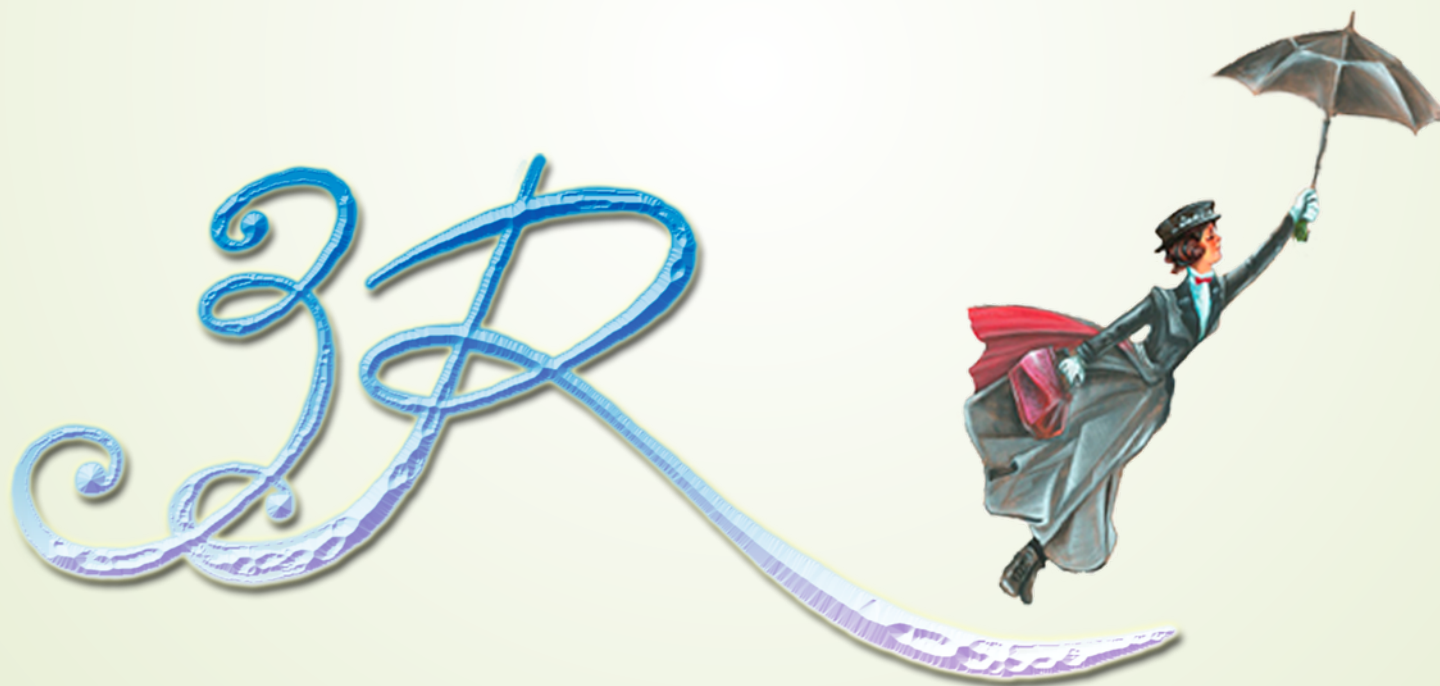


Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Красногорский колледж»
Волоколамский филиал.

Бизнес-идея

« Няня на дом ».



Оглавление:

1. Резюме бизнес-идеи
2. Описание компании
3. Налоговое окружение
4. Целевой рынок
5. Маркетинговый план
6. Устойчивое развитие
7. Технико-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)
 - 7.1. Основные ежемесячные расходы
 - 7.2. Сколько можно заработать?
 - 7.3. Издержки
 - 7.4. Риски
8. Заключение



1. Резюме бизнес-идеи

У работающих родителей мало возможностей и времени самим сидеть с ребенком. Хорошие няни не растут на деревьях в ближайшем парке. Это прекрасная бизнес-идея при должном уровне организации может принести неплохую прибыль при минимуме денежных вложений.

Няня на дом особенно часто пользуется спросом по вечерам и в выходные, когда родители хотят куда-нибудь сходить. Также существует вариант, что-то няня может только отводить и приводить ребёнка из школы, кружков и секций для его безопасности.



2. Описание компании

Особенностью нашего бизнеса является то, что при его ведении можно использовать специальный налоговый режим (Налог на профессиональный доход) для самозанятых граждан и не регистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя и не создавать общество с ограниченной ответственностью.



3. Налоговое окружение

- Использование специального налогового режима для самозанятых граждан.
- Условия применения режима-зарабатывать не более 2,4 миллиона рублей в год;
- работать самостоятельно, без наемных сотрудников;
- заниматься разрешенной для этого режима деятельностью.

Виды деятельности:

- Самозанятые могут предоставлять разного рода услуги Этот налоговый режим подходит для многих профессий из разных областей, в том числе няня.
- Самозанятые при работе с физическим лицом ставка, по которой будет рассчитывается налог, – 4% от суммы дохода



4. Целевой рынок

Основные потребители данного вида услуг – работающие женщины, которые по различным причинам не смогли или не захотели устроить ребёнка в детский сад или ясли.



5.Маркетинговый план

Для поиска клиентов можно воспользоваться одним или сразу несколькими бесплатными способами:

- Разместить объявление на электронной площадке рекламных объявлений (авито, юла и т.д.)
- Завести страничку в социальных сетях (ВКонтакте и т.д.)
- Расклеить бумажные объявления на информационных досках своего района
- Использовать «Сарафанное радио», попросив знакомых порекомендовать вас в качестве няни.



6. Устойчивое развитие

При активной рекламе и положительных отзывов появится большое количество клиентов, которое потребует расширение бизнеса.

Тогда можно подумать о создании агентства и нанять нескольких сотрудников для помощи. Если бизнес достигнет такого размаха, то неизбежно нужно будет оформить его юридически.

Лучшим вариантом для деятельности будет открытие ИП.

Такая правовая форма поможет существенно сэкономить на налогах и свести к минимуму затраты по ведению бизнеса.



7. Технико-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

Для эффективного управления такой деятельностью, как предоставление услуг по присмотру за детьми, многого не надо. Необходимый минимум это телефон и оплата связи.

ТЕЛЕФОН:

По телефону родители смогут уточнить многие детали – от выбора няни до цены за услугу – у руководства.

По сути, телефоны есть у всех, и вполне можно пользоваться своим телефоном.



7.1. Основные ежемесячные расходы

Основным ежемесячным расходом будет оплата связи и оплата проезда.



7.2. Сколько можно заработать?

На этот вопрос нельзя ответить однозначно, потому что расценки зависят от очень многих факторов:

Есть ли подходящее образование;

Есть ли личный или рабочий опыт;

Отзывы и репутация;

Наличие медкнижки;

График работы;

Город проживания;

Финансовое состояние семьи;

Ребенок – его характер, возраст, особенности, болезни

и т.д.

Примерная выручка с вычетом расходов при неполном рабочем дне в месяц составляет около 11 т.р.



7.3.Издержки

Издержки

Покупка формы = 5 т.р.

Оплата связи = 500 р. / месяц

Проезд к месту = 1,5-2 т.р./месяц

Рекламные расходы = 500р. / месяц

Обучение на курсах = 10 т.р.

Медосмотр = 4т.р.

Итого = 31 т.р.

Срок окупаемости нашего проекта составляет 3 месяца.

7.4. Риски



- 1. Отказ клиента от предоставления услуг (по различным причинам)
- 2. Неадекватные требования со стороны потенциальных клиентов (чтобы няня убрала, приготовила и постирала)
- 3. Несвоевременная оплата

8. Заключение



Главное стоит помнить — это не ваш ребенок, а значит по всем вопросам нужно советоваться с родителями.

Строго следовать их указаниям и не проявлять инициативу (к примеру, наказывать, давать сладкое, закаливать, отводить в незнакомые места).