

Бизнес-план для заключения социального контракта

Название проекта:

Мастерская индивидуального лазерного гравирования и изготовления сувенирной продукции

ФИО заявителя:

Иванов Иван Иванович

Контакты:

Телефон: +7 (900) 000-00-00

Е-mail: ivanov@example.ru

Адрес: 428000, Чувашская Республика, г. Чебоксары, ул. Примерная, д. 1, кв. 1

Регион:

Чувашская Республика

Дата:

4 апреля 2025 г.

Примечание:

Бизнес-план для заключения социального контракта

2. Резюме проекта

Краткое описание проекта:

Проект направлен на запуск мастерской по индивидуальному лазерному гравированию и изготовлению сувенирной продукции. Услуги включают персонализированные гравировки на дереве, стекле, коже и других материалах, а также изготовление подарков и корпоративной продукции по индивидуальному заказу.

Цель реализации:

Создание устойчивого источника дохода, выход на самообеспечение, развитие самозанятости и удовлетворение локального спроса на персонализированные изделия.

Сроки запуска:

1 месяц с момента получения средств по соцконтракту.

Формат деятельности:

Самозанятый (налоговый режим «Налог на профессиональный доход»).

Размер запрашиваемой суммы и предполагаемое распределение:

Общая сумма: **350 000 руб.**

Распределение:

- Лазерный гравёр с ЧПУ (универсальный): 210 000 руб.
- Компьютер (для работы с макетами): 45 000 руб.
- Материалы и заготовки: 40 000 руб.
- Программное обеспечение и подписки: 10 000 руб.
- Маркетинг и реклама: 15 000 руб.
- Прочие расходы (доставка, ИП/самозанятый, учёт): 30 000 руб.

Ожидаемый результат:

- Полноценный запуск услуги в течение 1 месяца.
- Доход от 25 000 до 40 000 рублей в месяц с выходом на полную занятость.
- Увеличение финансовой самостоятельности, устойчивый спрос за счёт индивидуального подхода и уникального ассортимента.

3. Описание заявителя

ФИО, дата рождения:

Иванов Иван Иванович, 10 апреля 1989 года рождения

Образование:

Среднее профессиональное — Чебоксарский техникум электроники, специальность: техник-программист

Профессиональный и трудовой опыт:

- 2010–2018 — оператор ЧПУ на производственном предприятии
- 2019–2022 — фриланс-дизайнер, разработка макетов и логотипов
- С 2023 — обучение и практика в сфере лазерной гравировки, работа с макетами и оборудованием на арендованной базе

Наличие навыков, необходимых для деятельности:

- Знание графических редакторов (CorelDRAW, LightBurn, Adobe Illustrator)
- Опыт работы с лазерным оборудованием и ЧПУ
- Навыки работы с деревом, кожей, акрилом, фанерой
- Умение выстраивать коммуникацию с заказчиками, вести учёт и оформлять заказы

Уровень дохода и основания признания нуждающимся:

На момент подачи заявления доход ниже прожиточного минимума, официальное подтверждение — справка из соцзащиты. Постоянного трудоустройства не имею.

Дополнительные сведения:

- Прошел онлайн-курсы по гравировке и персональному бренду
- Имеется доступ к рабочему помещению (в гаражном боксе, не требующем аренды)
- В наличии — ручной инструмент, базовые расходные материалы, смартфон с камерой для фотосъёмки продукции

4. Обоснование выбора направления

Почему выбран именно этот вид деятельности:

Лазерная гравировка — это креативное ремесло, сочетающее ручной труд и технологии. Она позволяет создавать уникальные изделия, востребованные как в быту, так и в корпоративной сфере. Этот вид деятельности не требует аренды магазина или больших вложений в склад — работа идёт под заказ, с высокой маржинальностью.

Наличие спроса и потребности на рынке:

Персонализированные подарки, таблички, значки, медали, изделия с логотипами компаний и именными надписями пользуются стабильным спросом круглый год: дни рождения, свадьбы, праздники, корпоративы. В городе и районе есть потребность в быстрой и доступной гравировке по индивидуальному заказу.

Личный интерес / опыт:

С детства увлекаюсь черчением и дизайном. Работал с ЧПУ-станками, осваивал макетирование, активно интересовался возможностями лазерной резки и гравировки. Увлечён созданием авторской продукции и давно стремился сделать это своей профессией.

Возможность быстро стартовать:

Есть всё необходимое для начала — опыт, помещение, инструменты, навыки. Оборудование закупается сразу после получения соцконтракта, запуск возможен в течение 3–4 недель.

Соответствие локальной ситуации (в регионе, районе):

В Чебоксарах и соседних районах представлено ограниченное число мастеров, многие работают только в B2B-сегменте или в крупных ТЦ с высокой наценкой. Мой проект нацелен на доступные индивидуальные заказы, в том числе в онлайн-формате с доставкой по городу и району.

5. Социальная значимость проекта

Чем полезен проект для окружающих:

Проект предоставляет населению доступ к персонализированной и уникальной продукции по доступным ценам. Услуги ориентированы на индивидуальные потребности — памятные подарки, знаки внимания, предметы интерьера, оформление мероприятий. Это развивает культуру локального потребления и поддержки малого бизнеса.

Создание доступных услуг/товаров:

Большинство аналогичных услуг либо представлены только в крупных торговых точках с высокой наценкой, либо ориентированы на оптовиков. Мой проект предлагает простому человеку возможность заказать что-то "под себя" — быстро, удобно и недорого. Особенно это важно для семей с детьми, пенсионеров, молодёжи и индивидуальных предпринимателей.

Возможность трудоустройства (в перспективе):

По мере расширения клиентской базы планирую привлечение помощника или ученика — например, молодого специалиста или подростка, заинтересованного в ремесле. Это станет вкладом в развитие занятости среди молодёжи и передачу полезных навыков.

Развитие малых населённых пунктов / локальной экономики:

Проект ориентирован не только на город, но и на ближние сёла, где доступ к подобным услугам ограничен. Планируется доставка, выездные приёмы заказов, участие в ярмарках и мероприятиях. Таким образом, усиливается предпринимательская активность и самообеспечение на местах.

Поддержка уязвимых категорий (если применимо):

Предусматриваются скидки и бонусы для пенсионеров, многодетных семей, инвалидов и участников СВО. Также возможна реализация проектов по заказу некоммерческих организаций, школ, домов культуры.

6. Описание товаров / услуг

Перечень предлагаемых товаров / услуг:

1. Лазерная гравировка на дереве (именные доски, шкатулки, таблички)
2. Гравировка на коже и кожзаменителях (брелоки, обложки, ремешки)
3. Гравировка на металле (значки, брелоки, зажигалки, ножи)
4. Гравировка на стекле и акриле (фужеры, фоторамки, сувениры)
5. Изготовление подарочной упаковки и персонализированных изделий
6. Гравировка на ежедневниках, ручках, флешках (корпоративная продукция)
7. Индивидуальные заказы на свадьбы, юбилеи, памятные даты
8. Разработка макета / дизайн под заказ (входит в стоимость)

Краткое описание каждой позиции:

Изделия изготавливаются индивидуально, по желанию клиента. Возможна гравировка текста, изображений, логотипов, QR-кодов. Позиции подбираются под формат события (подарок, фирменный стиль, память о событии). Средняя стоимость услуги — от 300 до 3000 рублей, в зависимости от материала и сложности.

Формат предоставления:

- На дому (принимаю заказы в собственной мастерской)
- Онлайн (через мессенджеры, сайт, соцсети)
- Выездной приём заказов и доставка (по району и городу)

Преимущества и уникальные особенности:

- Быстрая обработка заказа (1–3 дня)
- Индивидуальный подход
- Доступные цены
- Широкий выбор поверхностей для гравировки
- Возможность подарочной упаковки и комплектации
- Совмещение художественного вкуса и точности технологии

Возможности расширения ассортимента:

Со временем возможно добавление:

- Лазерной резки и сборки деревянных изделий
- Нанесения изображений на ткань и кружки (сублимация)
- Производства сувениров под корпоративные праздники
- Работа с ПВХ, фанерой, пластиком для рекламных макетов

7. Анализ рынка и конкурентов + SWOT-анализ

Анализ рынка

География предоставления:

Услуги ориентированы на город и близлежащие населённые пункты в радиусе 30–50 км. При наличии онлайн-заказа — возможна доставка по всей области.

Спрос и покупательское поведение:

- Повышенный интерес к индивидуальным подаркам, особенно в праздничные периоды (Новый год, 8 марта, выпускные, свадьбы и т.д.)
- Часто заказывают изделия с гравировкой на подарки коллегам, родственникам, детям
- Развивается корпоративный спрос на брендированную продукцию (ежедневники, флешки, ручки)

Основные потребности клиентов:

- Индивидуальность и уникальность
 - Памятные подарки «от души»
 - Презентабельность и аккуратность
 - Быстрое выполнение заказа
 - Возможность предварительного макета и согласования
-

Конкуренты

Прямые конкуренты:

- Несколько мастерских и типографий в городе, работающих с лазером
- Услуги по гравировке в фотосалонах и на рынках (ограниченный ассортимент)

Косвенные конкуренты:

- Сувенирные магазины с готовыми шаблонными товарами
- Онлайн-магазины подарков с доставкой

Их сильные стороны:

- Наличие торговой точки
- Более крупный штат
- Иногда — более мощное оборудование

Их слабые стороны:

- Шаблонность, отсутствие гибкости
- Высокие цены
- Отсутствие индивидуального подхода
- Долгий срок ожидания

- Неудобное расположение (в ТЦ и на рынках)

Мои отличия:

- Работа на заказ под клиента
 - Гибкость, оперативность, возможность выезда
 - Умеренные цены
 - Внимание к деталям и эстетике
 - Возможность онлайн-обсуждения макета
-

SWOT - анализ

S — Сильные стороны:

- Индивидуальный подход
- Низкие издержки и доступные цены
- Мобильность и гибкость
- Быстрые сроки изготовления
- Навыки работы с клиентом и дизайном

W — Слабые стороны:

- Отсутствие собственной точки продаж
- Не сразу узнаваемый бренд
- Ограниченный объем при высоком спросе

О — Возможности:

- Расширение на рынок подарков и корпоративных заказов
- Развитие социальных сетей и онлайн-продаж
- Участие в ярмарках, мероприятиях
- Запуск мини-магазина на маркетплейсах

Т — Угрозы:

- Конкуренция со стороны крупных мастерских
- Сезонные провалы
- Рост цен на материалы
- Изменение потребительского поведения (экономия на подарках)

8. Целевая аудитория

Возраст, пол, статус:

- Основная категория — женщины 25–55 лет
- Также мужчины 25–45 лет, особенно для корпоративных и памятных подарков
- Молодые семьи, родители школьников и студентов
- Представители малого бизнеса, ИП, организаторы мероприятий

Проблемы и потребности:

- Нехватка оригинальных и душевных подарков
- Желание порадовать близких нестандартными вещами
- Необходимость корпоративных сувениров и брендированной продукции
- Потребность в памятных изделиях на выпускной, свадьбу, юбилей и пр.

Каналы коммуникации:

- Социальные сети (VK)
- Мессенджеры (WhatsApp, Telegram — для заказов и согласования макетов)
- Сарафанное радио (особенно среди мам, предпринимателей, сотрудников бюджетных учреждений)
- Онлайн-площадки объявлений (Авито, Юла)

Мотивация к покупке:

- Уникальность и персонализация
- Эстетика и упаковка
- Быстрая реакция на запрос
- Доступные цены
- Удобство оформления

Частота покупок / заказов:

- Разовые покупки — в подарок на праздник или событие
- Периодические заказы — для ИП, школ, детсадов, кружков
- Постоянное сотрудничество — с корпоративными клиентами, особенно в праздничные периоды

9. Маркетинговый план

Каналы продвижения (онлайн и офлайн):

- **Онлайн:**

- Социальные сети (VK) — создание портфолио, сторис с работами, отзывы
- Мессенджеры (Telegram, WhatsApp) — оперативная связь и демонстрация готовых работ
- Авито и Юла — объявления с фото работ и ценами
- Онлайн-каталог / лендинг (позже) для расширения охвата

- **Оффлайн:**

- Визитки и листовки в парикмахерских, фотосалонах, магазинах подарков
- Участие в ярмарках, школьных и городских мероприятиях
- Сарафанное радио — основа стартового продвижения

Реклама:

- Постоянное ведение аккаунта в VK
- Размещение объявлений в локальных группах
- Розыгрыши и конкурсы в соцсетях
- Объявления в школах, детсадах, кружках (на выпускные, награды, сувениры)

Цены и ценовая политика:

- Доступные цены: от 300–500 руб за небольшую гравировку, от 1000–1500 руб за персонализированные изделия
- Индивидуальный подход — стоимость формируется в зависимости от сложности
- Скидки за объём и постоянным клиентам
- Цены ниже, чем у большинства типографий и сувенирных магазинов

Методы привлечения и удержания клиентов:

- Фото до/после, отзывы, видео процесса
- Бесплатное создание макета при заказе
- Карточка клиента с накопительными бонусами
- Подарок или скидка при повторном заказе
- Быстрое выполнение и приятная упаковка — клиенты рекомендуют другим

Примеры акций, скидок:

- «Приведи друга — получи скидку 10%»
- «3 изделия — 4-е в подарок»
- Сезонные скидки к 8 марта, Новому году, выпускным
- Бонус для постоянных клиентов — бесплатная доставка/упаковка

10. Организационный план

Выбранная форма деятельности:

Самозанятый (налоговый режим — «Налог на профессиональный доход»)

Регистрация: сроки, пошлины:

- Регистрация в качестве самозанятого через приложение «Мой налог» — 1 день, бесплатно
- Имеется опыт использования данного статуса

Налогообложение:

- 4% с дохода от физических лиц
- 6% с дохода от юридических лиц
- Без обязательных страховых взносов
- Удобный учёт и автоматическая генерация чеков через приложение

Порядок ведения учёта:

- Учёт ведётся в приложении «Мой налог»
- Доходы регистрируются автоматически
- Все операции прозрачны и удобны для контроля
- При необходимости возможно вести дополнительный учёт в таблице Excel

Планируемый режим работы:

- Ежедневно с 10:00 до 19:00
- Прием заказов — круглосуточно через мессенджеры и соцсети
- Выполнение заказов — по гибкому графику, включая выходные и праздничные дни

Потребности в оборудовании / аренде:

- Основное оборудование приобретается за счёт средств соцконтракта (гравёр, расходные материалы, упаковка и пр.)
- Аренда помещения не требуется — работа организована дома
- Возможен выезд к клиенту для передачи заказа или замеров

Возможность привлечения помощников:

- На начальном этапе — индивидуальное выполнение
- В перспективе возможно сотрудничество с дизайнером, упаковщиком или курьером по мере роста объёмов

11. Примерный график запуска и задач

Этап	Дата начала	Дата окончания	Действия
1. Подготовительный этап	01.04.2025	05.04.2025	— Окончательная проработка ассортимента — Поиск поставщиков расходных материалов — Подготовка к регистрации самозанятости (если не зарегистрирован)
2. Регистрация	05.04.2025	05.04.2025	— Регистрация в статусе самозанятого через приложение «Мой налог»
3. Закупка оборудования и материалов	06.04.2025	12.04.2025	— Приобретение гравировального оборудования — Покупка расходников, упаковки, оргтехники — Настройка и тестирование техники
4. Подготовка рекламных материалов	10.04.2025	15.04.2025	— Создание визиток, шаблонов объявлений — Оформление соцсетей — Подготовка портфолио и примеров работ
5. Запуск рекламы	15.04.2025	20.04.2025	— Размещение объявлений в соцсетях и мессенджерах — Распространение визиток и листовок — Работа с локальными группами в VK
6. Начало оказания услуг / продаж	20.04.2025	—	— Прием и выполнение первых заказов — Фото- и видеофиксация работ — Сбор отзывов — Анализ отклика и корректировка стратегии

12. Финансовый план

План расходов (средства соцконтракта — 350 000 руб):

Статья расходов	Сумма (руб.)
Лазерный гравёр с ЧПУ	125 000
Комплект компьютерного оборудования	40 000
Расходные материалы (заготовки, фанера, акрил)	45 000
Упаковка, крафт-коробки, ленты, бирки	20 000
Промышленные фильтры / вытяжка	25 000
Программное обеспечение (лицензии, шаблоны)	10 000
Фотофон, лайтбокс, реквизит для съёмок	5 000
Реклама (таргет, листовки, визитки)	30 000
Запас расходников на первые 2 месяца	30 000
Прочие затраты (доставка, упаковка, инструменты)	20 000
Итого:	350 000

Доходы по месяцам (прогноз, первый год):

Месяц	Заказов в мес.	Средний чек	Доход (руб.)
1 месяц	10	2 500	25 000
2 месяц	20	2 500	50 000
3 месяц	30	2 500	75 000
4–6 месяц	35	3 000	105 000/мес
7–12 месяц	40–50	3 000	120 000–150 000/мес

Сроки окупаемости:

— Полная окупаемость вложений ожидается на 3–4 месяц активной деятельности.

Планируемая прибыль:

— После выхода на стабильную загрузку: 60 000–100 000 руб. чистой прибыли в месяц, с учётом расходов на материалы и рекламу.

Расчёт себестоимости:

- Средняя себестоимость одного заказа: 800–1 200 руб.
- Средняя наценка: 150%–200%

Использование средств соцконтракта:

- Только на стартовые расходы и запуск проекта: оборудование, расходные материалы, реклама и организация процесса.
- Все расходы легко подтверждаемы чеками и счетами.

Нужен бизнес-план под вашу деятельность? Сделаем быстро и грамотно — soc-kontrakt.tb.ru

13. Оценка рисков и пути их минимизации

Возможные трудности:

- **Сезонность спроса:** возможное снижение заказов в праздничные или отпускные периоды.
- **Конкуренция:** на рынке присутствуют другие мастера по гравировке и изготовлению сувениров.
- **Срыв поставок:** задержки с поставкой расходных материалов или оборудования.
- **Технические неполадки:** выход из строя оборудования, что может задержать выполнение заказов.
- **Изменения в законодательстве:** возможные изменения налогового режима или правил самозанятости.

Пути минимизации:

- Создание резерва расходных материалов на 1–2 месяца вперёд.
- Постоянный мониторинг конкурентов и повышение качества услуг.
- Налаживание связей с несколькими поставщиками для резервных закупок.
- Регулярное техническое обслуживание оборудования и своевременный ремонт.
- Гибкое ценообразование — снижение цен при спаде спроса для удержания клиентов.
- Планирование сезонных акций и скидок для стимулирования спроса.
- Ведение финансовой подушки безопасности для непредвиденных расходов.
- Использование соцсетей и обратной связи для быстрого реагирования на пожелания клиентов.

Наличие резервов:

- Финансовый резерв в размере 30 000 рублей для срочных закупок и ремонта.
- Временной запас для поиска и привлечения помощников при увеличении объёмов.
- Возможность временно переключиться на смежные услуги в случае снижения спроса.

14. План контроля и оценки эффективности бизнеса

Критерии оценки:

- Ежемесячный доход — основной показатель успешности (цель: выйти на 30 000 руб./мес к 4-му месяцу).
- Количество клиентов и повторных заказов.
- Уровень самообеспечения — покрытие расходов за счёт прибыли.
- Качество услуг — отзывы и рейтинг клиентов.

Методы контроля:

- Ведение учёта заказов и продаж в электронной таблице.
- Регулярный сбор обратной связи через соцсети и мессенджеры.
- Анализ финансовых показателей каждый месяц.
- Ведение отчётности по расходам и доходам.

Частота оценки:

- Ежемесячно — анализ продаж и финансов.
- Поквартально — комплексная оценка эффективности и корректировка стратегии.

Целевые значения:

Показатель	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц и далее
Доход, руб.	25 000	50 000	75 000	100 000+
Количество клиентов	10	20	30	40+
Повторные заказы, %	0%	10%	15%	20%+
Отзывы и рейтинг	4,5/5	4,7/5	4,8/5	5/5

15. Заключение

Данный проект по запуску мастерской по изготовлению сувениров с помощью лазерного гравёра является реальной и перспективной бизнес-идеей, отвечающей требованиям социального контракта. Он позволит мне не только повысить свой уровень занятости и доход, но и внести вклад в развитие местного бизнеса и удовлетворение потребностей клиентов региона.

Я уверен в успешной реализации проекта благодаря чёткому плану, пониманию рынка и потребностей клиентов, а также наличию необходимых навыков и оборудования. Проект соответствует целям социального контракта — способствует самозанятости, развитию малого предпринимательства и улучшению экономической ситуации.

Готов приступить к реализации проекта и проявить максимум ответственности и самостоятельности в ведении бизнеса.

Нужен бизнес-план под вашу деятельность? Сделаем быстро и грамотно — soc-kontrakt.tb.ru

16. Приложения

- Таблицы с прогнозом продаж и финансовым.
- Ценовые предложения на материалы и оборудование (от поставщиков).
- Макеты и скриншоты рекламных визиток, листовок и объявлений для соцсетей.
- Фотографии и технические характеристики закупаемого оборудования — лазерного гравёра, компьютера, программного обеспечения.
- Копии сертификатов и дипломов, подтверждающих квалификацию и прохождение профильных курсов.
- Примеры рекламных материалов (тексты для соцсетей, шаблоны постов, объявления).
- Контактные данные поставщиков и партнёров.