

Как написать бизнес-план: образцы для школьников

Бизнес-план – это стратегия и тактика будущего предприятия. Даже очень хорошая идея не работает, если она не описана и не просчитана. Документ, содержащий расчеты и обоснования, то есть бизнес-план, содержит информацию о предстоящем развитии фирмы, анализ текущих проблем, способы их решения. Составляют бизнес-планы для внутреннего и внешнего использования, и главный вопрос, который должен прояснить документ: стоит ли вкладывать средства и силы в проект, каковы перспективы доходности и окупятся ли инвестиции.

Модуль 1. Как решить, каким будет бизнес

Примите решение составить бизнес-план. В бизнес-плане будет описано, как вы будете зарабатывать деньги и какие товары или услуги вы будете предлагать. Бизнес-план также позволит вам спланировать продажи, чтобы вам не пришлось действовать вслепую. Бизнес-план поможет определить стоимость запуска и поддержания бизнеса — так расходы не окажутся неожиданными. Бизнес-план также даст понять окружающим (и вам тоже), что вы настроены серьезно.

1. Формулируем идею бизнеса и выбираем бизнес-продукт.

А. Поставьте проблему, которую вам следует решить, чтобы найти свое пространство для бизнеса. Подумайте, какими навыками вы обладаете и спрос на какие услуги или товары есть в вашем городе. Затем подумайте, сколько времени вы можете выделить на свое дело.

- Сейчас вы ходите на занятия или у вас каникулы? Подумайте, когда вы будете заниматься работой, связанной со своим делом.
- Подумайте о сезонных идеях для бизнеса. Например, если скоро Новый год, подумайте, что вы можете предложить (например, плести подарочные корзинки или упаковывать подарки).
- На дворе жаркое лето? Попробуйте продавать во дворе лимонад.

Запишите все идеи, которые у вас есть относительно бизнеса.

Б. Решите, что вы будете продавать — услуги или товары. Составляя список идей для бизнеса, думайте, что каждая из этих идей предполагает — товар или услугу. Вы планируете продавать что-то, сделанное своими руками? Или вы хотите оказывать услуги за деньги?

- Если вы хотите продавать товары, подумайте о следующих вариантах: домашнее печенье, скворечники, подарочные корзинки, открытки, конфеты, лакомства для собак.
- Если вы предпочитаете оказывать услуги, вот несколько примеров услуг: стрижка газонов, мойка машин, ремонт компьютерной техники, уход за домашними животными, работа няни, уборка в доме, прогулка с собаками, обучение пожилых людей работе за компьютером.

В. Выберите идею для бизнеса, которая будет соответствовать вашим навыкам. Вы умеете обращаться с компьютерами и прочей техникой? Возможно, вам подойдет ремонт компьютеров или настройка различных устройств.

- Любите животных? Попробуйте оказывать соседям услуги, связанные с уходом за питомцами.
- Возможно, вы любите заниматься творчеством и умеете делать украшения или подарочные корзинки. Все это можно продать.

2. Выбираем название для своего бизнеса.

Когда у вас будет идея, вам нужно будет дать название своему бизнесу. Название должно описывать то, что вы предлагаете, чтобы людям было проще вас запомнить.

- Название должно быть легко произносимым.
- Можно использовать и необычные, и оригинальные названия, однако помните, что название должно отражать суть бизнеса.

Напишите небольшой текст, который бы описывал суть вашего бизнеса и ваши цели. Как будущий владелец бизнеса вы должны знать свое дело от и до. Вам также нужно уметь объяснять другим, что вы делаете. Опишите свое дело и то, почему вы занимаетесь этим.

- Составьте список своих целей.
- Укажите, что делает ваш товар или услугу уникальными.

Модуль 2. Планируем бизнес.

1. Составьте список будущих текущих расходов. К примеру, если вы будете стричь газоны, вам нужно будет учесть такие расходы, как топливо для газонокосилок. Если у вас будет наемный рабочий, ему также нужно будет платить регулярно.

- Когда вы добавите к стартовой сумме сумму текущих расходов, вы будете знать, сколько денег вам потребуется для ведения своего бизнеса.
- Вот еще один пример: если вы решите печь печенье на продажу, вам нужно будет посчитать стоимость ингредиентов и то, как часто вам нужно будет их покупать.

2. Решите, нужны ли вам наемные сотрудники. Скорее всего, вы сможете все делать сами, по крайней мере, в самом начале. Если вам потребуется помощь кого-нибудь, важно по максимуму сократить эти расходы.

- Если у вас есть сестра или брат, которые хотят помочь, это позволит вам уменьшить расходы.
- Вам нужно будет делить прибыль, поэтому вам нужно решить, сколько денег и когда вы будете платить своим работникам.

3. Составьте список материалов или продуктов, которые вам потребуются. Запишите стоимость каждой единицы и посчитайте общую сумму. Это ориентировочная стоимость запуска бизнеса.

4. Установите стоимость товаров или услуг. Подумайте, сколько денег у вас уйдет на создание товара или оказание услуги. Чтобы получать прибыль, нужно, чтобы цена

товара превышала ваши издержки. Если вы собираетесь продавать печенье по 10 штук, вам нужно будет посчитать, во сколько вам обойдется приготовление 10 штук.

- Предположим, вы сложили стоимость всех ингредиентов и получили 200 рублей за 10 штук. Чтобы получить прибыль, вам нужно будет продавать печенье дороже.
- Учтите также время, которое у вас уйдет на изготовление товара или оказание услуги. Можно установить цены, исходя из вашей производительности. Важно также учесть и неоплачиваемое время (к примеру, время, потраченное на рекламу или дорогу до места работы).
- Допустим, вам нужно полчаса, чтобы приготовить печенье, и еще полчаса, чтобы продать его. Вам нужно будет брать деньги за время приготовления и продажи — это ваша зарплата за то, что вы приготовили печенье.
- Чтобы понять, сколько стоит час вашей работы, вам нужно разделить выручку от товара или услуги (минус стоимость сырья) на количество времени, которое вы потратили на работу.
- Если вы продали печенье за 500 рублей, то час вашей работы стоит 300 рублей.
- Вычтите издержки из выручки, и вы получите прибыль.

5. Ищем источники финансирования

Если эта сумма превышает ту сумму, которая у вас есть, попросите родителей или других родственников поучаствовать в вашем бизнесе.

- Можно спросить родителей, не согласятся ли они выдать вам ваши карманные деньги заранее, чтобы вы могли вложить их в свой бизнес.
- Если вы покажете им готовый бизнес-план, они с большей вероятностью согласятся помочь вам.
- Наконец, можно найти бизнес-партнеров и /или инвесторов.

Модуль 3. Определяем маркетинговую составляющую бизнес-проекта.

1. Определите, кто будет покупать ваш товар или услуги. Составьте список всех возможных клиентов. К примеру, если вы хотите помогать людям присматривать за их питомцами, вашими клиентами будут люди, которые часто ездят в командировки, которые работают по много часов подряд и которые уезжают в отпуск.

- Примите во внимание место, где вы будете работать. Если только у вас нет машины (или вам не помогают родители), район будет небольшим. Возможно, это будут только те места, куда вы сможете дойти или доехать на велосипеде.
- Типы клиентов называются категориями. Когда вы поймете, каковы ваши клиентские категории, вы сможете решить, как вы будете рекламировать им свой бизнес.
- К разным категориям клиентов зачастую нужен разный подход.

2. Подумайте, есть ли у вас конкуренты. Предлагает ли кто-нибудь в вашем городе схожие услуги или товары? Если да, вам придется конкурировать за клиентов. Каковы цены конкурентов и как они соотносятся с ценами, которые вы хотите установить? Почему люди будут выбирать вас, а не их?

- Вы сможете выстроить эффективную стратегию, когда будете знать все о своих конкурентах.
- Существует две стратегии: предлагать более низкие цены или более высокое качество.
- Например, если вы хотите заниматься стрижкой газонов, вам придется конкурировать с фирмами, которые уже делают это на профессиональном уровне. Чтобы привлечь клиентов, вам нужно будет оказывать более качественные услуги и просить людей рекомендовать вас другим.

3. Проанализируйте возможные стратегии. Будете ли вы раздавать флаеры? Если да, то где? Будете ли вы рекламировать свое дело в социальных сетях? Рассылать электронные письма с рекламой? Ходить по домам лично? Будет ли у вас свой сайт?[20]

- При выборе стратегии помните о категориях покупателей.
- Если вы хотите выгуливать чужих животных, можно оставлять флаеры в ветеринарных клиниках и магазинах. Можно также раздавать их людям с животными на прогулке.

4. Сделайте визитные карточки. Это удобно, и вас будут воспринимать всерьез. Кроме того, заказать визитные карточки можно в интернете по невысокой цене. Можно даже сделать их самостоятельно — в продаже есть специальная бумага с шаблонами.

Модуль 4. Оформляем бизнес-план

1. Напечатайте на обложке название своей фирмы и описание. Название фирмы должно быть вверху страницы, а несколькими строками ниже должно следовать описание. Вам нужно будет написать небольшой текст о том, чем вы занимаетесь, каковы ваши цели и задачи. Если у вас есть логотип, разместите его на обложке. Постарайтесь написать 5–6 предложений.

- Наберите название большими буквами либо используйте крупный шрифт и выделите его жирным. Это самая важная информация на странице.
- Описание можно набрать шрифтом стандартного размера.

2. На следующей странице нужно описать, кто занимается фирмой, и дать информацию об истории бизнеса. Напишите 1–2 предложения о том, кто вы и кто с вами работает. Затем добавьте 2–3 предложения об истории фирмы. Поскольку ваша фирма новая, вам можно написать о том, как у вас возникла идея для бизнеса и почему вы считаете ее важной.

- Пример описания владельца бизнеса: «Фирма “Собачий компаньон” принадлежит Антону Соколову. Он несколько лет ухаживает за животными и любит проводить время с собаками самых разных пород».
- Пример описания истории: «Антон заметил, что большинство соседей, у которых есть собаки, подолгу работают каждый день. Время от времени они уезжают в отпуск или по делам, из-за чего их питомцы могут не видеть хозяев несколько дней подряд».
- «Поскольку Антон любит собак, он знал, что сможет оказывать соседям услуги, которые будут востребованы. Так и была основана фирма».

3. Перейдите на новую строку и напишите 3–4 фразы о своих услугах или товаре. Когда закончите с текстами о владельце бизнеса и истории компании, переходите к ключевой части бизнес-плана. В плане должны быть присутствовать 4 раздела: ваш товар или услуга, ваши задачи, информация о конкурентах и маркетинговая стратегия, финансы. Постарайтесь написать 3–4 предложения в каждом из разделов.

- Не нужно описывать все слишком подробно – достаточно самого главного.
- Например: «“Собачий компаньон” предлагает услуги ухода за домашними животными. Есть как краткосрочные, так и долгосрочные предложения. Бесплатный выгул включен во все предложения».

4. Пропустите строку и напишите о ваших задачах. Напишите, что является целью вашей фирмы. Например: «Фирма стремится оказывать лучшие услуги в этом районе по доступным ценам».

- «Миссия компании заключается в обеспечении покоя хозяина, когда тот не может быть рядом с питомцем. Антон будет со всей ответственностью заботиться о ваших питомцах, пока вы будете в отъезде».
- «Каждый день вы будете получать электронное письмо с описанием того, как прошел день у вашего питомца».

5. Перейдите на новую строку и напишите пару фраз о вашей маркетинговой стратегии. Напишите, каким вы видите своего клиента, и добавьте пару слов о конкурентах и маркетинговой стратегии, если она у вас есть.

- Например: «Фирма предлагает свои услуги занятым людям. Это люди, которые много работают и часто уезжают в командировки; это семьи, которые уезжают в отпуск все вместе; это все люди, кому нужно срочно уехать».
- «У фирмы есть один конкурент, «Няня для Бобика», однако фирма Антона предлагает более низкие цены и включает больше часов в стандартное предложение».
- «Антон планирует распространять флаеры в своем районе, чтобы привлекать клиентов. Он также будет ходить от дома к дому и рассказывать соседям о своих услугах».

6. Перейдите на новую строку и напишите о том, сколько вы намерены вкладывать в дело и на какую прибыль рассчитываете. Составьте список всего, что потребуется для запуска дела, все расходы и стоимость товаров или услуг.

- Например: «Антону нужно мало материалов для старта бизнеса — мешок лакомств для собак, ошейник с поводком для маленькой собаки и ошейник с поводком для большой собаки».
- «Текущие расходы будут состоять из пополнения запасов лакомств, а также покупки игрушек и подстилок для собак. Стоимость одного часа работы составит 300 рублей, одного дня — 1500 рублей».
- «Клиенты должны будут предоставлять корм и возмещать Антону расходы на покупку дополнительного корма, если потребуется. Ожидаемая прибыль за час работы составит 200 рублей за вычетом издержек».
- «Прибыль за день работы составит примерно 1000 рублей за вычетом издержек».

Приведем несколько примеров оформления бизнес-плана. Следует учитывать, что это лишь один из возможных вариантов, причем поданный в очень сжатом виде.

Пример 1. Определение целей и задач проекта «Производство кондитерских изделий для горожан»

Цель:

Производить кондитерские изделия, главным образом торты, для жителей города. Занять лидирующие позиции в верхнем ценовом сегменте на данном рынке.

Задачи:

1. Создать компактный кондитерский цех.
2. Обеспечить производственный процесс необходимым сырьем и рабочей силой, часть которой будет наемной.
3. Первоначально занять 30% от сегмента рынка, посредством реализации разработанной маркетинговой стратегии, предполагающей выдавливание основных конкурентов демпинговыми ценами и новыми для потребителя рецептами.
4. Привлечь недостающие инвестиционные средства в банке под залог, имеющейся в распоряжении, недвижимости.

Пример 2. Составление структуры бизнес-плана предприятия «Ателье по пошиву одежды»

Рассмотрим пример бизнес-плана производства. Предполагается открытие небольшого ателье по пошиву одежды. Рассмотрим, насколько перспективен этот бизнес в условиях конкретного рынка.

1. **Резюме.** Открытие небольшого производства с 1 января 2014 года. Форма собственности – ООО. Планируемый срок – 42 месяца.
2. **Общие положения.** Закупка оборудования, которое позволит использовать разнообразные ткани и выполнять различную отделку. Планируется частично привлечь заемные средства под покупку оборудования и аренду помещения. Услуга пошива будет предоставляться населению, а также юридическим лицам, нуждающимся в специальной одежде, а также пошив штор и постельных принадлежностей для последующей реализации.
3. **Анализ рынка и маркетинговый план.** В данный момент на рынке представлено 350 предприятий. За счет строгого соблюдения сроков и качества планируется создать положительный образ фирмы, что позволит занять нишу на рынке.
4. **Издержки.** Предполагаемые прямые и переменные издержки, включая заработную плату и аренду помещения, за 3 года составят 13,5 млн рублей. Из них собственных средств 50 млн рублей. Планируемый объем реализации составит 15 млн рублей, что за вычетом налоговых отчислений позволит к концу третьего года вывести проект на окупаемость.
5. **Производственный график** Выпуск 1000 единиц товара.

6. Инвестиции. Привлечение партнеров на условиях совместного ведения бизнеса.

Пример 3. Определение финансовой составляющей бизнес-плана

Если предстоит открытие мастерской по ремонту обуви, то в самом общем виде разработка бизнес-плана на примере выглядит так:

- Постоянные издержки (оборудование) – 300 тыс рублей.
- Переменные издержки (нитки, клей, аренда)- 10 тыс рублей.
- Требуемы инвестиции – 100 тыс рублей в виде банковского кредита под 23% годовых на 10 лет с — прогрессивной шкалой и отсрочкой погашения на 1 год.
- Форма собственности – ИП
- Налоговые отчисления 24 тыс рублей.
- Планируемая выручка – 20 тыс рублей в месяц.
- Выручка 1 года – 97 тыс рублей.
- Финансовый результат – 73 тыс рублей.

В итоге, у предпринимателя есть основания вкладывать деньги в этот проект. Запас прочности достаточно велик, чтобы возможные отклонения от прогнозируемых величин не привели к финансовому краху.

Пример 4. Расчеты в финансовой составляющей бизнес-плана

Открытие небольшого магазина, реализующего бывшие в употреблении детские вещи, также требует предварительной оценки. Бизнес-план предприятия пример:

Оценка, покупаемого у населения товара, будет производиться на основании стоимости 1 кг.

Для начала потребуется составить ассортимент в 100 единиц.

Стоимость 1 кг – 400 условных единиц. Одно изделие весит в среднем 1 кг. Таким образом, затраты на товар составят $100 \cdot 400 = 40\,000$ у.е. Затраты на пополнение оборотных средств будут составлять 100 единиц, что равняется 10 000 у.е. в месяц

Аренда помещения составит 10 000 у.е.

Переменные издержки, включая рекламу и непредвиденные расходы – 10 у.е.

Объем продаж в первые 6 месяцев составит 130 изделий в месяц; в последующие — 280 изделий в месяц .

Цена единицы в среднем будет равняться 250 у.е.

Выручка за 1 год = $130 \cdot 250 \cdot 12 + 280 \cdot 250 \cdot 12 = (10\,000 \cdot 12\,000 + 40\,000 + 10\,000 \cdot 12 + 10\,000 \cdot 12\,000) = 420\,195 - 361\,240 = 58\,955$.

Налог составит 25 000 у.е.

Финансовый результат – 33 955 у.е.

На первый взгляд бизнес кажется привлекательным, учитывая низкие издержки на входе и быструю окупаемость, но выполнив простой расчет, предприниматель придет к выводу, что рентабельность очень низкая и, хотя риск невелик (товар пользуется стабильным спросом), без выхода на масштаб заниматься этим делом невыгодно.

Пример 5. Структура бизнес-плана предприятия по выращиванию овощей: маркетинговая и финансовая части

Схематично планирование, к примеру, выращивания овощей выглядит так:

- 1. Резюме.** Здесь отражается краткое содержание оставшихся страниц.
- 2. Маркетинговая часть.** Кто будет покупателем и за счет чего удастся завоевать рынок? Расчетная часть – 5 тон моркови по 100 000 у.е
- 3. Затраты.** Аренда земельного участка и инвентарь – 27 000 у.е.
Оплата наемного труда — 30 000 у.е.
- 4. Выручка** — 23 у.е.
- 5. Источники финансирования.** Банковский кредит на 50 000 у.е. под 18% годовых на 10 лет.
- 6. Финансовый результат** — 9 у.е.

Данная деятельность при исполнении пессимистичного сценария в первый год не принесет дохода вовсе. Кроме того, предприниматель сможет полноценно работать и вкладывать средства в развитие только поле погашения всей суммы кредита.

Пример работы над бизнес-планом «Мыло ручной работы как бизнес-идея»

(автор: Муленко Юлий)

Делать мыло ручной работы в домашних условиях – отличная бизнес-идея, которая хорошо зарекомендовала себя и показала прекрасные результаты.

Если вкратце, то при вложениях от 10 000 рублей можно получать прибыль в 30 000 – 40 000 рублей.

Домашнее мыло, точнее его производство и дальнейшая продажа отлично подходят для тех, кто мало знаком с предпринимательством, или хочет начать с чего-то простого, есть желание заработать дома на своем хобби, не обладает специфическими знаниями в какой-то сфере.

Сам процесс мыловарения сравнительно прост, с ним может справиться практически любой желающий. Не нужно никакого дорогостоящего или громоздкого оборудования. Только желание, руки и хорошая фантазия.

Стоит ли сейчас начинать делать мыло?

На сегодняшний день еще есть свободные сегменты рынка мыла ручной работы. Поэтому еще практически без проблем можно занять свою долю. Но, нужно сразу понимать, что придется как-то решать две самые главные проблемы.

Во-первых, стоимость. Мыло ручной работы получается дороже, чем привычное всем. Это обусловлено использованием более расширенного состава, часть из которого – натуральные ингредиенты.

Во-вторых, каким образом продать клиентам свое мыло ручной работы? Даже если кто-то и заинтересуется в покупке такого продукта, он не будет из-за «мыла» искать специализированные интернет-магазины. Для этого придется придумать более простую и эффективную схему продажи.

Почему стоит сейчас начинать бизнес по изготовлению мыла?

- Рынок ежегодно растет на 20%.
- Популяризация всего натурального.
- Рост спроса на мыло необычной формы (на подарок).
- Появление лечебного мыла.
- Ручная работа не теряет своей популярности.

С чего начать бизнес по изготовлению домашнего мыла?

До того как вы начнете приобретать ингредиенты и оборудование, нужно сначала разработать концепцию и уникальное торговое предложение. Изготавливать домашнее мыло – это не более чем идея.

Пусть это будет не просто мыло, а handmade-мыло. Можно добавить, что оно будет гипоаллергенное и изготавливаться из какого-то растения, или молока, или редкого ингредиента.

Сформировав более четкую концепцию, вы сразу получите ответы на несколько вопросов:

- ниша товара,
- уникальное торговое предложение,
- целевая аудитория,
- места продажи,
- места для рекламы.

Важно понимать, что если вы будете создавать свое собственное домашнее мыло, с авторским составом, дизайном и прочим, то вам придется продвигать новый продукт, о котором никому ничего не известно. Это возможно, но сложно.

Такой подход на начальных этапах будет скорее как хобби. Если отнестись к делу как к бизнесу, то нужно проанализировать рынок, найти товары (мыло) которые продаются, и сделать что-то подобное, но свое.

Это позволит гарантировать (в какой-то мере), что мыло будет продаваться. Потенциальные клиенты уже знают, что это и их нужно будет только убедить, что им это нужно.

Оборудование для мыловарения

С этим вопросом не должно возникнуть вообще никаких проблем, уже распространилось очень много специализированных магазинов, в которых есть все, что нужно.

Чек-лист необходимого для изготовления мыла в домашних условиях:

Основа. Продается на вес и состоит из глицерина и жирных кислот.

Масла. Добавляются в состав, чтобы предотвратить высыхание кожи и появления раздражений. Вид масла-основы зависит от намеченного состава и вида домашнего мыла.

Эфиры. Необходимы для создания приятного аромата. Именно аромат – один из ключевых компонентов, которые будут продавать мыло.

Отдушки. Усиливают аромат, делают его более насыщенным и запоминающимся.

Красители. Позволяют создать яркий, необычный и стильный внешний вид мыла. Лучше использовать натуральные.

Наполнители. Компоненты, которые позволяют придать домашнему мылу дополнительные свойства, например, лечебные, скрабирующие, для ухода за кожей и прочие.

Формы. Можно использовать привычные геометрические формы или воспользоваться чем-то необычным и уникальным.

Весы. Позволяют смешивать все ингредиенты в точных пропорциях определять вес конечного куска мыла для формирования его стоимости. Однозначно, нужно смотреть в сторону электронных весов, у них меньше погрешность и они проще в эксплуатации.

Бытовые «инструменты». Необходимо запастись различными банками, кастрюлями, ножами и прочей утварью, которая может пригодиться в процессе мыловарения.

Технология изготовления домашнего мыла

Если хотите освоить технологию мыловарения стоит записаться на мастер-классы, изучить литературу и ролики на youtube. Сейчас любой информации предостаточно.

Если рассмотреть процесс изготовления мыла вкратце, то он выглядит следующим образом:

- растапливается основа,
- добавляются все ингредиенты,
- суспензию разливают по формам,
- упаковка товара.

Важно! При первых попытках изготовить мыло в домашних условиях, фиксируйте все расходы ингредиентов. Это поможет в последующих закупках, позволит рассчитать себестоимость одного куска.

Самое главное – упаковка. Она важна в любом продукте, но в мыловарении особенно. Во-первых, основная часть клиентов приобретают мыло ручной работы в качестве подарка или сувенира. Во-вторых, хорошая упаковка помогает продавать товар.

Нужно ли специальное помещение для мыловарения?

Если вы только начинающий в этом деле, вам хватит и отдельного рабочего места, например, на кухне. Оно отлично подойдет для изучения технологии, оттачивания навыка и экспериментов.

В случае с производством мыла ручной работы для продажи, лучше выделить отдельное помещение или позаботиться о его создании. Хотя все зависит от объемов производства и ваших амбиций.

Сколько нужно денег для старта бизнеса мыловарения?

Для старта вполне хватит вложений в 10 000 рублей. За эту сумму вы приобретете необходимые ингредиенты для первой пробной партии и еще хватит на запуск рекламы.

Если вы уверены в своих силах и сразу хотите заняться изготовлением мыла ручной работы серьезно, то потребуются вложения около 50 000 рублей. Часть этих средств пойдет на создание уникальной упаковки и рекламы.

Сколько можно заработать на мыловарении?

Как показывает практика, один человек при месячном обороте в 50 000 рублей, получает чистую прибыль около 30 000 рублей. Тут много различных переменных, например, средний чек, себестоимость, процент распродажи товара и прочее.

Если хорошо наладить каналы сбыта, то можно расширяться: нанимать персонал, увеличивать ассортимент и объемы производства.

Как продавать домашнее мыло?

Можно создать площадку в интернете, например, аккаунт в инстаграм или интернет-магазин и реализовывать свою продукцию там. Также не стоит пренебрегать тематическими и специализированными сайтами.

Можно договориться с магазинами или салонами красоты и продавать домашнее мыло им. Или арендовать собственную торговую точку, так же не стоит забывать про различные ярмарки и выставки.

Так же некоторые договариваются с тематическими магазинами и размещают свой товар на отдельной стилизованной полке. Этот метод отлично подойдет для старта и тестирования продукции.

Изготовление домашнего мыла очень прибыльный бизнес, который отлично подойдет для тех, кто еще не занимался бизнесом и хочет попробовать свои силы или просто получить дополнительный доход.

Важно помнить, что, как и в любом бизнесе, есть свои риски и нужно все тщательно обдумывать и анализировать.

Важно! Мыло – это средство гигиены, для его приготовления необходимо закупать качественные расходные материалы. Некачественная продукция способна вызвать аллергические реакции у потребителей.

Разработанный пошаговый алгоритм поможет при открытии бизнеса в сфере мыловарения:

1. Исследование рынка.
2. Аренда помещения.
3. Регистрация ИП или ООО (несколько равноправных участников).
4. Бизнес-план с расчетами.
5. Закупка расходных материалов.
6. Найм сотрудников.
7. Согласование с СЭС и пожарными службами.
8. Получение сертификата.

Важно! Для открытия такого бизнеса практически не нужно никаких капиталовложений. Основные затраты уйдут на регистрацию бизнеса, оплату государственной пошлины и закупку необходимого сырья.

Какой вид мыла проще изготавливать дома?

Каждый предприниматель сам выбирает технологию изготовления для возможности зарабатывать на мыловарении. Всего известно две технологии: холодная и горячая.

При использовании холодной технологии смесь жиров процеживают, нагревают и тщательно перемешивают. Отдельно готовят раствор щелочи. После процеживания его тоже нагревают, что предотвращает преждевременное застывание массы.

В уже готовую смесь добавляют красители, масла, отдушки и заливают в формы. Их кладут на ткань и оставляют в тёплом месте. Для ускорения химической реакции используют сушилку в духовке при высокой температуре в течение 6 часов.

После массу достают из форм, дают обсохнуть и нарезают. Дальнейшее созревание готовых кусочков занимает около 6 недель. После этого их упаковывают. Готовое изделие долго сохраняет мягкость и его легко украсить надписями и штампами.

Что касается горячей технологии, то массу сразу после смешивания жиров и щелочи помещают в духовку, где и происходит процесс омыления, который длится 4 часа. Для равномерности химической реакции массу тщательно перемешивают 3-5 раз за весь период нагревания. В полученную основу добавляют ароматизаторы, красители, перемешивают и выкладывают в форму. Через сутки режут на кусочки. Дают высохнуть (около суток) и упаковывают.

Если говорить о количестве необходимых ингредиентов, то в обеих технологиях оно одинаково. Однако себестоимость мыла при горячей технологии ниже, так как сокращается процесс созревания.

Требуемые материалы и оборудование

Самый главный ингредиент – это мыльная основа. Стоимость этого материала равна приблизительно 80% от общей суммы затрат на расходники. Целесообразным считается приобретение мыльной основы на оптовых складах, так как цена будет намного ниже розничного варианта. Такой ход позволит сберечь финансы.

Также необходимо приобрести красители, ароматизаторы, масла. Для увеличения клиентской базы стоит заниматься созданием необычных ароматов. Это позволит предпринимателю сохранить оригинальность своей продукции.

Необходимо приобрести следующее оборудование:

- электрическую плиту;
- сосуд для плавки мыльной основы;
- ёмкость для приготовления отваров;
- формы для мыла;
- средства личной защиты;
- термометр;
- весы (для измерения кусков мыла).

Важно! Так как мыловарение — это химический процесс, необходимо позаботиться об индивидуальных средствах защиты (перчатки, респираторы).

Помещение

В случае, когда мыло будет выпускаться в ограниченном количестве для собственного использования и подарков близким людям, отлично подойдёт и собственная кухня. Но если речь идет о бизнесе на производстве мыла, то здесь уже другие масштабы производства.

Для запуска проекта следует заняться поиском подходящего помещения. Его площадь должна быть не меньше 50 квадратных метров (для производства и хранения готовой продукции). В случае, когда необходимо еще и реализовывать продукт самому, следует подумать о третьей локации – магазине. Производственное помещение должно быть оснащено всеми необходимыми коммуникациями, вентиляционной системой.

Искать сотрудников или делать самому?

На первых порах не требуется привлечение штата сотрудников, все функции можно выполнять самостоятельно, либо привлечь родственников и друзей. Когда производство выйдет на базовый уровень, стоит нанять следующий персонал:

- мыловара (руководство процессом изготовления);
- помощника (выполнение подсобных операций);
- фасовщиков;
- креативного дизайнера;
- бухгалтера;
- менеджеров по реализации готовой продукции.

Регистрация домашнего мыловарения как бизнеса

При планировании бизнеса на мыловарении следует выбрать форму собственности предприятия.

Здесь возможны два варианта: регистрация в качестве ИП или же создание ООО. Взвешенное решение следует принимать исходя из масштабов производства. Для мини-бизнеса подойдет ИП (упрощенное ведение бизнеса, отсутствие уставного капитала, простая система налогообложения), а для более масштабного проекта — регистрация ООО. После выбора организационно-правовой формы следует заняться сбором документов.

В перечень необходимых бумаг входят:

- разрешение от СЭС;
- разрешение от пожарной охраны;
- договоры с обслуживающими компаниями.

Получение лицензии не требуется, однако, должно быть получено разрешение по пожарной безопасности помещения. В зоне непосредственного производства должен иметься огнетушитель, установлена пожарная сигнализация.

Продвижение товара

Для привлечения аудитории лучше всего подойдет создание собственного сайта продукции, размещение на нём фото эксклюзивного мыла, рассказы о способах его приготовления, интересные факты, демонстрация техники изготовления мыла из обмылков. Владельцы бизнеса редко обращают внимание на оформление и название выпускаемого ассортимента. Между тем их соответствие интересам клиентов увеличивает шансы на успех.

Важная информация! Преуспеть при выпуске натурального, высококлассного мыла ручной работы возможно при правильном позиционировании продукции. Например, детское мыло «Светлячок» имеет мало шансов на активные продажи в магазине сувенирной продукции.

Каналы сбыта

Для получения прибыли необходимо подумать о потенциальной клиентской базе, в качестве каналов сбыта следует рассматривать:

- социальные сети;
- форумы и сайты;
- привлечение клиентов с помощью бесплатных мастер-классов по демонстрации техники изготовления (в процессе урока специалист может предложить ученикам приобрести продукцию или сырье по акции);
- реализация в магазинах (магазины подарков);
- открытие собственной точки.

Важно! Магазин можно открыть на базе мастерской или арендовать помещение в торговом центре.

Мыло обладает различными свойствами, и потребность в нём будет у всех категорий клиентов:

- лечебное — аптеки, пациенты, их друзья и родственники;
- косметическое (с ухаживающими свойствами) — салоны красоты;
- детское — аптеки, молодые мамы, магазины с детским ассортиментом;
- хозяйственное — хозяйственные магазины;
- декоративное — магазины с подарочным или сувенирным ассортиментом.

Расчет прибыли и окупаемости

Средняя стоимость одного куска мыла ручной работы составляет около 100 рублей. Стоимость продукции может быть выше и зависит от размера, стоимости ингредиентов и эксклюзивности. Накрутка может составлять 150-200% от себестоимости.

При производстве 6 000 кусков в месяц предприниматель сможет выручить 600 000 рублей. Однако следует помнить, что сначала требуется сформировать клиентскую базу, которая сможет приобрести за месяц весь объем произведенного товара. У мыла существует срок годности. Если предприниматель не сумеет реализовать продукцию, она будет непригодна для продажи. При правильном ведении бизнеса он способен окупиться за 2-6 месяцев и начать приносить стабильный доход.

Ответы на часто задаваемые вопросы

Сколько можно заработать на мыловарении дома?

Реальный заработок при производстве 1 000 кусков мыла составит 1 000 рублей.

Как узнать количество необходимой мыльной основы для изготовления 1 куска мыла?

Необходимо начинать с заполнения нужной формы водой, а после полученное количество жидкости перелить в мерный стаканчик. Такое количество мыльной основы и следует затратить.

Как быстро окупится бизнес?

Всё зависит от масштабов произведенного мыла. При изготовлении достаточно большого количества продукции бизнес окупится в течение полугода. После возможно расширение бизнеса — переход к производству жидкого мыла.

Как ускорить процесс застывания мыла?

Для того чтобы мыло скорее застыло, поставьте его в холодное, хорошо проветриваемое место. Если необходим более быстрый вариант, поместите емкость с мылом на несколько минут в морозилку.

Возможные сложности

Научиться изготавливать натуральное мыло несложно — мастер освоит нюансы за несколько дней. Гораздо труднее продать готовый товар. Поэтому о правильном маркетинге следует заботиться с первых дней открытия бизнеса.

Плюсы и минусы данной сферы

Как и у каждого бизнеса, здесь существуют свои преимущества и недостатки. К плюсам можно отнести ведение бизнеса в домашних условиях, относительно невысокие затраты на производство, высокий спрос на оригинальную продукцию. К недостаткам в первую очередь следует отнести возможные аллергические реакции, так как мыловарение – это химический процесс.