**БИЗНЕС-ПЛАН**

**САМОЗАНЯТОГО**

**ТАРАСЕНКО АЛЕКСАНДРА АНДРЕЕВИЧА**

**по проекту**

**«ОКАЗАНИЕ УСЛУГ В СФЕРЕ КУРЬЕРСКИХ ДОСТАВОК И ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК**



**Основной вид деятельности:** Оказание услуг в сфере курьерских доставок и пассажирских перевозок;

**Составитель:**  Тарасенко Александр Андреевич.

**г. Ростов-на-Дону**

**2024**

**1. Общая информация о заявителе и проекте**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ф.И.О. заявителя** | Тарасенко Александр Андреевич |
| **Дата рождения** | 24.05.1986 г. |
| **Адрес регистрации по месту жительства** | г. Ростов-на-Дону, пр. Михаила Нагибина, д. 18, кв. 32 |
| **Фактический адрес проживания** | г. Ростов-на-Дону, пр. Михаила Нагибина, д. 18, кв. 32 |
| **Контактный номер телефона** | +7 918 515-76-94 |
| **Адрес электронной почты** | t.aleksandr5@yandex.ru |
| **ИНН** | 616130683680 |
| **Образование** | Высшее образование  Окончен «Ростовский институт защиты предпринимателей»  Специальность – юрист |
| **Основной вид деятельности** | Оказание услуг в сфере курьерских доставок и пассажирских перевозок |
| **Дополнительный(е) вид(ы) деятельности** | - |
| **Плановая дата регистрации**  **в качестве субъекта малого предпринимательства (заполняется, если на дату подачи заявления гражданин не является индивидуальным предпринимателем либо налогоплательщиком налога**  **на профессиональный доход**  **(далее – самозанятый)** | -  Фактическая дата регистрации  в качестве субъекта малого предпринимательства (самозанятый) – 10.08.2020 г. |
| **Режим(ы) налогообложения** | НПД (Налог на профессиональный доход 4, 6 %) |
| **Общая стоимость проекта**  **(тысяч рублей)** | 665 000 рублей |
| **Объем средств социального контракта (тысяч рублей)** | 350 000 рублей |
| **Объем собственных вложений**  **в проект (тысяч рублей) (прошлых) (заполняется, если на дату подачи заявления гражданин является индивидуальным предпринимателем)** | 0 рублей |
| **Объем собственных вложений**  **в проект (тысяч рублей) (будущих)** | 315 000 рублей |
| **Опыт работы, связанный с проектом** | Более 14 лет |
| **Наличие постоянного**  **или дополнительного места работы, отличного от предпринимательской деятельности (организация, должность)** | - |

**2. Описание предприятия и отрасли**

**2.1. Каковы причины начала Вами предпринимательской деятельности. Почему Вы выбрали именно данное направление деятельности?**

|  |
| --- |
| Первой и основной причиной запуска проекта «Оказание услуг в сфере курьерских доставок и пассажирских перевозок», по которой данный проект является интересным для меня, как для предпринимателя, это актуальность проекта и постоянно имеющийся спрос на данные виды услуг. В наше современное время практически невозможно представить свое существование без использования услуг курьерской доставки и такси. И данные услуги приобрели просто феноменальные параметры актуальности, появилось множество компаний, которые готовы предоставить полноценный сервис обслуживания, внимательное отношение и максимально грамотный сервис. По статистике, каждому второму городскому жителю пришлось когда-либо воспользоваться такими услугами. Причем интересен тот факт, что прибегают к подобным услугам даже те люди, которые имеют свой автомобиль, поскольку чем больше на городских улицах становится транспорта, как общественного, так и частного, и тем более, грузового, тем острее и болезненнее становится проблема своевременного самостоятельного перемещении по городу.  **Финансирование открытия проекта** планируется осуществить за счет средств государственной финансовой поддержки на основании социального контракта.  Кроме того, данный вид деятельности имеет свои определенные преимущества:  - постоянная востребованность данного вида услуг;  - относительно небольшие финансовые вложения при запуске проекта (350 000 – 400 000 рублей);  - относительно быстрая окупаемость;  - возможность быстрого старта сразу после покупки автотранспортного средства;  - стабильный высокий спрос;  - конкурентные цены;  - высокое качество предоставляемых услуг, а также большая база знаний в данном сегменте. |

**2.2. Опишите, чем Вы занимаетесь (будете заниматься) как индивидуальный предприниматель/самозанятый:**

|  |
| --- |
| Суть проекта заключается в открытии деятельности по предоставлению услуг в сфере курьерских доставок и пассажирских перевозок. Тарасенко Александр Андреевич планирует в статусе самозанятого (осуществлена регистрация) самостоятельно заниматься оказанием услуг в сфере курьерских доставок и пассажирских перевозок посредством деятельности такси и курьера. Оказание услуг такси планируется оказывать через агрегатор Яндекс.Такси.  Деятельность планируется осуществлять на легковом автомобиле, который планируется приобрести за счет средств государственной поддержки на основании социального контракта и за счет собственных средств. Сумма собственных средств составляет 300 000 рублей. Данные средства были получены мною от продажи объекта недвижимости, который находился в личной собственности (земельный участок). Сделка купли – продажи была осуществлена в июне прошлого 2023 года.  Также необходимо отметить, что на сегодняшний день имеется определенный клиент ООО «Премиум - Групп» (общественное питание). Компания планирует пользоваться курьерскими услугами по доставке продуктов питания. |

**2.3. Сколько средств Вы уже вложили в реализацию проекта? Каков источник финансирования (собственные средства, заем, кредит)?**

|  |
| --- |
| На сегодняшний день никаких вложений (ни собственных, ни заемных) в открытие проекта вложено не было. Наличие трудной финансовой ситуации (статус малоимущего) не позволяет приобрести автотранспортное средство и запустить проект. |

**2.4. Опишите специфику ведения Вашего вида деятельности (сезонность, время работы и другие особенности, связанные со сферой бизнеса или используемыми ресурсами).**

|  |
| --- |
| **КУРЬЕРСКИЕ УСЛУГИ:**  Курьерская доставка мелких грузов (документов, продуктов питания, негабаритная бытовая техника и прочие малогабаритные товары).  Сфера деятельности сначала будет ограничена одним городом. На этом этапе развития необходимо получить хорошую репутацию. Для хорошего старта рекомендуется найти пару-тройку крупных клиентов, которые бы осуществляли постоянные заказы. Качественно выполняя поручения таких заказчиков, я смогу рассчитывать на получение стабильной прибыли, которую тут же можно использовать на рекламу и дальнейшее развитие.  **Виды курьерских услуг:**  Услуги, которые планируется оказывать, будут самыми разными. Наиболее востребованы, на сегодняшний день,  **услуги по доставке товаров в интернет-магазинах.** Чаще всего это небольшие пакеты с одеждой, косметикой, бытовой химией. Особого внимания заслуживает**доставка цветов** — ни один цветочный бизнес не сможет без ущерба отказаться от этой услуги, а потому будет вынужден прибегать к услугам курьеров.  **Условия предлагаемых услуг:**   * - Предварительные заказы. * - Срочный заказ (в течении суток). * - Доставка-рассылка (от 3 товаров на одного курьера). * - Заказ в ночное время — доставка товаров с 22:00 до 7:00. * - Курьер на час (закуп продуктов питания, напитков, алкоголя и прочие нужды).   **Процедура оказания курьерских услуг:**   * При заказе предварительной доставки курьер забирает товар у отправителя, оставляя денежную сумму, равную стоимости товара, и перевозит товар получателю, где получатель отдает сумму товара с учетом доставки. * Срочный заказ обслуживается так же, как и предварительный с учётом изменения цен на перевозку товара. * Доставка-рассылка рассчитывается после развоза курьером отправленных товаров, которые заполняются и подписываются перед отправкой. После развоза заказов, курьер привозит сумму денежных средств и (или) непринятый товар, и отдаёт под роспись отправителю. * Заказ в ночное время обсуживается, как и вышеуказанные заказы, с учётом изменения цен на перевозку товаров.   **ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ:**  Оказание услуг планируется оказывать через агрегатор **Яндекс.Такси.**  **Яндекс.Такси** — это сервис, который позволяет быстро вызвать официальное такси без звонка диспетчеру и следить за выполнением заказа на карте. Заказать такси можно на сайте или через мобильное приложение для смартфонов. Среднее время подачи машины — 5-10 минут.  **Яндекс.Такси** доступен по всей России. Каждый месяц компания расширяет географию присутствия и открывает сервис в новых городах.  Оказание услуг в сфере пассажирских перевозок (такси) предполагает разъездной характер работы, что не предполагает наличие офисного помещения. Деятельность предполагается вести на территории г. Ростова-на-Дону и Ростовской областиРост. В целом, ограничений в территориальном плане нет - можно осуществлять деятельность по всей России, где присутствует агрегатор Яндекс.Такси.  Проект предполагает первоначальные затраты на организацию бизнеса, финансирование которых планируется за счет целевого финансирования и вложения собственных средств предпринимателя. Общая сумма финансирования составляет 350 000 рублей.  Данные средства будут направлены на:  - Приобретение легкового автомобиля.   1. Время работы: круглосуточно. 2. Спрос на услуги практически не зависит от сезона. В осеннее/зимнее время спрос на заказы такси и доставок увеличивается, в сезон отпусков (июнь-август) незначительно снижается. Наиболее сильные всплески и падения спроса связаны с праздниками. На майские число заказов снижается на 20%, в новогодние каникулы — на 10 - 13%. Самый высокий спрос наблюдается во второй половине декабря, когда заказов почти в полтора раза больше среднего. Также больше обычного ездят на такси накануне 8 марта и 14 февраля. 3. Статистически, поездки на машинах эконом-классом предпочитает 68,5% пассажиров, комфорт-класс заказывает 27,5% пассажиров и бизнес-класс предпочитает 5% клиентов. |

**2.5. В какой отрасли Ваш бизнес? Каково текущее состояние этой отрасли? Насколько она крупная? Кто самые крупные участники в отрасли? Каково их участие и доля на рынке?**

|  |
| --- |
| **Курьерская отрасль** — это отрасль экономики, занимающаяся доставкой различных товаров и услуг от одного места к другому. Она играет важную роль в современном обществе, обеспечивая быструю и эффективную передачу товаров и документов.  Согласно данным исследовательского агентства Data Insight, интернет-торговля растет не менее чем на 25% ежегодно, даже несмотря на кризис. При этом большинство онлайн-магазинов в целях экономии привлекают службы доставки со стороны. Результат: число заказов увеличивается, а с ними – и спрос на услуги курьерских служб. Так что сейчас бизнес актуален и будет чувствовать себя хорошо, пока интернет-торговля развивается, ведь более 90% всех заказов служб доставки поставляют именно интернет-магазины.  В 2022 г. российский рынок курьерской доставки вырос на 24,5 % и его объем достиг 1,7 трлн руб., подсчитали в Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК). Данный сегмент будет показывать уверенный рост и в дальнейшем, в частности за счет укоренившейся привычки пользователей к быстрой доставке продуктов «до двери», полагают эксперты.  РАЭК подсчитала, что почти половина (47 %) онлайн-продаж пришлась на продажи маркетплейсов, однако основным драйвером роста рынка стала доставка продуктов из супермаркетов, которая выросла за год на 66%.  Самым большим сегментом рынка курьерской доставки, как и в 2021 г., была доставка товаров из интернет-магазинов и маркетплейсов – на нее пришлось 788 млрд руб. (+13%). Еще 520 млрд руб. – это доставка продуктов (e-grocery). Рынок доставки готовых блюд из ресторанов вырос на 25% и составил 222 млрд руб. Единственный вид доставки, который, по оценке РАЭК, сократился по сравнению с 2021 г., – доставка документов, корреспонденции и посылок. В 2021 г. он составлял 170 млрд руб., а по итогам 2022 г. составил 158 млрд руб. (-7%). В РАЭК эту тенденцию объясняют сокращением трансграничной торговли, снижением экономической активности, а также переходом к получению таких отправлений в пунктах выдачи заказов (ПВЗ).  Среди топ-10 b2c-компаний, которые имеют собственную доставку или используют услуги внешних партнеров, в РАЭК называют маркетплейсы Wildberries, Ozon, сервисы «Самокат» и «Сбермаркет», «Яндекс.Еду» и т. д. А среди логистических компаний – «Почту России», СДЭК, DPD и др.  Доставка «до двери» превалирует в сегментах доставки продуктов питания и готовой еды.  В дальнейшем рост рынка курьерской доставки продолжится, считает представитель «Вкусвилла». Это будет происходить благодаря вовлечению новых категорий потребителей и роста частоты заказов у тех, кто уже пользуется различными сервисами доставки.  **Пассажирские перевозки** - транспортные услуги (сфера общественного транспорта) по перемещению пассажиров, связанные с безопасностью, своевременностью и комфортностью перевозки пассажиров, а также с сохранностью багажа.  Пассажирские перевозки – это перемещение людей с использованием различных видов транспорта, которое характеризуется количеством перевезенных пассажиров и объемом выполненных пассажиро-километров. Пассажирские перевозки также определяют как особый вид услуг по перевозке пассажиров на регулярной и нерегулярной основе. К данному виду услуг относят также аренду транспортных средств с экипажем для осуществления перевозки пассажиров.  Рынок такси в России является одним из самых динамично развивающихся секторов экономики. За последние несколько лет он претерпел значительные изменения и стал одной из основных сфер деятельности для множества компаний и предпринимателей.  Исследование рынка такси 2023 прогнозирует рост спроса на такси в России в ближайшие годы. Главными факторами, которые будут влиять на развитие рынка, являются увеличение числа населения, повышение уровня доходов и рост спроса на комфортабельный и быстрый транспорт.  Одной из основных тенденций, которая ожидается в ближайшее время, является развитие онлайн-платформ для вызова такси. Все больше людей предпочитают заказывать такси через мобильные приложения, что упрощает и ускоряет процесс заказа, а также позволяет получить дополнительные услуги, такие как выбор типа автомобиля и оплата картой.  В целом, исследование рынка такси 2023 указывает на то, что сфера такси в России будет продолжать активно развиваться и привлекать все больше компаний и инвестиций. Спрос на такие услуги будет расти, а новые технологии и тенденции будут вносить свои изменения в структуру рынка. Это создает много интересных возможностей для развития бизнеса и удовлетворения потребностей потребителей.  В г. Ростове-на-Дону существует немного таксопарков, которые сдают автомобили в аренду для работы в такси. Среди самых крупных участников в данной отрасли в г. Ростове-на-Дону можно выделить следующие компании:  - Таксопарк «Взлет».  Это крупная сертифицированная сеть таксопарков с филиалами по всей России. Является официальным партнером «Яндекс.Такси», благодаря чему обеспечивает неограниченный поток клиентов. Автомобили имеют соответствующее брендирование, так что водители парка получают максимальный приоритет при распределении заказов. Оплата производится ежедневно без задержек, плюс возможны мгновенные выплаты. Регулярно проходят акции и предусмотрены крутые бонусы для сотрудников.  - Таксопарк «Драйв».  Еще один сертифицированный партнер «Яндекс.Такси» и «Ситимобил». На выбор представлены брендированные автомобили разных марок: Skoda Rapid, Volkswagen Polo, Kia Rio, Hyundai Solaris, Renault Logan, Lada Vesta и другие. Подключение происходит максимально быстро, предусмотрено бесплатное обучение.  - Таксопарк «Апекс». Таксопарк «Апекс» предлагает новые автомобили в аренду для работы в «Яндекс.Такси» и «Ситимобил», а также помогает подключиться к агрегаторам водителям на собственных ТС. Все машины компании оснащены ГБО, имеют лицензию и соответствующее брендирование.  - Таксопарк «Пронто».  «Пронто» — крупнейший таксопарк в Ростове-на-Дону и официальный партнер «Яндекс.Такси». Укомплектован новыми автомобилями Kia, Renault, SKODA, Volkswagen 2021-2022 года выпуска. Судя по отзывам водителей, все ТС в отличном состоянии — каждую неделю осуществляется техосмотр на территории парка. При этом все расходы на ремонт и ТО берет на себя компания. Взять машину в аренду можно без залогов и депозитов, однако, предусмотрена оплата страховки — 100 руб./день. Парк осуществляет техническую и юридическую поддержку водителей, а также предлагает бонусы и акции для лучших сотрудников.  - Таксопарк «РИО».  Самый большой таксопарк Ростова-на-Дону. Является официальным партнером «Яндекс.Такси», а также сотрудничает с «Ситимобил» и Uber. Сдает авто в аренду и помогает подключиться к агрегаторам на личном автотранспорте. Предусмотрено несколько тарифов: пассажирские и грузовые перевозки, доставка. При выполнении определенного количества заказов за сутки начисляются бонусы. Техподдержка работает 24/7, выплаты осуществляется мгновенно. Машины оборудованы ГБО и имеют фирменное брендирование. |

**2.6. Дополнительная информация (поле не обязательно для заполнения):**

|  |
| --- |
| - |

**3. Описание товара (работы, услуги)**

**3.1. Опишите товар (работу, услугу), который Вы предлагаете:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование товара (работы, услуги)** | **Назначение и область применения** | **Краткое описание**  **и основные характеристики** |
| Курьерская доставка | Назначение –  оперативная доставка товаров и посылок клиентам;  Область применения:  - общественное питание;  - маркетплейсы;  - розничная торговля; | Курьерская доставка — это транспортная услуга по доставке товарно-материальных ценностей грузополучателю с использованием услуг курьера. Курьер — человек или компания, нанимаемые для доставки сообщений, писем, иной корреспонденции, а также небольших грузов. Субъекты предпринимательской деятельности, которые занимаются курьерской доставкой, называются курьерской службой |
| Пассажирские перевозки | Назначение - Перевозка пассажиров в любое место назначения с оплатой проезда, измеряемой по таксометру/  Область применения -  Транспортные услуги (услуга общественного транспорта) | Пассажирские перевозки - транспортные услуги по перемещению пассажиров, связанные с безопасностью, своевременностью и комфортностью перевозки пассажиров, а также с сохранностью багажа. Пассажирские перевозки – это перемещение людей с использованием различных видов транспорта, которое характеризуется количеством перевезенных пассажиров и объемом выполненных пассажиро-километров. Пассажирские перевозки также определяют как особый вид услуг по перевозке пассажиров на регулярной и нерегулярной основе. К данному виду услуг относят также аренду транспортных средств с экипажем для осуществления перевозки пассажиров. |

**3.2. Опишите конкурентоспособность товара (работы, услуги):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование товара (работы, услуги)** | **По каким параметрам превосходит конкурентов** | **По каким параметрам уступает конкурентам** |
| Курьерские услуги  Пассажирские перевозки | - Скорость оказания услуги;  - Предоставление скидок определенным группам клиентов:  - доставка товаров круглосуточно для инвалидов со скидкой в 50%;  - постоянным заказчикам при подъеме на этаж, скидка 30% от стоимости услуги. | - Отсутствие большого количества клиентов;  - Отсутствие сформированной базы постоянных клиентов;  - автотранспортное средство требует больших вложений в ремонт. |

**3.3. Дополнительная информация (поле не обязательно для заполнения):**

|  |
| --- |
| - |

**4. Анализ рынка**

**4.1. Опишите своих потенциальных клиентов – граждан, юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей. Если какие-либо характеристики не указаны, укажите. Если какие-либо характеристики не имеют значения, укажите.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Граждане, юридические лица и (или) индивидуальные предприниматели**  **Потенциальными клиентами курьерской службы являются:**  - интернет-магазины с доставкой товаров;  - магазины цветов;  - кафе и рестораны;  - издательства;  - книжные магазины.  **Целевая аудитория служб такси** — люди со средним достатком и выше. Условно можно поделить целевую аудиторию на несколько групп:  - Клиенты, желающие продвигаться на автомобилях эконом-класса;  - Клиенты, которые хотят ездить на машинах класса комфорт;  - Клиенты, которые заказывают машины бизнес-класса.  По данным компании Яндекс, среди ростовчан немало постоянных пользователей такси. Однако их заметно меньше, чем тех, кто заказывает машину лишь изредка. | | |
| **№**  **п/п** | **Характеристика** | **Значение** |
| **1.** | **Вид деятельности**  **(род занятия)** | - Работники офисов и компаний, которым требуется регулярная и надежная доставка документов, посылок.  - Работники ресторанов и гостиниц, требующие надежной и своевременной доставки продуктов питания или багажа.  - Магазины цветов. Многие из них размещаются в социальных сетях и предлагают услуги доставки. Не имея в штате собственного курьера, они с радостью станут постоянными клиентами.  - Бизнесмены и деловые путешественники, которым требуется надежный и комфортабельный транспорт для переездов по городу или встреч с партнерами.  - Туристы и путешественники, нуждающиеся в удобной и быстрой доставке от аэропорта, вокзала или гостиницы до их места пребывания.  - Студенты и школьники, использующие такси для ежедневного коммутирования между домом и учебным заведением.  - Семьи с детьми, ищущие удобное и безопасное такси для перевозки всей семьи или детей.  - Старшее поколение, нуждающееся в удобной транспортной услуге для поездок к врачам, магазинам или социальным мероприятиям.  - Курьерские службы, использующие автомобиль для оперативной доставки посылок и документов клиентам.  - Молодые родители, ищущие такси для доставки детей в детские сады, школы или на дополнительные занятия.  - Гостиничные комплексы, которым требуется такси для обеспечения удобной и комфортной транспортировки своих гостей.  - Люди, возвращающиеся из поездок, которым требуется удобная и надежная транспортировка из аэропорта или вокзала до дома.  - Работники розничных магазинов, использующие такси для доставки товаров или переезда между филиалами.  - Жители пригородных районов, нуждающиеся в такси для коммутирования в центр города или на работу. |
| **2.** | **Место нахождения (место жительства)** | г. Ростов-на-Дону и Ростовская область |
| **3.** | **Среднемесячный доход** | от 15 000 рублей. |

**4.2. Опишите своих основных конкурентов:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Наименование**  **и место нахождения** | **Описание товара (работы, услуги)** | **Недостатки** | **Преимущества** |
| 1. | Компания «СДЭК»  Офисы расположены по всему городу | Курьерские услуги | - Наличие негативных отзывов в интернете | - Большая сформированная база постоянных клиентов;  - Узнаваемый бренд;  - Наличие бюджета для проведения маркетинговой и рекламной кампаний;  - Большой поток заказов  - Предусмотрены бонусы и акции |
| 2. | Компания «Мэйджор Экспресс»  г. Ростов-на-Дону, Соборный пер., д. 73 | Курьерские услуги |
| 3. | Компания «Dostavista»,  Г. Ростов-на-Дону, ул. Нижнебульварная ул., д. 6 | Курьерские услуги |
| 4. | Таксопарк «Взлет» | Пассажирские перевозки | - Большой депозит и комиссии | - Новые авто с брендированием  - Большой поток заказов  - Предусмотрены бонусы и акции  - Круглосуточная поддержка сотрудников |
| 5. | Таксопарк «Драйв» | Пассажирские перевозки | - Комиссия выше среднего по городу | - Хороший выбор авто  - Своевременная оплата  - Отличная техподдержка, лояльное отношение  - Индивидуальные скидки, бонусы |
|  | Автопарк «Апекс» | Пассажирские перевозки | - Комиссия за вывод средств  - Есть претензии к уровню сервиса | - ТС в хорошем состоянии  - ТО и ремонт за счет компании  - Лояльные условия аренды  - Брендирование и ГБО |
|  | Таксопарк «Пронто» | Пассажирские перевозки | - Новые машины в хорошем состоянии  - Довольно лояльные условия сотрудничества  - Мгновенные выплаты  - Регулярное обслуживание и ремонт | - «Хромает» уровень сервиса  - Не всегда есть авто в наличии  - Предусмотрена комиссия на вывод средств |
|  | «РИО» | Пассажирские перевозки | - Сотрудничают с ведущими агрегаторами  - Много заказов  - Лояльные условия сотрудничества  - Большой выбор машин | - Повышенные требования к водителям при аренде авто |

**4.3. Дополнительная информация (поле не обязательно для заполнения):**

|  |
| --- |
| В настоящее время на рынке курьерских и транспортных услуг (пассажирских перевозок) ярко выражено явление конкуренции, в силу огромного количества компаний, предоставляющих одинаковые, схожие услуги, начиная от компаний, которые презентуют себя с позиции курьерских и транспортных компаний, не имея при этом на балансе ни одного транспортного средства и заканчивая компаниями «гигантами», в собственности которых большое количество автомобилей. Данные услуги – наиболее динамично развивающийся сегмент транспортных услуг. Но вместе с увеличением объемов заказов и перемещаемых пассажиров, растет и конкуренция в данных сферах. Она выливается в соперничество, которое ведут курьерские и транспортные компании, за увеличение заказов на курьерские и пассажирские перевозки. Главные направления конкурентной борьбы – это количество клиентов, качество предоставленной услуги и ее стоимость. Конкурентами будут являться большое количество мелких курьерских и транспортных компаний и частных лиц, которые занимаются пассажирскими перевозками.  Главными факторами, на которых основана отсройка от конкурентов - являются быстрый и эффективный сервис, а также доступность транспортного средства. |

**5. План маркетинга**

**5.1. Какой ассортимент товара или услуг Вы предлагаете? Будет ли он шире, чем у конкурентов?**

|  |
| --- |
| **Основные виды курьерской доставки:**  1. Экспресс-доставка  Экспресс-доставка предназначена для оперативной доставки посылок и грузов в кратчайшие сроки. Она отличается высокой скоростью и надежностью, что позволяет получателю получить свой груз в течение нескольких часов или даже минут. Экспресс-доставка часто осуществляется с использованием специализированных транспортных средств, таких как мотоциклы или автомобили с курьерами.  2. Курьерская доставка покупок  Курьерская доставка покупок предоставляется магазинами или интернет-площадками, чтобы обеспечить клиентам возможность получить свои покупки непосредственно у дверей своего дома или офиса. Курьерская доставка покупок удобна для тех, кто не имеет времени или возможности самостоятельно посещать магазины.  3. Курьерская доставка документов  Курьерская доставка документов используется в рабочей сфере для передачи важных бумаг, контрактов или других документов между организациями или отделами. Курьеры, специализирующиеся на доставке документов, обеспечивают конфиденциальность и надежность доставки, а также возможность отслеживания пути следования документа.  4. Ресторанная доставка  Ресторанная доставка позволяет клиентам заказать еду из ресторана и получить ее напрямую у себя дома или в офисе. Она популярна среди тех, кто хочет насладиться гастрономическим опытом, не выходя из дома. Ресторанная доставка может осуществляться как самими ресторанами, так и специализированными службами доставки.  5. Медицинская доставка  Медицинская доставка включает доставку медицинских препаратов, оборудования и других товаров, связанных с здравоохранением. Она может быть критически важной для пациентов, которым требуется быстрая доставка лекарств или медицинских принадлежностей. Медицинская доставка выполняется с учетом особых требований и правил хранения медицинских товаров.  **Услуга пассажирских перевозок будет осуществляться по нескольким тарифам:**  - «Эконом» (минимальная, до 15 рублей за км., в большом городе в среднем 450 - 600 рублей за заказ);  - «Комфорт» (от 700 рублей за заказ, но – повышенные требования к комфортности автомобиля);  - «Детский» (Тариф Детский подразумевает наличие в автомобиле дополнительного оборудования — бустера или детского кресла, которое отвечает всем стандартам безопасности и соответствует возрастным и анатомическим особенностям ребенка);  - «Доставка» (Тариф Доставка расценки увеличена при доставке товаров «от двери до двери»)  - «Курьер»  Они отличаются друг от друга ценой на поездку. Для водителей предусмотрены повышающие коэффициенты на заказы и бонусы, для пассажиров — функции, помогающие сэкономить время и деньги. Принцип деления услуг по тарифам прост: чем выше качество обслуживания, тем дороже.  Самый популярный тариф среди водителей и пассажиров, он есть в каждом городе — «Эконом».  В некоторых случаях цена поездки на такси оказывается выше, чем была изначально. Этому есть свои причины. Пассажиру придется доплатить, если он:    - долго не выходит. К фиксированной стоимости поездки добавляется платное ожидание.  - просит сделать остановку в пути. После 3 минут ожидание клиентов становится платным.  - просит заехать в промежуточную точку. Необходимо пересчитать стоимость исходя из нового маршрута.  - передумал ехать по указанному адресу. Водитель может отвезти его по новому адресу и завершить поездку. Стоимость также будет пересчитана.  - выбрал дополнительные услуги. К примеру, провоз домашних животных или горнолыжного снаряжения добавит еще 100-150 рублей.  На втором месте по популярности среди пассажиров находится тариф «Детский». Автомобиль должен быть оборудован специальными автокреслами для детей.  Вышеперечисленные предприятия предоставляют подобный перечень услуг. Основные требования, которые предъявляются к услугам – повышенный уровень профессионализма, скорость и качество выполнения заказа, удобный график работы. Все эти требования планируется сделать основополагающими принципами работы мастерской. |

**5.2. Чем товар будет привлекателен для клиентов? Как он будет выглядеть (упаковка, состав и так далее)? Кто его производитель? Чем услуга/работа будет привлекательна для заказчика? Какие материалы будут использоваться? Какие работы планируется выполнить?**

|  |
| --- |
| **Курьерская служба** – это организация, занимающаяся доставкой различных товаров или документов от отправителя к получателю. Принципы работы курьерских служб основаны на эффективной и надежной доставке грузов.  Среди преимуществ данных видов услуг, которые могут быть привлекательны для клиентов, можно выделить следующие:  **Быстрая доставка:** Одним из основных принципов работы курьерской службы является оперативная доставка заказов. Курьеры осуществляют доставку в кратчайшие сроки, чтобы удовлетворить потребности клиентов.  **Точность и надежность:** Курьеры строго соблюдают указанный адрес получателя и доставляют груз в целостности и сохранности. Они также предоставляют важные документы и товары получателю только после проверки его личности.  **Обработка и отслеживание:** Курьерские службы имеют современные системы обработки заказов и трекинга, которые позволяют отследить перемещение груза на каждом этапе доставки. Это позволяет клиентам быть в курсе о статусе своих заказов.  **Гибкость и адаптивность**: Курьеры службы готовы адаптироваться к различным требованиям клиентов. Они могут предоставить услуги по доставке разных типов грузов – от писем и документов до крупногабаритных товаров.  **Служба поддержки клиентов**: Курьерские службы обеспечивают помощь клиентам по всем вопросам, связанным с доставкой, отслеживанием и оплатой заказов. Они предлагают простые и удобные способы связи, такие как телефон, электронная почта или онлайн чат.  **Такси –** это один из самых популярных, быстрых и удобных способов передвижения в городе. Среди преимуществ такси, которые будут привлекательны для клиентов можно выделить следующие:  **Удобство**.  - Такси предоставляет услугу довезти пассажира прямо до места назначения. Никаких необходимостей искать место для парковки, пробки и т. д. Кроме того, можно заказать машину на определенное время и, таким образом, планировать свое время заранее.  - Также, важно отметить, что такси предоставляет **услуги на круглосуточной основе**. Это означает, что можно заказать машину в любое время суток, даже если нужно уехать рано утром или поздно вечером.  - Другим преимуществом такси является **возможность быстрого передвижения по городу**.  - Наконец, такси – это **эффективный способ передвижения**. Можно выйти из машины практически на самом месте назначения, что существенно сокращает время на передвижение.  Такси – это удобная и комфортная транспортная услуга, которая обеспечивает путешественникам ряд преимуществ по сравнению с общественными транспортными средствами.  Во-первых, такси предоставляет возможность выбирать маршрут по желанию, не придерживаясь расписания и маршрутов городского транспорта. Это особенно удобно, когда нужно добраться в неизвестное место, где общественный транспорт может не ходить, либо когда необходимо добраться быстрее, чем общественным транспортом.  Во-вторых, такси позволяет экономить время и силы, особенно если у путешественника много багажа или маленькие дети. Он сможет с комфортом добраться до пункта назначения, не испытывая дискомфорта.  В-третьих, такси можно вызвать в любое удобное для себя время, что означает, что обслуживание будет наиболее удобным и комфортным.  В-четвертых, такси дает возможность выбирать тип транспорта в соответствии с потребностями и пожеланиями клиента. Он может заказать машину любого класса, размера и с удобствами, которые ему нужны, например, бесплатный Wi-Fi или кондиционер.  Наконец, в-пятых, такси доставляет клиента прямо к месту назначения, обеспечивая удобство, комфорт и безопасность во время поездки.  Вторым основным преимуществом такси является **быстрота**. Одним из наиболее ценных ресурсов в современном мире является время, и жизнь становится все более и более занятой и тесной. Быстрая доставка важна для жителей городов так же, как и для бизнесменов и путешественников.  Сервис такси позволяет просто вызвать машину, а затем просто сесть и ехать на свою работу или в любое другое место, не тратя свое время на ожидание общественного транспорта. К тому же, даже не имея своей личной машины, можно легко и быстро перемещаться по городу, что увеличивает мобильность и позволяет избежать ограничений, связанных с использованием других видов транспорта.  Быстрая доставка также очень важна для бизнес-путешественников, которые могут заказать такси в любое время суток из аэропорта или гостиницы, избегая задержек и необходимости искать общественный транспорт, особенно в незнакомом месте.  Еще одним преимуществом такси является возможность заказать машину в любое время суток. В отличие от общественного транспорта, который может быть ограничен расписанием и часами работы, такси доступно круглосуточно.  Наконец, такси – это более экономичный способ передвижения для тех, кто не часто использует автомобиль. Приобретение автомобиля может стать значительной финансовой нагрузкой, в то время как использование такси только по мере необходимости может существенно снизить расходы на транспорт.  Расходы водителя – самозанятого в этой сфере:   * **топливо для машины** (общая стоимость, необходимая для оплаты за бензин, необходимого для работы автомобиля в течение 12 часов (сама поездка пассажира, а также расходы, необходимые для расстояния до местонахождения клиента); * **комиссия за работу с агрегаторами заказа такси** (службами заказа такси) – до 20% от полученного дохода, включая наличный и безналичный расчёт; * **налог на профессиональную деятельность** – 4%, 6% от всей заработанной суммы (нал, безнал, бонусы); |

**5.3. Где Вы будете реализовывать товар или оказывать услугу? Как будет выглядеть это место? Чем оно будет привлекательно для клиентов? Легко ли будет до него добраться?**

|  |
| --- |
| Деятельность будет осуществляться на территории г. Ростова-на-Дону и Ростовской области. |

**5.4. Какая будет цена на товар, услугу или работу? По сравнению с конкурентами она будет выше, ниже или на том же уровне? Почему?**

|  |
| --- |
| **Основные критерии при установлении цены:**  - себестоимость услуги;  - мониторинг цен конкурентов;  - уникальность ассортимента услуг;  - сезонность продаж;  - платежеспособность контингента покупателей.  Цены планирую устанавливать почти идентичные по сравнению с аналогичными услугами у конкурентов, чтобы более высокая цена не стала препятствием для дальнейшего маркетинга. После постепенного укрепления позиций на рынке услуг, планируем формировать ценовую политику так, чтобы сдерживать рост цен, обеспечивая достаточную долю прибыли. |

**5.5. Кто будет реализовывать товар или оказывать услугу? Как эти люди будут способствовать продвижению товара (услуги)?**

|  |
| --- |
| Деятельность планируется вести самостоятельно в статусе самозанятого, необходимость в привлечении дополнительных рабочих мест отсутствует. |

**5.6. Как Вы будете продвигать товар (услугу)? Если реклама, то какая, в  каких средствах массовой информации? Почему именно такая реклама? Почему именно эти средства массовой информации? Если другие способы, то укажите, какие и почему. Каковы необходимые затраты на эти цели в месяц?**

|  |
| --- |
| Безусловно, перед запуском проекта нужно спланировать продвижение услуг на рынке.  Один из важнейших каналов продаж — реклама в СМИ, следует выделить уникальное торговое предложение и дать рекламное объявление в социальных сетях - создать собственными силами страницы в социальных сетях и одностраничный сайт, дать объявления на бесплатных интернет-сайтах услуг.  Кроме того, вся маркетинговая политика ведется централизовано, агрегатором Яндекс.Такси. Периодически проводятся промоакции, для стимулирования клиентов и повышения положительного имиджа. Постоянно проводятся рекламные кампании в различных источниках (TV, социальные сети, используются все медийные инструменты).  Регистрация на площадках заказа также обеспечит конкурентные преимущества в работе и обеспечит заказы на услуги такси, поскольку агрегаторы/службы заказа такси обеспечивают:  **-** успешную*маркетинговую**политику*, которая заключается в обширной реклама в Интернете, в социальных сетях, масштабной наружной рекламе, рекламе в СМИ и на телевидение;  - заказ автомобиля на определённое время;  - возможность клиенту самостоятельно выбрать условия поездки;  - полное информирование клиентов о сумме заказа, нахождении водителя;  - система скидок для постоянных клиентов;  - минимальное время подачи транспортных средств;  - наличие площадки для заказов через Интернет – приложения и сайта. |

**5.7. Дополнительная информация (поле не обязательно для заполнения):**

|  |
| --- |
| - |

**6. Персонал и управление**

**6.1. Количество рабочих мест, созданных и (или) создаваемых в рамках реализации бизнес-плана:**

|  |
| --- |
| Деятельность планируется вести самостоятельно в статусе самозанятого (осуществлена регистрация), необходимость в привлечении дополнительных рабочих мест отсутствует. |

**6.2. Опишите персонал, который требуется для реализации проекта:**

|  |
| --- |
| Деятельность планируется вести самостоятельно в статусе самозанятого (осуществлена регистрация), необходимость в привлечении дополнительных рабочих мест отсутствует. |

**6.3. Опишите, кто из работников уже принят и кого еще необходимо принять? Как будет происходить поиск? Как будет происходить отбор?**

|  |
| --- |
| Деятельность планируется вести самостоятельно в статусе самозанятого (осуществлена регистрация), необходимость в привлечении дополнительных рабочих мест отсутствует. |

**6.4. Дополнительная информация (поле не обязательно для заполнения):**

|  |
| --- |
| - |

**7. Производственный план**

**7.1. Какой товар или материалы требуются для реализации проекта? Как  часто необходимо пополнять запасы? Каковы затраты на пополнение товарных и материальных запасов в месяц?**

|  |
| --- |
| **Себестоимость по переменным расходам** (управленческая себестоимость) составляет 42,7 % от выручки компании, в нее входят расходы на закупку топлива и комиссия Яндекс Такси. Следовательно, затраты на пополнение товарных и материальных запасов в месяц будут в среднем составлять около 40 - 50 % от выручки.  **Средняя маржа проекта в общем объеме в ближайшие 18 месяцев, составляет 57,3 %.**  **К постоянным расходам относятся:**  **-** Техническое обслуживание;  **-** Ремонт и техобслуживание в месяц;  **-** Страхование ОСАГО;  **-** Транспортный налог;  **-** Сотовая связь;  **-** Непредвиденные расходы (штрафы, простои). |

**7.2. Опишите Ваших настоящих или потенциальных поставщиков:**

|  |
| --- |
| Основной расход водителя – самозанятого в этой сфере:   * **топливо для машины** (общая стоимость, необходимая для оплаты за бензин, необходимого для работы автомобиля в течение 12 часов (сама поездка пассажира, а также расходы, необходимые для расстояния до местонахождения клиента).   Бензин планируется приобретать на местных городских автозаправках. |

**7.3. Опишите Ваше(и) помещение(я) (собственность или аренда, с кем, на  какой срок, какова оплата в месяц, достоинства и недостатки местоположения, жилое или нежилое, необходимость реконструкции или ремонта, площадь, количество комнат, размещение работников, соблюдение норм пожарной безопасности, наличие охраны, соответствие санитарно-эпидемиологическим и иным обязательным требованиям). Если помещения еще нет, укажите Ваши требования к нему, планируемый способ поиска, наличие предварительной договоренности. Если помещение не требуется, то опишите, почему:**

|  |
| --- |
| Оказание услуг в сфере курьерской доставки и пассажирских перевозок (такси) предполагает разъездной характер работы, что не предполагает наличие офисного помещения. Деятельность предполагается вести на территории г. Ростова-на-Дону и Ростовской областиРост. В целом, ограничений в территориальном плане нет - можно осуществлять деятельность по всей России  В моменты простоя и «отдыха» автомобиль будет находится на стоянке, расположенной на придомовой территории по месту прописки (и проживания) по адресу: г. Ростов-на-Дону, проспект Михаила Нагибина, д. 18 (придомовая территория). |

**7.4. Опишите Ваш(и) земельный участок(и), на котором реализуется проект (собственность или аренда, с кем, на какой срок, какова оплата в месяц, достоинства и недостатки местоположения, площадь, вид разрешенного использования и категория земель (согласно документам на право пользования данным участком), необходимость подготовительных работ, строительных работ). Если земельного участка еще нет, укажите Ваши требования к нему, планируемый способ поиска, наличие предварительной договоренности. Если земельный участок не требуется, то опишите, почему:**

|  |
| --- |
| Специфика данного вида деятельности не предполагает использование земельного участка. |

**7.5. Укажите ежемесячный план получения дохода в течение года с учетом сезонности (начиная с месяца представления документов):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Месяц** | **Доход от реализации товара**  **(оказания услуг, выполнения работ) (рублей)** |
| 1. | 1 месяц деятельности | 32 000 рублей |
| 2. | 2 месяц деятельности | 35 000 рублей |
| 3. | 3 месяц деятельности | 40 000 рублей |
| 4. | 4 месяц деятельности | 45 000 рублей |
| 5. | 5 месяц деятельности | 50 000 рублей |
| 6. | 6 месяц деятельности | 55 000 рублей |
| 7. | 7 месяц деятельности | 60 000 рублей |
| 8 | 8 месяц деятельности | 65 000 рублей |
| 9. | 9 месяц деятельности | 60 000 рублей |
| 10. | 10 месяц деятельности | 65 000 рублей |
| 11. | 11 месяц деятельности | 70 000 рублей |
| 12. | 12 месяц деятельности | 75 000 рублей |

**7.6. Дополнительная информация (поле не обязательно для заполнения):**

|  |
| --- |
| **Организационно-правовая форма:** Самозанятый гражданин  Вид системы налогообложения: **НПД**  **НПД** - это специальный налоговый режим самозанятых граждан, получающих доходы от реализации товаров, работ и услуг, без привлечения наемных работников.  **Расчет налога:**  4% - при расчете налога с продаж российским и иностранным физлицам;  6% - при расчете налога с продаж российскими и иностранными организациями и ИП.  **Налоговым периодом** считается календарный месяц. При этом первым налоговым периодом признается период времени со дня постановки на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщика до конца календарного месяца, следующего за месяцем, в котором произведена постановка на учет.  **Срок уплаты налога:**  - до 25 числа месяца, следующего за отчётным. За нарушение **срока** оплаты налагается штраф в 20% от недоимки. Если сумма налога окажется меньше 100 рублей, платить её пока не надо, она добавится к налогу за следующий период.  При применении НПД учитывается годовая сумма доходов, которая не должна превышать 2,4 млн рублей нарастающим итогом в течении года.  Целевая аудитория: физические лица. Ставка налога 4% |

**8. Риски и страхование**

**8.1. Какие организационные, рыночные, юридические, производственные и другие риски могут повлиять на реализацию Вашего проекта? Как Вы планируете уменьшить негативные последствия данных рисков?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Риск** | **Меры по предотвращению или уменьшению негативных последствий данного риска** |
| 1. | **Риск понижения цен на услуги** | Предлагаемые цены чуть ниже аналогичных у конкурентов, имеется достаточный запас гибкости цен, поскольку деятельность планирую вести самостоятельно. Вряд ли предприятия, имеющие штат дополнительных сотрудников (бухгалтера, менеджеры, диспетчеры) смогут опустить цены ниже предлагаемых, т.к. уже сейчас они находятся на грани себестоимости. |
| 2. | **Кадровые риски** | Практически исключены из-за моей постоянной вовлеченности и постоянного контроля всех этапах перевозки. |

**8.2. Дополнительная информация (поле не обязательно для заполнения):**

|  |
| --- |
| В настоящее время на рынке нет ни одной предпринимательской ниши, которая не была бы подвержена определенным видам рисков ведения деятельности. Данная сфера не является исключением. Проведя подробный анализ всевозможных рисков, я выделил для себя наиболее значимые. Данные риски могут максимально негативно сказаться на успешном течении бизнеса.  К основным рискам в зоне высокого влияния относятся:   * Повышение стоимости ГСМ и рост стоимость обслуживания авто; * Поломка транспортного средства, требующая капитального ремонта; * Открытие новых конкурентов;   К нейтральным рискам можно отнести риски, связанные ограничениями, связанными с пандемией и СВО:   * Увеличение административной нагрузки; * Ограничения, связанные с изменением логистики в 2023 – 2024 годах;   Очень большие риски в грузоперевозках связаны с автомобилем и дорожной обстановкой. Техника имеет свойство ломаться, а значит и машина может оказаться в ремонте в самый неподходящий момент. А доставка груза точно в срок – вот первое требование клиента. Самое неприятное, когда автомобиль ломается в пути. Но этот риск можно снизить, если иметь в автопарке достаточно современные автомобили и точно в срок делать техосмотр. Также важно здесь и то, какой стиль вождения у водителя. Соблюдение правил автомобильного движения и скоростных режимов помогает доставить груз вовремя на место назначения. |

**9. Финансовый план**

**9.1. Заполните таблицу «Стоимость проекта». Если необходимо, добавьте строки.**

**9.2. В стоимость проекта включаются все расходы, которые были понесены для начала реализации проекта с момента Вашей регистрации в   качестве индивидуального предпринимателя/самозанятого до подачи заявления на предоставление социального контракта, и расходы, которые планируются в течение следующих 12 месяцев, как за счет собственных средств, так и за счет предоставленного социального контракта.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Стоимость проекта** | | | |
| №  п/п | **Статьи расходов** | **Количество** | **Сумма** |
| **Произведенные расходы** | | | |
| **Собственные средства** | | | |
| 1 | - | - | - |
|  | | | **0 рублей** |
| **Планируемые расходы** | | | |
| **Собственные средства** | | | |
| 1 | Вопросы оформления автомобиля (постановка на учет, страхование автомобиля, покупка зимнего комплекта шин и пр.) | 1 | 5 000 |
| 2 | Рекламная кампания | 3 месяца | 10 000 |
| 3 | Покупка автотранспортного средства | 1 | 300 000 |
| **Итого собственных средств** | | | **315 000 рублей** |
| **Средства субсидии (гранта)** | | | |
| 1 | Автомобильное средство | 1 | 350 000 |
| **Итого средств субсидии (гранта)** | | | **350 000 рублей** |
| **Итого стоимость проекта** | | | **665 000 рублей** |

**9.3. Планируемый среднемесячный доход гражданина (семьи) после завершения срока действия социального контракта:**

|  |
| --- |
| От 60 000 рублей |

**9.4. Дополнительная информация (поле не обязательно для заполнения):**

|  |
| --- |
| Примеры объявлений о продаже автомобилей с интернет-сервиса «АВИТО»:   * 1. <https://www.avito.ru/kerch/avtomobili/daewoo_gentra_1.5_at_2014_152000km_3851976915?utm_campaign=native&utm_medium=item_page_android&utm_source=soc_sharing>        * 1. <https://www.avito.ru/staryy_oskol/avtomobili/daewoo_gentra_1.5_mt_2014_176008km_3646427327?utm_campaign=native&utm_medium=item_page_android&utm_source=soc_sharing> |