Общая средневзвешенная наценка, исходя из всех категорий товаров, составит 100%.

**Расходная часть бизнеса.**   
  
Расходная часть, традиционно для всех видов предпринимательской деятельности делится на две категории:  
- Расходы на себестоимость (у нас он составляет 0). Средневзвешенная наценка на себестоимость составляет в среднем 100%;  
- Общие расходы: аренда помещения, выплата заработной платы, прочие расходы, реклама, налоги.

|  |  |
| --- | --- |
| **Таблица №9. Общие расходы бизнеса** | |
| **Ежемесячные затраты** | |
| (в руб.) | Усредненные параметры (в руб.) |
| Аренда офиса | 10000 |
| Реклама в интернете (Яндекс, Google) | 5000-15000 |
| Интернет-телефония | 3000 |
| РКО банка | 500 |
| Офисные и пр. расходы | 1500 |
| **Итого** | **20000** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **План расходов (Оклад +премия сотрудников)** | | | | | | | | |
|  | | | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Количество продажников** | | | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| **оклад** | | | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| **Зарплата спец. по тендерам** | | | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| **Итого** | | | **35 000** | **35 000** | **35 000** | **35 000** | **35 000** | **35 000** |
| **(премия сотрудников)** | | | | | | | | |
| Премия продажника (10%) | | | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Пакет "1 мес"** | | | 2 700 | 4 050 | 4 050 | 4 050 | 4 050 | 4 050 |
| **Пакет "3 мес"** | | | 9 750 | 9 750 | 9 750 | 9 750 | 9 750 | 9 750 |
| **Пакет "6 мес"** | | | 0 | 5 650 | 5 650 | 5 650 | 5 650 | 0 |
| **Пакет "12 мес"** | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 200 |
| **% от выйгрыша** | | | 0 | 1 000 | 3 000 | 6 000 | 9 000 | 12 000 |
| **Итого** | | | **12 450** | **20 450** | **22 450** | **25 450** | **28 450** | **36 000** |
| **зарплата всех продажников (оклад +%)** | | | **47 450** | **55 450** | **57 450** | **60 450** | **63 450** | **71 000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Итого ВСЕ ежемесячные затраты** | | | | | | | | |
|  | | | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Итого** | | | **62 500** | **70 500** | **72 500** | **75 500** | **78 500** | **86 050** |

**10.График выхода бизнеса на самоокупаемость (франшиза).**  
  
Как уже описывалось выше, подготовительный этап, предшествующий открытию офиса, продолжается 2 недели. Расчеты показывают, что магазин выйдет в прибыль уже в 1 месяце работы! Окупаемость франшизы с паушальным взносом выйдет на 2-4 месяце работы.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Таблица №10. График выхода бизнеса на самоокупаемость Примерные финансово-экономические показатели на 2016г.** | | | | | | |
| **План прибыли (Доход-зарплата-рассходы)** | | | | | | |
|  | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Итого** | **63 930** | **138 650** | **155 450** | **180 650** | **205 850** | **269 270** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **План окупаемости** | | | | | | |
|  | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Итого** | **-286 070** | **-147 420** | **8 030** | **188 680** | **394 530** | **663 800** |
|  |  |  | окупаемость | |  |  |

**11.Расчет окупаемости бизнеса.**  
  
Расчет окупаемости инвестиций – важнейший вопрос для любого старт-апа. Существует множество сложных формул, которые позволяют начинающему предпринимателю рассчитать так называемую «точку нуля» и спрогнозировать, когда вложенные деньги вернутся и начнут приносить прибыль. Однако разобраться в них зачастую непросто даже человеку с высшим экономическим образованием. Первое, что должен понимать любой старт-апер, глядя на свои цифры, - это точка выхода «в ноль», т.е. сколько денег Вам потребуется, чтобы покрыть все затраты. Для этого пробежимся по следующей схеме в конкретных цифрах

|  |  |
| --- | --- |
| **Таблица №11. Расчет окупаемости бизнеса.** | |
| Начало проекта | Апрель 2016 г. |
| Открытие магазина | Апрель 2016 г. |
| Выход на оперативную безубыточность | Май 2016 г. |
| Выход на прогнозируемый объем выручки | Май 2016 г. |
| Дата окупаемости проекта | Июнь-Август 2016 г. |
| Срок окупаемости проекта | 2-4 месяцев |

**План работы Менеджера по продажам.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **План продаж** | | | | | | |
|  | **1 мес** | **2 мес** | **3 мес** | **4 мес** | **5 мес** | **6 мес** |
| **ЭЦП** | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Аккредитация** | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Мониторинг** | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| **Пакет "1 мес"** | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| **Пакет "3 мес"** | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Пакет "6 мес"** | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| **Пакет "12 мес"** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| **% от выйгрыша** | 0 | 1 | 3 | 6 | 9 | 12 |
| **Итого продаж** | **9** | **15** | **17** | **19** | **22** | **25** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Менеджер по продажам звонит в день минимум 180 минут, отправляет 20 КП. В месяц 3600 минут, 400 КП. Из 400 КП заинтересованные 30-40%= 150. Далее из 150 клиентов, 100 уходят на более поздный срок, 50 еще думают. Из этих 50 клиентов 7-10 заключат договор на покупку пакета. | | | | | | |

**План работы специалиста по тендерам.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **План продаж** | | | | | | |
|  | **1 мес** | **2 мес** | **3 мес** | **4 мес** | **5 мес** | **6 мес** |
| **ЭЦП** | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Аккредитация** | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Мониторинг** | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| **Пакет "1 мес"** | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| **Пакет "3 мес"** | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **Пакет "6 мес"** | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| **Пакет "12 мес"** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| **% от выйгрыша** | 0 | 1 | 3 | 6 | 9 | 12 |
| **Итого продаж** | **9** | **15** | **17** | **19** | **22** | **25** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Специалист по тендерам тратит на одну заявку от 15 минут до 6 часов, в зависимости от сложности тендера. В среднем на одну заявку уходит 3 часа. (6 часов+15 минут/2=3 часа) | | | | | | |
| Рабочий день с 9:00 до 18:00, с перерывов на обед с 12:00 до 13:00. Общее время работы составляет 8 часов в день. 5 дней в неделю = 40 часов в неделю; 160-170 часов в месяц. | | | | | | |
| 1 предприятие = максимум 5 заявок в месяц. | | | | | | |
| за 8 часов специалист может составить 3 заявки на участие в тендере. В неделю 15 заявок. В месяц 60 заявок. | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **1 мес** | **2 мес** | **3 мес** | **4 мес** | **5 мес** | **6 мес** |
| **общее число предприятий** | 5 | 10 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| **Максимальное число заявок на участие в тендерах** | 25 | 50 | 70 | 70 | 70 | 70 |

**12.Информация по закупкам**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Размещение извещений № 44-ФЗ (94-ФЗ)** | | | | |
| 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| 5 913 374 млн.руб | 6 332 477 млн.руб | 6 022 416 млн.руб | 6 469 675 млн.руб | 1 319 210 млн.руб |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Размещение извещений № 223-ФЗ** | | | | |
| 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| 1 634 657 млн.руб | 13 951 083 млн.руб | 17 764 738 млн.руб | 23 074 053 млн.руб | 5 242 070 млн.руб |

**13.Вывод**

Этот сфера бизнеса только набирает обороты в России. Преимущества открытия бизнеса по франшизе «Тендер-в-России»:

* Получение готового бизнес плана, который поможет вам с нулевыми знаниями открыть свое дело и начать в ближайшем времени получать с него постоянный доход;
* Огромный рынок с минимальной конкуренцией
* Минимальные расходы на офис и штат сотрудников
* Пакет рекламных материалов (включая рекламы в интернете)
* Постоянная поддержка
* Прибыль в 1 месяц работы офиса!
* Окупаемость за 2-4 месяца!!!