



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

1. КОРОТКИЙ ОПИС ПРОЕКТУ

Назва проекту	Розумна карта Немирівщини
Повна назва Грантера	
Джерела фінансування проекту	Мікрогрант МХП, доходи від продажу платних сервісів, добровільні пожертви мешканців району.
Загальна вартість проекту, грн.	40000
Сума гранту від МХП, грн.	40000
Розташування проекту	Немирівський район.
Комерційна мета проекту	Створення високодохідного он-лайн продукту для сприяння розвитку територіальних громад Немирівського району Вінницької області
Соціальна мета проекту	Формування в місцевих сільських спільнотах культури поводження з власними наявними ресурсами та вміння примножувати їх з використанням сучасних технологій.
Обґрунтування ринкових можливостей проекту	Проект створює електронної карту району за технологією розумних карт (нейрон-карт), яка дає змогу в інтерактивному режимі створювати, оптимізувати, обмінюватись та популяризувати різноманітну інформацію. (комерційну, технологічну, екологічну, організація заходів, т.і.) Проект такого ресурсу має потенціал використання та розвитку в Україні.
Фінансові результати проекту	Виручка за рік 120000 грн. Сукупні витрати за рік 102000 грн. Чистий прибуток за рік 18000 грн. Термін окупності проекту 26 міс. Рентабельність проекту 15 % Витрати на соціальні цілі 10000 грн.
Висновок	Проект має термін окупності, що перевищує 12 місяців, але є перспективним в довгостроковому періоді (з другого року роботи).

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

II. ДІЯЛЬНІСТЬ ГРАНТЕРА

2.1. Загальний опис діяльності.

2.1.1 Юридична адреса, номер та дата державної реєстрації або прізвище, ім'я та по батькові та коли буде здійснено реєстрація та юридично-правова форма і назва. Електронна пошта, мобільний телефон, кількість працівників, керівник Грантера (якщо такий є).

2.1.5 Етапи діяльності Грантера:



Малюнок 1

На малюнку 1:

Етап 1 – замовлення та розробка інтерактивної карти Немирівщини;

Етап 2 - проведення масових заходів (знайомство мешканців району із картою та її можливостями, наповнення карти);

Етап 3 – звітування про виконання проекту (січень 2018 року): з цього моменту проект переходить на самозабезпечення.

2.2. Дійсна пропозиція продукції і позиція на ринку.

Зазначте основні групи продуктів і/ або послуг, що будуть вироблятися і/ або продаватися, за такою приблизною схемою:

- перелік продуктів/ послуг (якомога повніший): продаж платних сервісів на карті, розробка Інтернет-сайтів (доповнюючий продукт).
- як ваші продукти/ послуги використовуються споживачами (можливо, які проблеми споживачів вони вирішують): Інтерактивна карта – інтерактивна платформа для обліку, збереження, розвитку та найцінніших ресурсів сільської громади (пам'яток архітектури, культури та історії, цікавих природних ландшафтів тощо).
- чим ваш продукт/ послуга відрізнятиметься від наявних на ринку: Від поширеної «Стратегії розвитку місцевої громади» він відрізняється рівнем залучення громадян до процесу. У формуванні та створенні «розумної карти» безпосередню участь з самого початку беруть всі громадяни. Кожен в можливій для нього мірі. Цього результату дозволяють досягнути такі

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

позиції проекту як консультування з громадою, експертна оцінка ресурсів, організація круглих столів та громадських слухань, проведення масових мистецьких заходів, які формують емоційний фон продукуючий довіру в громаді .

- хто є головними клієнтами бізнесу (або типи клієнтів): Є декілька типів клієнтів: перший тип – місцеве самоврядування, який є безпосереднім « соціальним замовником» наших послуг, другий тип – мешканці громад, потенційні туристи – безпосередні споживачі продукту, третій тип – комерційні структури, для яких спільнота Немирівщини є привабливою і які бажають прорекламувати для неї свої товари чи послуги (вони купують платні сервіси проекту).
- відносну позицію на ринку (монопольний постачальник, один із кількох або один із багатьох). Наш продукт є одним із кількох у світі та практично монопольним постачальником у Немирівському районі.

2.3. Збут, маркетинг і поширення товару/ послуги.

- 2.3.1 Опишіть Вашу маркетингову діяльність. *Маркетингова діяльність проекту полягає у інформуванні потенційних клієнтів про можливості та вигоди проекту. Це відбувається через мережу Інтернет (80% активності) та проведення масових заходів (20% активності).*
- 2.3.2 Опишіть, як представляються і продаються Ваші основні товари/ послуги. *Рекламування проекту в Інтернеті відбувається щомісячно та входить до вартості послуг, масові заходи проекту (для активізації мешканців району по розвитку проекту) проводяться в період жовтень – грудень 2017р..*
- 2.3.3 Опишіть місце і методи поширення (відправлення товару в руки покупця). *Через Інтернет та індивідуальні зустрічі із замовниками послуг..*

2.4. Інфраструктура бізнесу.

2.4.1 Опишіть інфраструктуру майбутнього бізнесу, включаючи:

- територію, використання та стан землі і будівель. Це можуть бути вже наявні речі або ті, що ви придбаєте/ орендуєте для реалізації проекту; *Земля та будівлі у проекті не використовуються.*
- устаткування та обладнання, поголів`я тварин та саджанці, включаючи знос, вік і стан – наявні або заплановані. Для опису необхідного обладнання використовуйте таблицю:

Таблиця 1

№	Назва, кількість та ціна обладнання/ поголів`я тварин/саджанці	Призначення	Сума, грн.
1.	Ноутбуки основних виконавців проекту (3 шт., стан робочий)	Робота в проекті, в Інтернеті	15000 грн.
2.	Мультимедійний проектор 1 шт.	Презентації, тренінги, масові заходи.	14000 грн.
3.	Екрани: 1,2 x 1,5 м, реверсний 2,5 x 3м	Презентації, тренінги, масові заходи.	3000 грн.

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

4.	Офісне обладнання: ПК -2 шт, принтер лазерний ч/б, сканер (б/в потребує оновлення)	Робота в офісі, виготовлення роздаткових матеріалів.	10000 грн.
5.	Оренда транспорту для поїздок у сільські населені пункти із Немирова.	Забезпечення організаційних зустрічей та масових заходів	
6.	Модем	Кабельний Інтернет вже проведено в Центр громадських зав'язків для навчання лідерів і волонтерів.	Ціна Модему 1500 грн. Абонентна плата в місяць 150 грн. Всього: 1500 грн. + 1800 грн. = 3300 грн.

Вкажіть в таблиці, якщо обладнання вже наявне. Також передбачте витрати на транспортування та встановлення обладнання.

- будь-які нещодавно здійснені або заплановані поліпшення або капіталовкладення в будівлі та обладнання.
- спеціальні дозволи, сертифікати, медичні довідки, необхідні для здійснення бізнесу (наявні та які ще необхідно отримати).

Покупка додаткового обладнання, дозволів та сертифікатів не передбачається.

2.4.2 Опишіть місце розташування бізнесу з погляду:

- легкості задоволення доступу Ваших клієнтів.; Для реалізації проекту ми плануємо використовувати «Центр громадських зав'язків» Немирівського районного будинку культури на умовах партнерства. Центр було створено для налагодження взаємодії Громади-Влади-Бізнесу у 2004 році і обладнано технічно ГО «Немирівська спілка творчих ініціатив». Центр оснащений вказаним в таблиці обладнанням. В квітні 2017 року ми отримали дозвіл на проведення Інтернету. Всі мешканці району мають можливість дістатися до Немирівського РБК без особливих труднощів.
- наявності доступу до нових клієнтів. Бізнес зростає, коли у нього розширюється клієнтська база. Для активізації мешканців району проводитимуться виїзні масові заходи у сільських громадах.
- *Опишіть, як ви плануєте залучати нових клієнтів;* Ми плануємо залучати нових клієнтів через навчання та поширення інформацію про успіх наших клієнтів в соціальних мережах на сторінках і в групах Немирівської спілки творчих ініціатив (близько 570 підписувачів), через рекламу в Інтернеті, виїзні масові заходи та індивідуальні зустрічі із замовниками.
- доступу до сировинних матеріалів/ товару. *Ключове питання в цьому пункті – чи не буде проблем із постачанням сировини необхідної якості у необхідній кількості.* Наш напрямок роботи має проблеми для роботи в сільській місцевості пов'язаний з комунікаціями. Але саме на покращення комунікацій та доступу до інформації ми і працюємо. Ми сподіваємось бачити у нас в партнерстві комерційні структури, які впроваджують Інтернет в села та налагоджують транспортні послуги.

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

2.5. Висновок.

- 2.5.1 Підкресліть основні сильні сторони бізнесу. *Сильні сторони – ключ до успіху в бізнесі. Вам слід показати свою спроможність реалізувати обрану ідею. Це може бути освіта, попередній досвід роботи, особисті якості, персонал, володіння особливими технологіями, тощо. Тут можна описати і переваги ваших товарів/ послуг, якщо такі є. **Основна сильна сторона – інноваційність на території України та простота виконання продукту (веб - карта).***
- 2.5.2 Опишіть будь-які явні слабкі сторони і Ваші заходи з їх усунення. Слід пам'ятати, що бізнесу без слабких сторін не існує. Вам не слід їх видумувати, просто треба реально подивитися на свій майбутній бізнес. Подумайте, чи не заважатимуть вам ваші слабкі сторони реалізувати проект. А якщо так, то зазначте, як ви з цим впораєтесь. **Основна слабка сторона – інноваційність проекту території України продукту (веб – карти): потрібна висока активність по роз'ясненню його переваг та поу перші три місяці виконання проекту.**

III. РИНОК

3.1. Загальне визначення і ємкість ринку.

- 3.1.1 Визначте ринок із погляду:
- географічної території, що покривається. *Немирівський район;*
 - основних груп клієнтів (хто є клієнтами). *З яким сегментом ви працюєте? Розділіть ваших клієнтів за ознаками (статевими, демографічними, економічними, тощо). Що є характерним для ваших клієнтів? Де, як і чому вони купують товари/ послуги, особливо подібні до ваших? **Ключові покупці – приватні структури, для яких спільнота Немирівщини є привабливою і які бажають прорекламувати для неї в першу чергу свої потреби в продуктах, товарах чи послугах (вони купують платні сервіси проекту).***
- 3.1.2 Коротко опишіть недавню історію ринку. *Як розвивався ринок в минулому? Коли подібні товари/ послуги почали продаватися? Як змінювалися потреби клієнтів? **На сьогодні подібні функції виконували Соціальні Мережі. Капіталізація таких послуг вимірюється в мільярдах доларів на світовому ринку. Подібного сервісу на ринку України поки що не реалізується в подібному обсязі.***
- 3.1.3 Визначте орієнтовну ємкість ринку через прогнозування продажу на 1 рік з урахуванням сезонності даного виду діяльності:

Таблиця 2 Орієнтовний об'єм продажів (на 2018 рік.) – песимістичний прогноз.

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

Показники	Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За рік (Є _{підп.})
Продукт/ послуга 1 – Продаж платних сервісів розумної карти Немирівщини.														
Продано одиниць, шт.		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Ціна за од., тис.грн.		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Обсяг продажу, тис.грн.		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Продукт/ послуга 2 – Розробка інтернет - сайтів на замовлення														
Продано одиниць, шт.				1			1			1			1	4
Ціна за од., тис. грн.				12			12			12			12	12
Обсяг продажу, тис.грн.				12			12			12			12	48
Загальний обсяг продажу, тис.грн.		6	6	18	6	6	18	6	6	18	6	6	18	120

3.2. Середовище та тенденції ринку.

Частково, подібні функції мають такі ресурси як Яндекс Карти або Google Map і максимально – Соціальні мережі.

3.3. Можливості і загрози ринку.

Основною загрозою може бути конкуренція з перерахованими раніше великими гравцями ринку соціальних послуг і комунікацій

3.3.1 Дайте огляд основних можливостей, що можуть слугувати обґрунтуванням проекту (тобто, опишіть, чому даний проект має сенс у конкретній ринковій ситуації). Які із існуючих тенденцій у найбільшій мірі сприяють впровадженню проекту? Яка ваша підтримувана конкурентна перевага? Чи сприятливе конкурентне середовище?

3.3.2 Дайте огляд основних загроз, пов'язаних із ринком, і зазначте, як їх можна зменшити.

**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 - Створення високодохідного он-лайн продукту для сприяння розвитку територіальних громад Немирівського району Вінницької області

Завдання та діяльність з реалізації комерційної ідеї: розробити інтерактивну карту нового покоління для Немирівського району; сформувані цільову аудиторію; налагодити продаж платних сервісів ресурсу.

- 2) Соціальна мета - Формування в сільських місцевих спільнотах культури поведіння з місцевими ресурсами та вміння їх примножувати

Завдання та діяльність з реалізації соціальної ідеї: замовлення розробки веб-ресурсу; випуск паперової карти Немирівщини із нанесенням QR-коду (для тих, хто не має постійного доступу в Інтернет); проведення масових заходів для залучення жителів району.

4.2. Призначення та джерела фінансування проекту.

4.2.1 Вартість проекту.

Таблиця 5

№	Початкові витрати (можливі)	Сума, грн.
ОСНОВНІ ЗАСОБИ		
1.	Земля (вказіть характеристики)	0
2.	Приміщення (вказіть характеристики) – купівля або будівництво	0
3.	Ремонт приміщення (капітальний)	0
4.	Поліпшення інфраструктури (проведення води, телефону, ін.)	0
5.	Обладнання (вказіть: «згідно таблиці 1» та напишіть суму, вказану в ній)	0
6.	Транспортні засоби (вказіть назву та кількість)	0
	ВСЬОГО ОСНОВНІ ЗАСОБИ	0
ОБОРОТНІ ЗАСОБИ		
7.	Супутні реєстраційні процедури: нотаріус, банк. послуги, копіювання, ін.	0
8.	Єдиний податок	0
9.	Єдиний соціальний внесок	0
10.	Страховання	0
11.	Зарплата найманого персоналу	0
12.	Закупка сировини/ товару/ ветеринарних препаратів/ агротехнічних препаратів/ мінеральних добрив	0
13.	Транспортні витрати : поїздки по громадах району (10 поїздок X 400грн.)	4000
14.	Реклама	0
15.	Оренда приміщення/ місця на ринку	0
16.	Зв`язок	0

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

№	Початкові витрати (можливі)	Сума, грн.
17.	Електроенергія	0
18.	Дозволи та ліцензії	0
19.	Інше:	
	19.1 розробка та просування «Розумної карти Немирівщини»	33000
	19.2 друк паперової карти ресурсів Немирівщини (1000 примірників, А3 формат)*	3000
20.	Непередбачені витрати	0
	ВСЬОГО ОБОРОТНІ ЗАСОБИ	40000
	ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	40000

* - паперова карта Немирівщини призначена для тих людей, котрі не мають можливості часто користуватися Інтернетом (в основному – сільські мешканці). Ми плануємо розповсюдити карту під час наших 10 поїздок на масових заходах (зустрічах з мешканцями територіальних громад) в обмін на добровільні пожертви для НСТІ. Очікується, що за три місяці (жовтень-грудень) буде зібрано завдяки цьому заходу до 50000 грн.

4.2.2 Джерела фінансування проекту.

Джерело фінансування проекту – кошти мікрогранту МХП (у сумі 40000 грн). Проект переходить на самофінансування з 2018 року, після закінчення фінансування від МХП.

4.3. Прибутковість проекту.

4.3.2 Звіт про плановані доходи.

Даний звіт краще робити в таблиці Excel.

Таблиця 7

Показн.	Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За рік
ПРОДУКТ/ ПОСЛУГА 1 – Платні сервіси «Розумної карти»														
Виручка , тис.грн.		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Прямі витрати , тис.грн.		5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	61.20
Єдиний податок (5%)		0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	3.60
Витрати на розробку та просування		4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	57.60
Валовий прибуток, грн..		90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	10800
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ПРОДУКТ/ ПОСЛУГА 2 – розробка та супровід Інтернет-сайтів														
Виручка, тис.грн.				12			12			12			12	48
Прямі витрати , тис.грн.				10.2			10.2			10.2			10.2	40.8
Єдиний податок (5%)				0.6			0.6			0.6			0.6	2.4

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

Показн.	Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За рік
Витрати на розробку, просування та підтримку				9.6			9.6			9.6			9.6	38.4
Валовий прибуток, тис.грн.				1.8			1.8			1.8			1.8	7.2
УЗАГАЛЬНЕНІ ПОКАЗНИКИ														
Виручка, тис.грн		6	6	18	6	6	18	6	6	18	6	6	18	120
Прямі витрати, тис.грн.		5.1	5.1	15.3	5.1	5.1	15.3	5.1	5.1	15.3	5.1	5.1	15.3	102
Валовий прибуток, тис.грн.		0.9	0.9	2.7	0.9	0.9	2.7	0.9	0.9	2.7	0.9	0.9	2.7	18
Чистий прибуток, тис.грн.		0.9	0.9	2.7	0.9	0.9	2.7	0.9	0.9	2.7	0.9	0.9	2.7	18
Соціальні пожертви, тис.грн.				2.5			2.5			2.5			2.5	10

4.3.3 Рентабельність проекту.

Рентабельність проекту, % = Чистий прибуток за рік / Сукупні витрати за рік x 100% = 15%;

4.3.4 Строк окупності проекту.

Строк окупності проекту, років = (Вартість проекту / Чистий прибуток за рік) = 2.2 роки = 26 місяців.

4.4. Розрахунок точки самоокупності.

Таблиця 8

№	Стаття	Сума
1.	Виручка за рік, грн.	120000
2.	Змінні витрати, за рік, грн.	102000
3.	Маржинальний прибуток за рік, грн. (поз. 1 – поз. 2)	18000
4.	Коефіцієнт маржинального прибутку (поз. 3 / поз. 1)	0.15
5.	Постійні витрати за рік, грн.	0
6.	Точка самоокупності річна, грн. (поз. 5 / поз. 4)	-

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

Зниження обсягу збуту можливо компенсувати додатковими заходами по просуванню та популяризації усіх можливостей проекту

4.5.1 Опишіть події, що можуть негативно вплинути на плановане здійснення проекту та як Ви плануєте зменшити їх вплив. Наприклад:

- знижується обсяг збуту (через непередбачене падіння ринкового попиту);
- знижуються ціни (через несподіване зниження цін головним конкурентом);

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

- витрати зростають швидше, ніж зростає рівень інфляції і ціни не можна підняти до такого ж рівня (скорочується прибутковість);

4.5.2 Опишіть події, що можуть позитивно вплинути на плановане здійснення проекту.

4.6. План здійснення .

Визначте період часу здійснення проекту. Зокрема, зазначте, коли необхідно підписати грантовий договір, коли повинна бути отримана перша частина гранту.

Грантовий договір потрібно підписати не пізніше середини вересня 2017 року. Кошти повинні бути перераховані у повному обсязі до початку реалізації проекту (проект починається з моменту повного надходження коштів у сумі 40000 гривень на розрахунковий рахунок ГО «Немирівська спілка творчих ініціатив»). Проект реалізовується наступним чином : за період жовтень-грудень 2017 року (цей етап називається підготовчим, кошти не заробляються, окрім добровільних пожертв для Немирівської Спілки Творчих Ініціатив, зібраних під час масових заходів) НСТІ оплачує розробку та запуск розумної карти Немирівщини, організовує та проводить масові заходи у територіальних громадах району, в результаті котрих карта наповнюється контентом. У січні 2018 року Немирівська Спілка Творчих Ініціатив готує підсумковий звіт. З цього моменту проект переходить на самоокупність (етап називається робочим), ТОВ «Група «Мирів» здійснює управління (про що укладається спеціальна Угода) проектом та передає частину прибутку Немирівській Спілці Творчих Ініціатив як добровільні пожертви. Отримані кошти використовуються на підтримку культури в сільських громадах Немирівщини, про що Немирівська Спілка Творчих Ініціатив публікує щорічні звіти.

Таблиця 9. Підготовчий етап проекту (фінансується за рахунок мікрогранту МХП).

<i>Назва і опис заходу</i>	<i>Міс . 1</i>	<i>Міс . 2</i>	<i>Міс . 3</i>	<i>Міс . 4</i>
<i>Захід 1. Розробка та запуск «Розумної карти»</i>	X	X		
<i>Захід 2. Друк паперової карти територіальних громад</i>	X			
<i>Захід 3. Проведення поїздок у громади району (10 поїздок), проведення масових заходів, заповнення карти контентом.</i>	X 4 поїздки	X 3п.	X 3п.	
<i>Захід 4. Підготовка звіту по проекту (фінансового та нефінансового).</i>				X

4.7. Висновки.

Проект має термін окупності, що перевищує 12 місяців, але є перспективним в довгостроковому періоді (з другого року роботи).

Проект створює електронної карту району за технологією розумних карт (нейрон-карт), яка не використовувалася до цих пір в Україні, і має потенціал розширення.



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

V. СОЦІАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЕКТУ ТА ЗВІТУВАННЯ ПЕРЕД ГРАНТОДАВЦЕМ

Опишіть, будь ласка, основні соціальні кількісні та якісні результати проекту та *яким чином Ви плануєте звітувати про соціальну складову Вашого проекту? Які показники та підтверджуючі документи будете використовувати для звіту?*

Показники : кількість об'єктів, нанесених на розумну карту; кількість відвідувань та цільових дій на сайті розумної карти, позиція ресурсу у рейтингах пошукових систем; кількість