



**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

БІЗНЕС-ПЛАН

**для участі в конкурсі мікрогрантових проектів
«Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)»**

1. КОРОТКИЙ ОПИС ПРОЕКТУ

Назва проекту	Парк відпочинку «Світ розваг»
Повна назва Грантера	
Джерела фінансування проекту	Власні кошти та кошти мікрогрантового конкурсу
Загальна вартість проекту, грн.	88894 грн
Сума гранту від МХП, грн.	40 000 грн
Розташування проекту	
Комерційна мета проекту	Надання платних послуг у сфері відпочинку дорослим і дітям
Соціальна мета проекту	Створення робочих місць, організація дозвілля дітей та дорослих
Обґрунтування ринкових можливостей проекту	Питання дитячого дозвілля гостро стоїть не тільки у великих містах, але і в селах, так як інфраструктура таких розважальних центрів сильно не розвинена і малюкам попросту, нікуди ходити. Будь-яка мама хоче порадувати свою дитину і не шкодує при цьому грошей, тому відкриття дитячої ігрової кімнати є прибутковим і перспективним бізнесом.
Фінансові результати проекту	Виручка за рік 131800 грн. Сукупні витрати за рік 66625 грн. Чистий прибуток за рік 65175 грн. Термін окупності проекту 16 міс. Рентабельність проекту 98 % Витрати на соціальні цілі 5000 грн.
Висновок	Сильні сторони цього бізнес-плану полягають в тому, що зараз ця ніша ніким не заповнена. Також я вважаю, що мій досвід, освіта та вклад, який я зробив в інфраструктуру, покращення матеріальної бази парку та прилеглої території, постійна допомога сільської ради, Муховецької філії «Зернопродукт». Наявність досить великої кількості молодого покоління на селі зробить його досить успішним проектом.

Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”

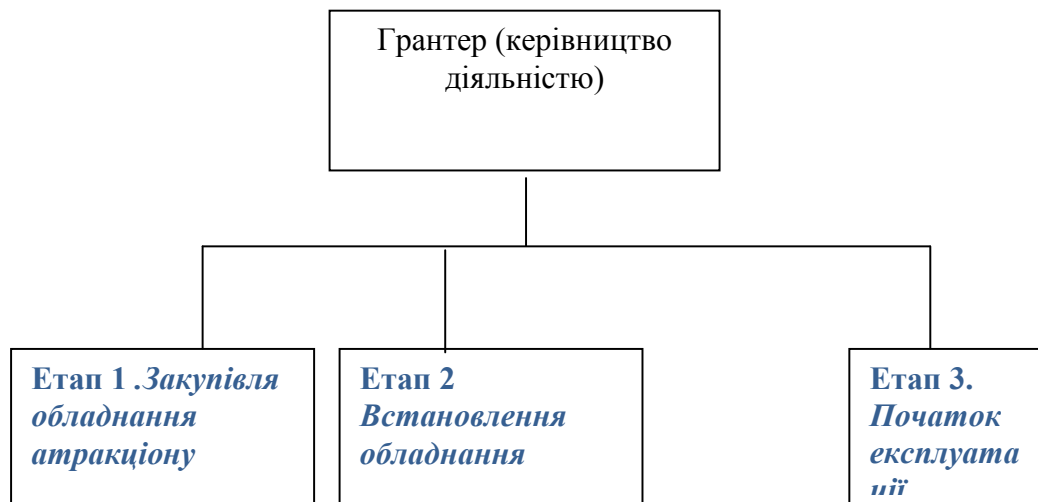
II. ДІЯЛЬНІСТЬ ГРАНТЕРА

2.1. Загальний опис діяльності.

2.1.

2.1.5 Етапи діяльності Грантера:

Малюнок 1



2.2. Дійсна пропозиція продукції і позиція на ринку.

Проектом передбачається створення комплексу послуг ,які включають в себе:

- дитячий розважальний комплекс;
- безпечна розважальна кімната;
- гойдалки;
- батут;
- літнє кафе на 50-70 місць;
- кінозал у приміщенні будинку культури.

Супутні послуги, які завжди користуються великим попитом у дітей:

- солодка вата;
- повітряні кульки з гелієм;
- попкорн;
- дитячі сувеніри.

Хочу зазначити, що кафе вже працює і користується попитом і в дітей, і в дорослих.

Також в наявності вже є проектор та екран для перегляду мультиків та кіно. Є площадка, столики, гойдалки для дозвілля, місце для продажу супутніх товарів.

Наш продукт відрізняється від інших своїм чудовим розташуванням (паркова зона), наявність поряд дитячого садка (**86 дітей**) та школи (**156 дітей**). А також повна відсутність на даний момент послуг розважально-оздоровчого сегменту.

Основними клієнтами «Світу розваг» будуть діти дитячого садочку, школярі, а також дорослі до **40** років.

Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”

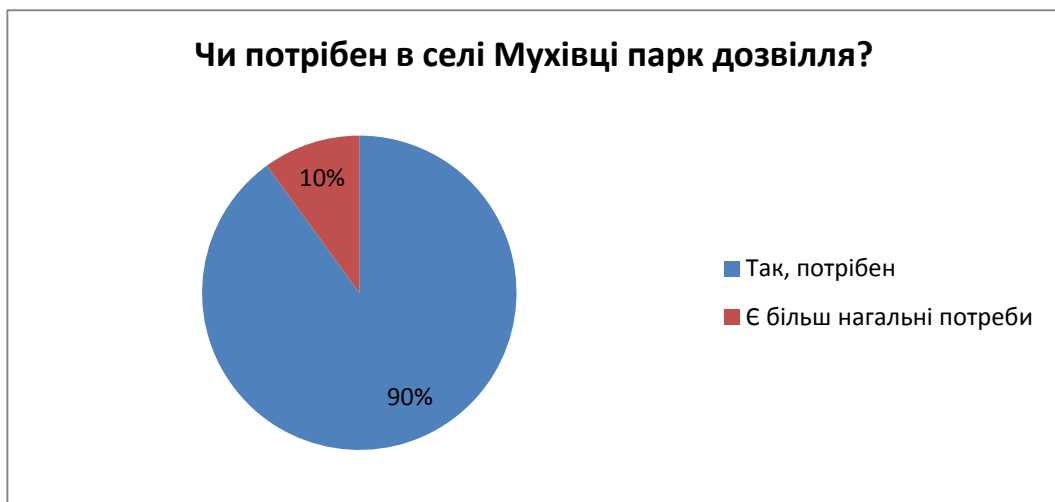
У планах розширення надання послуг шляхом встановлення нових атракціонів (територія дозволяє), збільшення асортименту кафе, проведення дитячих свят, днів народжень із залученням клоунів та аніматорів.

2.3. Збут, маркетинг і поширення послуги.

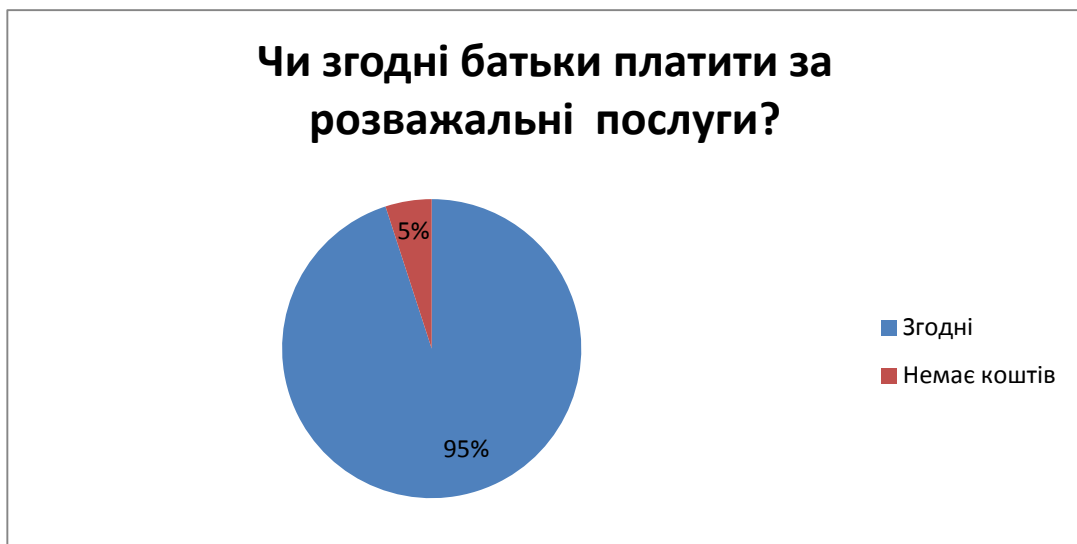
2.3.1 Оскільки «Світ розваг» це сезонний бізнес (квітень-жовтень), тому донесення інформації до споживача має важливе значення.

Мною було опитано батьків дитячого садочку та батьків, які мають дітей до 12 років. Було поставлено два питання: «Чи потрібен в Мухівцях парк дозвілля?», «Чи згодні батьки платити за розважальні послуги»

Малюнок 2



Малюнок 3



Мною було опитано 65 батьків, в яких 95 дітей.

2.3.2 Оскільки наші головні споживачі – це діти та дорослі до 40 років, головними засобами просування наших товарів і послуг є інтернет та роздача листівок в найбільш людських місцях (магазини, школа, дитячий садок, амбулаторія). Плануються також промоакції перед святами, які проводяться біля будинку культури (День незалежності, День конституції, День села, Івана Купала та ін.). Завдяки цьому планується збільшити виручку в ці дні в кілька разів.

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

2.3.3 Місце продажу послуг та супутніх товарів будуть розміщуватись на території розважального комплексу.

На вихідні дні плануємо проводити різні акції з призами на атракціон, та супутні товари. У разі якщо попит на наші послуги перевищать наші можливості планується купівля нових атракціонів (тир, надувні батуту, гірки) з подальшою рекламою за межами сіл, які входять до нашої сільської ради. Оскільки навіть в центральному парку міста Немирова немає таких послуг плануємо пропонувати ми.

2.4. Інфраструктура бізнесу.

2.4.1 Територія, де планується реалізовуватись мій проект, знаходиться в парку і вже має досить добру інфраструктуру - асфальтний під'їзд, літня площадка, лавочки, гойдалки, столики і стільчики (Додатки 2-10). Парк почищений, але потребує постійного догляду. Місце для встановлення дитячого атракціону підготовлене. Приміщення будинку культури потребує ремонту, хоча це не заважає показу мультфільмів та кіно.

Таблиця 1

№	Назва	Призначення	Сума, грн.
1	Кіноекран	Для перегляду фільмів	€ в наявності
2	Проектор	Для перегляду фільмів	€ в наявності
3	Гойдалки	Дозвілля	€ в наявності
4	Столи і стільці	Дозвілля	€ в наявності
5	Дитячий майданчик	Послуги, дозвілля	78 600

2.4.2 Оскільки парк знаходиться при дорозі за 3 км. від м.Немирів, доставка любых продуктів не складає проблем.

2.5. Висновок.

2.5.1 Сильні сторони цього бізнес-плану полягають в тому, що зараз ця ніша ніким не заповнена. Також я вважаю, що мій досвід, освіта та вклад, який я зробив в інфраструктуру, покращення матеріальної бази парку та прилеглої території, постійна допомога сільської ради, Муховецької філії «Зернопродукт». Наявність досить великої кількості молодого покоління на селі зробить його досить успішним проектом.

2.5.2 Щодо слабких сторін, хочу віднести меншу матеріальну спроможність сільського населення порівняно з містом. Тому будемо проводити постійні акції і знижки.

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

III. РИНОК

3.1. Загальне визначення і ємкість ринку.

3.1.1 Територія ринку збуту покриває географічну площу Муховецької сільської ради. Всі діти з цих сіл навчаються та ходять в садочок в Тобто усі вони є потенційними клієнтами нашого проекту. А дитячий садочок знаходиться біля самого парку, що також є однією з умов відвідуваності парку. Також клієнтами нашого закладу буде частина проїжджих біля парку (знаходиться при трасі Вінниця - Могилів-Подільський). Інформацію вони будуть отримувати через зовнішню рекламу при дорозі (стенди-оголошення).

3.1.2 Ринок як такий у сфері дитячих послуг на території нашої громади відсутній взагалі і це є головною нашою перевагою.

3.1.3 Ємність ринку: $Є_{р.пот.} = N \times K_1 \times Norm \times P$, де N – кількість населення; K_1 – зменшувачий коефіцієнт, що характеризує споживачів даної послуги; Norm – норма споживання даної послуги на рік; P – ціна за одиницю, грн.

$$Є_{р.пот.} = 2150 \times 0,8 \times 15 = 25800$$

Оскільки додаткові кошти нам потрібні для дитячого атракціону «Лабіринт» (Додатки 11-13) у подальшому нашому аналізі ми будемо опиратись лише на нього.

Таблиця 2

Показники	Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За рік (Є підп.)
<i>Продаж квитків</i>														
Продано одиниць, шт.	-	-	-	1150	1100	870	870	1100	880	620	-	-	-	6590
Ціна за од., грн.	-	-	-	20	20	20	20	20	20	20	-	-	-	20
Обсяг продажу, грн.	-	-	-	23000	22000	17400	17400	22000	17600	12400	-	-	-	131800
Загальний обсяг продажу, грн.	-	-	-	23000	22000	17400	17400	22000	17600	12400	-	-	-	131800

3.2. Середовище та тенденції ринку.

Коротко характеризуючи поточний стан у сфері дитячих розваг та супутніх послуг у нашій громаді вони практично відсутні. Наявний лише один дитячий майданчик у дитсадку, він безкоштовний. Але він зовсім не такий, який плануємо ми. Схожий майданчик найближче є лише в обласному центрі (м.Вінниця). І це є нашою перевагою – повна відсутність конкуренції. Тому і аналіз конкурентів не потрібен – їх немає.

Таблиця 3

№	Чинники	Вплив (конкретизувати)
1.	Заробітна плата	Збільшується продаж
2.	Збільшення кількості дітей за рахунок канікул	Збільшується кількість відвідувачів
3.	Продаж супутніх товарів	Додатковий дохід до основної виручки
4.	Зменшення цін на квитки в будні дні та збільшення у вихідні та святкові дні	Приваблення клієнта та збільшення обсягу продажу



**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

3.3. Можливості і загрози ринку.

3.3.1 Даний проект має велику підтримку від організацій, які працюють на території громади: ДНЗ «Калинонька», Муховецька сільська рада, ПрАТ «Зернопродукт МХП» (Додатки 14-16). Сільська рада надала земельну ділянку для здійснення комерційної діяльності (Додаток 17).

3.3.2 **До загроз можна віднести появу конкурента, в якого цільова аудиторія та проект, який буде схожий із нашим.**

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

IV. ПРОЕКТ

4.1. Опис і логічне обґрунтування проекту.

1) **Комерційна ідея** проекту полягає в наданні платних послуг дітям (їх батькам) за відпочинок на дитячому майданчику та різних супутніх послуг.

Завдання полягає в тому, щоб виготовити такий майданчик, визначити ціну на нього та забезпечити його безперебійну роботу.

2) **Соціальна мета** полягає в тому, що батьки зможуть відпочивати разом з дітьми, у яких під час гри в лабіринті розвиватиметься моторика, руховий апарат, зміцнюватиметься м'язова та дихальна система тіла. Я вже не говорю, що це приноситиме безцінну радість дітям. А, як відомо, щаслива дитина – щасливі й батьки.

Буде надане робоче місце одному чи двом людям. Покращення інфраструктури парку та припаркової зони.

4.2. Призначення та джерела фінансування проекту.

4.2.1 Вартість проекту.

Таблиця 4

№	Початкові витрати (можливі)	Сума, грн.
ОСНОВНІ ЗАСОБИ		
1.	Земля (приватизація)	7000
2.	Поліпшення інфраструктури (лавочки, сміттєві урни, вазони, WiFi)	3750
3.	Обладнання (дитячий майданчик)	78600
	ВСЬОГО ОСНОВНІ ЗАСОБИ	80550
ОБОРОТНІ ЗАСОБИ		
4.	Єдиний податок	640
5.	Єдиний соціальний внесок	704
6.	Зарплата найманого персоналу	3200
7.	Єдиний соціальний внесок за працівника	704
8.	Реклама	450
9.	Зв'язок	200
10.	Електроенергія	150
11.	Непередбачені витрати	3000
	ВСЬОГО ОБОРОТНІ ЗАСОБИ	8344
	ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	88894

4.2.2 Джерела фінансування проекту.

Джерела фінансування проекту – власні кошти, кошти мікрогранту

4.3. Прибутковість проекту.

4.3.1 Поточні витрати бізнесу.

Таблиця 5

№	Витрати	Прямі	Непрямі	Змінні	Постійні
1.	Єдиний податок		+		+
2.	Єдиний соціальний внесок		+		+
3.	Зарплата найманого персоналу	+			+
4.	Єдиний соціальний внесок за працівника	+			+
5.	Реклама	+			+

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

№	Витрати	Прямі	Непрямі	Змінні	Постійні
6.	Зв'язок		+		+
7.	Електроенергія		+	+	
8.	Непередбачені витрати		+	+	
9.	Амортизація обладнання	+			+

Розрахуємо суму амортизації дитячого майданчика:

$A_{\text{міс}}$ - сума амортизації за місяць (грн);

$V_{\text{обл}}$ – вартість відповідного обладнання (грн);

$T_{\text{експл}}$ – термін експлуатації обладнання (міс);

$A_{\text{міс}} = 78000 / 36 = 2167$

Хочу зазначити, що після завершення терміну експлуатації можна провести техогляд та продовжити термін експлуатації ще на 2-3 роки, в залежності від стану об'єкта, або продати як б/у. Ціна майданчика, який був у вжитку 3-4 роки сягає 35- 40 тис. грн. Таким чином можна повернути частину вкладених коштів.

4.3.2 Звіт про плановані доходи.

Звіт про планові доходи див. **Додаток 18**.

Так як я вже займаюсь підприємницькою діяльністю та отримую прибуток, то збиток, який я буду отримувати від даного проекту в несезон, буде покриватись за рахунок інших доходів.

4.3.3 Рентабельність проекту.

Рентабельність проекту, % = Чистий прибуток за рік / Сукупні витрати за рік x 100%
 $65175 / 66625 * 100 = 98\%$

4.3.4 Строк окупності проекту.

Строк окупності проекту, років = (Вартість проекту / Чистий прибуток за рік) x 12
міс.

$88894 / 65175 * 12 = 16$

4.4. Розрахунок точки самоокупності.

Таблиця 6

№	Стаття	Сума
1.	Виручка за рік, грн.	131800
2.	Змінні витрати, за рік, грн.	5800
3.	Маржинальний прибуток за рік, грн. (поз. 1 – поз. 2)	126000
4.	Коефіцієнт маржинального прибутку (поз. 3 / поз. 1)	0,96
5.	Постійні витрати за рік, грн.	65345
6.	Точка самоокупності річна, грн. (поз. 5 / поз. 4)	68068

4.5. Ризик і проблеми, пов'язані з проектом.

Виробничі ризики пов'язані з травматизмом ми максимально знизимо за рахунок сертифікованого обладнання заводу «Аналог» (<https://analog.prom.ua/p69007735-labirint-mashka-mini.html>).

Комерційні ризики будуть знижені за рахунок проведення рекламних акцій.

Фінансові ризики, які можуть бути пов'язані з коливанням курсу гривні, інфляції, нас фактично не торкаються, оскільки купівля обладнання проводиться на самому початку



**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

проекту, а потреба в подальших коштах фактично відсутня.

Ризики форс-мажорні обумовлені непередбачуваними обставинами ми зможемо знизити за рахунок мобільної конструкції майданчика, який можна перенести в більш вигідне місце.

4.6. План здійснення .

Таблиця 7

<i>Назва і опис заходу</i>	<i>Міс. 9</i>	<i>Міс. 10</i>	<i>Міс.4</i>
<i>Захід 1.Підписання грантового договору</i>	+		
<i>Захід 2.Переведення платежу за майданчик</i>		+	
<i>Захід 3.Встановлення майданчику</i>			+
<i>Захід 4.Введення в експлуатацію проекту</i>			+

4.7. Висновки.

Мій бізнес-план показує, що встановлення платного майданчику є дуже вигідною справою, незважаючи на те, що він знаходиться в селі. Комерційна та соціальна складова проекту є дуже перспективними та має можливості до подальшого зростання.



**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

**V. СОЦІАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЕКТУ ТА ЗВІТУВАННЯ ПЕРЕД
ГРАНТОДАВЦЕМ**

Соціальними результатами мого проекту є:

- Значне покращення умов для відпочинку, дозвілля дітей та їх батьків;
- Створення робочих місць;
- Також частину зароблених коштів (5000грн) планую використати на догляд за парком (посадка квітів кущів, встановлення урн, лавочок), щоб дозвілля жителів села нічим не поступалось місту

Для звіту планую використовувати таблиці доходів та витрат і подавати її в електронній формі, додавати чеки та копії договорів по працевлаштуванню.