

Приложение № 3
к Положению о муниципальном грантовом
конкурсе «Бизнес-идея» 2025 года

Бизнес-план проекта

I Общее описание бизнес-проекта

№ п/п	Наименование бизнес-проекта	
1.	Отрасль экономики	Легкая промышленность
2.	Цель и задачи бизнес-проекта	Развитие прибыльного магазина белья и домашней одежды с устойчивым спросом и лояльной клиентской базой
3.	Стадия бизнес-проекта	☐ наличие бизнес-идеи ☐ регистрация в качестве субъекта малого предпринимательства ☐ поиск инвестиций ☐ внедрение проекта ☐ расширение деятельности
4.	Наименование предлагаемой к выпуску продукции/услуги	
5.	Общая стоимость бизнес- проекта (руб.)	1000000 руб
6.	Источники финансирования бизнес-проекта (руб.)	1) собственные средства _____ 2) кредиты _____ 3) займы частных лиц _____ 4) средства инвестора <u>1000000</u> 5) сумма запрашиваемой субсидии <u>1000000</u> 6) прочие _____
7.	Направления использования инвестиций	приобретение оборудования <u>94950</u> приобретение оргтехники <u>0</u> приобретение сырья (материалов) <u>50000</u> приобретение товаров <u>705050</u> аренда <u>0</u> реклама _____ 0 заработная плата <u>90000</u> интернет, телефон _____ прочие <u>60000</u>
8.	Планируемое количество новых рабочих мест (без учета инициатора)	2
9.	Средний размер заработной платы одного работника (руб.)	60000
10.	Срок реализации бизнес- проекта	12 месяцев
11.	Срок окупаемости бизнес- проекта	12-14 месяцев
12.	Место реализации бизнес- проекта	пгт. Новая Чара, ТЦ «Россия 2» ул. Молдованова д.10 стр2



Магазин нижнего белья и домашней одежды с услугой брафиттинга «Lenceria»

Пгт. Новая Чара
2025 г.

ИП Шкаревня О.Г.
+7 (914) 120 00 50

Oksashog@gmail.com

Оглавление:

1.	Общее описание деятельности.....	3
2.	Расчет потребности в персонале.....	3
3.	Описание товаров и услуг.....	4
4.	Описание рынка сбыта.....	6
5.	Продажи и маркетинг.....	7
6.	План производства.....	8
7.	Организационная структура.....	8
8.	Финансовый план.....	9
9.	Факторы риска	12
10.	Заключение	12

Общее описание деятельности

Магазин нижнего белья был открыт в марте 2021 года. На начальном этапе бизнес показывал стабильную прибыль, однако из-за ограниченного предпринимательского опыта и некоторых организационных ошибок возникли финансовые потери. После этого прошла профессиональное обучение по брафиттингу. Что позволило значительно повысить уровень компетенции и качество предоставляемых услуг. Основной сложностью стало формирование коллекции белья, соответствующей требованиям брафиттинга, поскольку необходим широкий размерный ряд – свыше 250 размеров и моделей. В настоящее время магазин арендует помещение площадью 17 кв.м. в ТЦ «Россия 2» на срок 1 год с последующим продлением договора. Все необходимые соглашения с поставщиками уже заключены – среди них представлены европейские, российские и белорусские бренды, зарекомендовавшие себя высоким качеством и разнообразием ассортимента. Основными клиентами являются женщины разных возрастных категорий, стремящиеся подобрать белье, которое не только подчеркивает фигуру, но и обеспечивает комфорт и правильную поддержку. Особое внимание уделяется клиенткам, которые сталкиваются с трудностями подбора белья нестандартных размеров.

Миссия магазина – помочь каждой женщине почувствовать себя уверенно, комфортно и красиво, вне зависимости от особенностей фигуры. Услуга брафиттинга направлена не только на подбор идеального белья, но и на заботу о здоровье, улучшение осанки и повышения самооценки. Перспективы развития проекта включают расширение ассортимента, внедрение программ лояльности, проведение консультаций и тематических мероприятий по брафиттингу. Конкурентной среды в пгт Новая Чара и ближайших районах на данный момент нет, что обеспечивает магазину устойчивую позицию и возможность закрепиться как единственному профессиональному центру по подбору нижнего белья с индивидуальным подходом. Кроме того, наличие подобного магазина в поселке повышает уровень обслуживания населения, создает рабочие места и способствует развитию местной экономики. Покупая товары на месте, жители поддерживают малый бизнес, а значит – стабильность и жизнь своего поселка.

Расчет потребности в персонале

Для эффективной работы магазина и высокого уровня обслуживания клиентов оптимальным является штат из двух продавцов-консультантов и владельца, который совмещает функцию руководителя, администратора и брафиттера. Такой состав обеспечит стабильную работу магазина, индивидуальный подход к каждому клиенту и рациональное использование фонда оплаты труда.

Штатная структура:

- индивидуальный предприниматель: осуществляет общее руководство, контроль финансов, взаимодействие с поставщиками, формирование ассортимента, а также проводит брафиттинг-консультации

- продавцы консультанты (2 человека) выполняют обслуживание клиентов, помогают в подборе и примерке белья, осуществляют продажи, ведут кассовые операции и учет товара. Также участвуют в поддержании чистоты торгового зала и примерочной зоны.

№ п/п	Должность	Количество (чел.)	Заработная плата в месяц (руб.)	Дата (месяц) ввода рабочего места
1	2	3	4	5
1.	Продавец-консультант	2	45500 (в том числе начисления ПФР, ФОМС, Н	15.01.2025
2.				

Описание товаров и услуг

Магазин предлагает нижнее белье и домашнюю одежду, сочетающую комфорт, качество и современный дизайн. Вся продукция сертифицирована и маркирована, что подтверждает ее безопасность и соответствие стандартам. Особое внимание уделено услуге брафиттинга – профессиональному подбору белья по индивидуальным параметрам. Позиционируется как место, где можно приобрести красивое и удобное белье, получить квалифицированную консультацию и насладиться внимательным сервисом.

Магазин нижнего белья с услугой брафиттинга - современное пространство, где каждая женщина может подобрать идеальное бельё с профессиональной помощью. Главная цель магазина – обеспечить комфорт, здоровье и уверенность клиенток через правильный подбор бюстгальтера, ведь брафиттинг помогает поддерживать осанку, снижает нагрузку на спину и повышает самооценку.

Проект предполагает привлечение инвестиций в уже действующий магазин для проведения небольшого ремонта и закупки коллекции нижнего белья с акцентом на брафиттинг, оплату консультанту специалисту (приглашенный эксперт) – который оптимизирует работу торговой точки, разработает рекомендации по визуальному мерчендайзингу и оформлению зала, обучит персонал принципам клиентского сервиса и продаж. Эти вложения позволят улучшить клиентский опыт, расширить ассортимент и повысить продажи за счет уникальной услуги и качественного сервиса.

Преимущества проекта:

- индивидуальный подход к каждой клиентке и профессиональный брафиттинг
- улучшение условий магазина и расширение ассортимента
- высокая маржинальность и положительная прибыль с первого года
- отсутствие конкуренции в населенном пункте

Проект представляет собой перспективное вложение в уже работающий бизнес с уникальной услугой брафиттинга, быстрым выходом на прибыль и потенциалом дальнейшего роста.

Магазин будет работать в среднем и премиальном ценовом сегменте. Ассортимент будет ориентирован преимущественно на женщин, однако предусмотрена и линия продукции для мужчин. Цель проекта – не только предложить качественный и эстетичный товар, но и сохранить культуру внимательного отношения к покупателю, которую невозможно заменить онлайн-заказом.

Основные поставщики:

- Крупные оптовые компании: VISHCO, BikiniTop.
- Фабрики-производители продукции, которые предлагают более выгодные цены на продукцию: Conte.

Оптимальный вариант — работа с каждым из контрагентов. Основные параметры при выборе поставщика — качество и внешний вид товара. Вся продукция сертифицирована.

Для размещения магазина нижнего белья арендуется помещение общей площадью 17 м², расположенное в ТЦ «Россия 2» - одном из оптимальных мест по трафику и целевой аудитории. Магазин успешно функционирует на данной локации уже 4 года, имеет постоянную клиентскую базу и положительную репутацию среди покупателей. За время работы магазин требует косметического ремонта, обновления зоны для клиентов и примерочной, а также частичной замены торгового оборудования.

Цель – улучшить визуальную привлекательность и комфорт магазина, создать современное и уютное пространство, пополнение коллекции для оказания услуги брафиттинга способствующее росту продаж и повышению лояльности клиентов.

№ п/п	Наименование товара (работ, услуг)	Единица измерения	Стоимость приобретения	Стоимость реализации
1	2	3	4	5
1.	Диван	шт	30000	-
2.	Столик	шт	10000	-
3.	Отделочные материалы для косметического ремонта		10000	-

4.	Манекены, 2шт	шт	30000	-
5.	Стелаж, 2 шт	шт	22000	-
6.	Корзины для экономпанели, 3шт	шт	1950	
7.	Вешалки, 50 шт	шт	6000	
8.	Услуга специалиста в области розничной продажи		60000	
9.	Зеркала, 2 шт	шт	35000	
10.	Фонд заработной платы, первые 2 месяца после найма		91000	
11.	Приобретение коллекции белья для профессионального подбора (брафитта), включая стоимость доставки		705050	1 551 110
ИТОГО			1000000	1551110

Описание рынка сбыта

Район деятельности – посёлок Нова Чара (Каларский муниципальный округ, Забайкальский край) и ближайшие населенные пункты.

По данным на 2025 год, численность населения Новой Чары составляет около 4 354 человек. С учетом притока работников и семей, связанных с развитием Удоканского медного месторождения, общая потенциальная зона охвата составляет до 5-6 тыс. человек.

Демографическая структура:

- Женщины – около 55% населения, мужчины 45%

- Возрастная структура: молодежь 18-30 лет – около 15%, взрослые 31-50 лет – порядка 40%, что формирует основную целевую аудиторию для магазина нижнего белья.

- Увеличение доли приезжих специалистов и их семей способствует росту покупательной способности и спроса на качественные товары и услуги.

Целевая аудитория женщины в возрасте от 20 до 50 лет, ведущие активный образ жизни и ценящие комфорт, эстетику и правильную посадку белья; семьи с доходом выше среднего по региону (включая приезжих работников и специалистов), жители ближайших поселков, где ассортимент белья и сервис ограничены.

Новые конкурентные преимущества магазина - с учетом обновления интерьера, новой коллекции белья и создания комфортной примерочной зоны, магазин вводит услугу брафиттинга.

Что такое брафиттинг?

Брафиттинг – это индивидуальный профессиональный подбор нижнего белья с учетом индивидуальных особенностей фигуры.

Специалист брафиттер помогает клиентке выбрать модель, обеспечивающую:

- идеальную посадку без дискомфорта;
- улучшенную осанку и визуальную коррекцию фигуры;
- профилактику болей в спине и в плечах;
- повышении уверенности и комфорта.

Важность услуги для региона

- в малых населенных пунктах услуга профессионального подбора белья отсутствует. Её внедрение создает новую нишу и повышает уровень доверия клиентов

-брафиттинг усиливает имидж магазина как экспертного, повышает лояльность и стимулирует повторные покупки.

- персонализированный подход помогает увеличить средний чек (покупка нескольких моделей, наборов белья, корректирующее белье и аксессуаров)

Фактор роста спроса

- приток населения из-за развития Удканской меди и рост доходов
- расширение ассортимента и внедрение сервисов, ориентированных на комфорт и индивидуальный подход
- сочетание обновленного интерьера, примерочной зоны и услуги брафиттинга делает магазин центром женского комфорта и уверенности в регионе.

Продажи и маркетинг

1. Локальная реклама:

- объявления и плакаты в ТЦ «Россия 2», салонах красоты, фитнес-зале.
- проведение бесплатных консультаций по подбору белья («День брафиттинга»)

2. Онлайн продвижение:

- ведение страниц в Telegram и ВК – советы по подбору белья, обзоры новинок, отзывы.
- рекламы в местных сообществах и таргет по Новой Чаре и близлежащим поселкам.

- короткие видео о процессе и преимуществах брафиттинга.

3. Работа с клиентами:

- скидки для постоянных покупательниц и программа «Приведи подругу»
- рассылка о новинках и акциях через мессенджеры.

Ожидаемы результат:

- рост клиентской базы на 10-20% за 4-6 месяцев
- увеличение среднего чека за счет персональных подборов
- формирование имиджа экспертного магазина белья с услугой брафиттинга в регионе.

План производства

1. Организационный этап

На текущий момент зарегистрировано ИП (52.42.2 «Розничная торговля нательным бельём»), что обеспечивает законную основу деятельности. Также заключены договоры с поставщиками, что позволяет оперативно организовать поставку ассортимента и исключает перебои с наличием товара. Следующим шагом станет выстраивание внутренней структуры регламентов. Для этого планируется привлечение консультанта по управлению розничной торговлей, который поможет:

- разработать должностные инструкции
- внедрить систему учета товаров и заказов
- настроить работу с клиентской базой
- оптимизировать процессы закупки и продаж

2. Подготовка помещения

Помещение под магазин арендовано, требуется проведение ремонта и оформления торгового пространства в соответствии с концепцией бренда.

План работ: косметический ремонт стен, установка освещения, оформления зоны брафиттинга, оформление зоны для клиентов, монтаж торгового оборудования.

3. Оборудование и инвентарь

Необходимое оборудование:

- торговые стойки, корзины, вешалки, манекены
- мебель (диванчик и столик) и зеркала для зоны примерки

Часть оборудования приобретается новой, часть с вторичного рынка, что позволяет оптимизировать первоначальные расходы.

Организационная структура

Магазин нижнего белья функционирует в форме индивидуального предпринимательства, что позволяет гибко управлять всеми процессами и оперативно принимать решения. Организационная структура – линейного типа, с прямым подчинением сотрудников владельцу бизнеса.

Руководство – индивидуальный предприниматель: осуществляет общее руководство деятельностью магазина, принимает стратегические и финансовые

решения, взаимодействует с поставщиками и контролирует закуп, отвечает за ценообразование, ассортимент и маркетинг, контролирует качество обслуживания и уровень продаж.

Торговый персонал – продавец консультант (1-2 человека): осуществляет прием и выкладку товара; консультирует клиента, помогает в подборе белья и аксессуаров; проводит брафиттинг; оформляет продажи и выдачу товара; ведёт учет остатков и информирует владельца о потребности в заказе

Консультант специалист (приглашенный эксперт) - помогает наладить работу торговой точки, разрабатывает рекомендации по визуальному мерчандайзингу и оформлению зала, обучает персонал принципам клиентского сервиса и продаж, помогает в оптимизации бизнес-процессов

Вспомогательные функции (по мере необходимости). Бухгалтерия – на аутсорсе, для ведения отчётности, налогов и кассовых операций. Техническое обслуживание помещения – по договору с арендодателем и подрядчиком (ремонт, клининг, мелкие работы).

Финансовый план

Исходные данные

- Население пгт Новая Чара – 4000 человек (2200 женщин 18-55 лет)
- потенциальная клиентская база – 20% населения (440-450 женщин/год)
- средний чек – 7000 р
- маржинальность - 55%
- инвестиций: 1 000 000

Постоянные (ежегодные) расходы

Статья	Сумма в год, р	Комментарий
Аренда и коммунальные услуги	280000	
Зарплата продавца-консультанта	600000	50000 р/мес
Реклама и продвижения	12000	Соцсети, базовые объявления
Хозяйственные расходы	50000	Упаковка, уборка, мелочи
Обслуживание кассового оборудования	120000	Поддержка онлайн-кассы и приложений
Налоги и ПФР	220000	
Итого	1174000	

Показатель	Расчёт	результат
Количество клиентов	440 чел*1,2 покупки	528 покупок
Средний чек	7000 р	
Выручка	528*7000 р	3696000
Валовая прибыль (55%)	3696000*0,55	2032800

Чистая прибыль (после расходов)	203280-1174000	858800
---------------------------------	----------------	--------

Прогноз на 2-3 года

Показатель	Год 2	Год 3
Количество покупателей	500	550
Средний чек	7500	8000
Выручка	$500 \cdot 1,2 \cdot 7500$ 4500000p	$550 \cdot 1,2 \cdot 8000$ p=5280000
Валовая прибыль (55%)	2475000	2904000
Постоянные расходы	1200000	1220000
Чистая прибыль	1275000	1684000

Факторы риска

Рыночные риски

- ограниченная покупательская база
- конкуренция: появление других магазинов с нижним бельём или онлайн продаж может снизить долю клиентов

Финансовые риски

- колебания стоимости закупки товара
- рост расходов: неожиданный рост аренды, коммунальных платежей
- зарплаты или налоговой нагрузки.

Операционные риски:

- перебои с поставками, технические сбои, низкий уровень обслуживания

Заключение

Представленный проект магазина нижнего белья с услугой брафиттинга демонстрирует высокую перспективность и потенциал роста. Вложение средств в обновление интерьера и закупку специализированной коллекции позволит магазину выйти на новый уровень обслуживания клиентов и создать уникальное конкурентное преимущество. Проект опирается на уже существующую клиентскую базу и проверенные методы ведения бизнеса, что минимизирует риски и обеспечивает стабильность финансовых показателей.

Реализация проекта открывает возможности для расширения ассортимента, внедрения дополнительных услуг и укрепления позиции магазина на локальном рынке. Инвестиции поддерживают бизнес, который сочетает финансовую эффективность с социальной значимостью – заботой о здоровье и комфорте женщин.

Показатель	Месяцы												Итого за 1 год за 2 год	Итого за 3 год	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	И	12			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	И	12	13	14	15	16
1. Выручка от реализации	308000	308000	308000	308000	308000	308000	308000	308000	308000	308000	308000	308000	3696000	7392000	11088000
2. Себестоимость продукции (п. 2.1 + п. 2.2)	138600	138600	138600	138600	138600	138600	138600	138600	138600	138600	138600	138600	1663200	3326400	4989600
2.1. Переменные расходы (п. 2.1.1 + ... + п. 2.1.3)															
2.1.1. Упаковочная продукция, реклама	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000	48000	720000
2.1.2. Обслуживание кассового оборудования и приложений	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000	240000	360000
2.2. Постоянные расходы (п. 2.2.1 + ... + п. 2.2.6)															
2.2.1. Амортизация (если начисляется)															
2.2.2. Фонд оплаты труда	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	420000	840000	1260000
2.2.3. Начисления на ФОТ	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	180000	360000	540000
2.2.4. Арендная плата (если есть)	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	23100	277200	554400	831600
2.2.5. Коммунальные расходы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.6. Прочие															
3. Налоги: (отразить все налоги, уплачиваемые предпринимателем)	18350	18350	18350	18350	18350	18350	18350	18350	18350	18350	18350	18350	220200	440400	660600
4. Чистая прибыль (п. 1 - п. 2 - п. 3)	65950	65950	65950	65950	65950	65950	65950	65950	65950	65950	65950	65950	791400	1582800	2374200

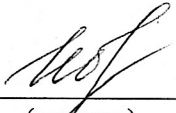
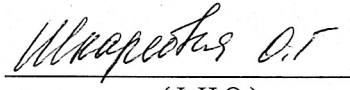
Приложение № 4
к Положению о муниципальном
грантовом конкурсе «Бизнес-идея» 2025
года

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАТРАТ
проекта, планируемых к финансированию из средств
предоставляемой в виде гранта субсидии

Индивидуальный предприниматель Шкаревня О.Г.
(полное и (или) сокращенное наименование и организационно-правовая форма участника конкурсного отбора)

в лице Шкаревня О.Г. руководитель
(Ф.И.О., должность руководителя)

Наименование затрат, планируемых к субсидированию	Сумма затрат, планируемых к субсидированию
1	2
Диван	30000
Столик	10000
Отделочные материалы для косметического ремонта	10000
Манекены, 2шт	30000
Стелаж, 2 шт	22000
Корзины для экономпанели, 3шт	1950
Вешалки, 50 шт	6000
Услуга специалиста в области розничной продажи	60000
Зеркала, 2 шт	35000
Фонд заработной платы, первые 2 месяца после найма	91000
Приобретение коллекции белья для профессионального подбора (брафитта), включая стоимость доставки	705050
Итого	1000000

 _____ (должность руководителя)	 _____ (подпись)	 _____ (Ф.И.О.)
--	--	--

«31» октября 2025 года