

# Бизнес-план Мыловарения

Собственность ООО «БиПлан Консалтинг»  
[www.bi-plan.ru](http://www.bi-plan.ru)

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 8. Плита электрическая

Таблица 9. Кастрюля

Таблица 10. Форма деревянная разборная для мыловарения

Таблица 11. Формы для выпечки и заливки мыла

Таблица 12. Автомобиль

Таблица 14. Дисконтированные денежные потоки деятельности

Мыловарения за 2 отчетных периода

Таблица 15. Расходы на реализацию проекта

Таблица 16. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

## **Разработка бизнес плана на заказ**

1. Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
2. Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
3. Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

**Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.**

**Чтобы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните прямо сейчас по телефону:**

8 (499) 343-93-83

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 500 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой Вы можете ознакомиться на сайте:

<http://www.bi-plan.ru/order/>

## **1. Конфиденциальность**

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

## **2. Резюме**

Настоящий проект представляет собой план создания Мыловарения с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта \_\_\_\_\_

Идея проекта: Идея создания Мыловарения оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка косметической продукции.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 2170000 рублей.

Характер предприятия: предприятие по производству мыла.

Стоимость проекта: 2170000 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 139566,46 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 14%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 139566,46 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 10 месяцев.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 2 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 6291705,86 руб.

### **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

### **4. Характеристика объекта**

Мыловарение предназначено для обеспечения населения мылом и иной продукции личной гигиены. То есть, потребитель продукции предприятий мыловарения – каждый гражданин РФ.

Мыловарение – это уникальная находка для начинающих предпринимателей, поскольку на сегодняшний день эта ниша с минимальным

уровнем конкуренции является достаточно свободной. В настоящее время особенно популярно мыло, сделанное вручную. Оно ценится за счёт своей экологической чистоты и потому, что можно заказать и сделать мыло, которое станет не просто средством гигиены, но и украшением в доме. Это является причиной того, что большинство мыловаров, чьи профессиональные возможности ушли далеко за рамки увлечения, преобразовали свое хобби в, приносящее постоянную прибыль, дело. Сам процесс изготовления мыла давно усложнился. Опытные мыловары готовят мыло с нуля, то есть не из готовой основы или мыльной стружки, а из жиров, каустической и кальцинированной соды. Начиная таким фундаментальным способом приготовления заниматься не стоит. Кальцинированная сода способна вызвать значительные ожоги слизистой или коже рук, если не рассчитать с дозировкой этого вещества. Поэтому, рисковать не стоит. Мыло ручной работы обладает необычной формой, цветовым наполнением. Такое мыло можно преподнести в качестве подарка для близкого человека и как приятно ощущать творение рук, а не машины.

Существует два способа изготовления домашнего мыла:

1) для домашнего мыловарения понадобится детское мыло без запаха, которое стоит совсем недорого и купить его можно где угодно, и масла, которые будут использоваться в качестве основы. Главное требование к маслам – это отсутствие резкого и приторного запаха: облепиховое, миндальное, ромашковое. Их можно купить во всех аптеках. Также понадобятся эфирные масла, сейчас огромное количество есть в продаже. Понадобится обычная вода или травяные отвары, а также наполнители. Это могут быть при желании засушенные лепестки цветов, кофейная гуща, сушеные листья, цедра и т.д.

Для изготовления мыла понадобится посуда для паровой бани. Формочки для мыла продаются в колоссальном ассортименте и в разнообразии форм и материалов. Начинаящие приспособливают для этих целей детские формочки, мыльницы, шкатулки, все, что имеет замысловатую форму или поверхность. Интересные формы в виде плодов фруктов, зверюшек, растений и

даже пирожных, мягкие тона, неповторимые запахи и великолепные ощущения – вот то, что сделает повседневные и самые естественные процедуры клиентов удовольствием.

Детское мыло предварительно кладут в теплое место, чтоб оградить себя от мыльной пыли, которая вызывает частое чихание. Затем мыло натирают на обычной терке и перемешивают его с чайной ложкой глицерина и 2-3 -мя ложками масел - основ, которые необходимо предварительно разогреть. Эту смесь необходимо разогреть на паровой бане, тщательно и осторожно помешивая и вливая небольшое количество теплой воды или отвара из трав, чтобы мыло быстрее расплавилось. Когда смесь достигнет консистенции густого теста, нужно капнуть 10-12 капель эфирного масла, главное - не переусердствовать, потому как изначально слабый запах, после того, как мыло затвердеет, может стать тошнотворным и приторным. Многие боятся варить мыло из стружки детского мыла, так как может выйти в итоге неожиданный результат запаха. Чтобы избежать такой неожиданности, нужно купить детское мыло без запаха, чтобы не переживать за зря потраченное время и деньги. После добавления масла, можно добавлять пищевые красители, мед, небольшое количество молока, главное, проявлять чувство меры.

Для создания мыла с эффектом пилинга, нужно добавить наполнитель: овсяные хлопья, кофе, глину, косточки ягод. После этого вся смесь тщательно размешивается и разливается по приготовленным заранее формочкам. В заключение всего процесса останется подождать небольшое количество времени и упаковать мыло в обычную пищевую пленку.

2) второй метод отличается от первого метода тем, что вместо детского мыла, натертого на терке, применяется готовая мыльная основа, которую можно купить в особых магазинах. Основа может иметь собственный цвет или быть прозрачной, всевозможных производителей и объемов, самое важное, чтобы у основы не было отдельного запаха. Мыльная основа, по своим характеристикам - не имеет противопоказаний больших, чем у детского мыла и урона даже микрофлоре ребёнка она не принесет, но забот с ней будет значительно меньше,

а вариаций расцветок и внешнего облика мыла такая основа дает в несколько тысяч раз больше. Такая основа дороже детского мыла, но ее преимущества в мыловарении стоит этих средств, потому как она позволяет варить эксклюзивное мыло.

В планах организации предприятия по Мыловарению предполагается:

- аренда помещения;
- оформление документации и постановка на учет в административных органах;
- приобретение оборудования;
- приобретение сырья;
- найм персонала;
- проведение маркетинговой кампании.

Открыть свою фабрику мыловарения достаточно просто, главное - иметь желание научиться создавать мыло своими руками. На практике этот процесс привлекает своей легкостью, доступностью и простотой, и требует лишь внимания и творческого подхода. Домашняя мини - фабрика оказывается лишь первой ступенью на пути к большому бизнесу.

Существует несколько форм организации бизнеса по варению мыла:

- домашнее мыловарение;
- малое предприятие по производству мыла;
- фабрика по производству мыла.

Чтобы начать бизнес мыловарения с нуля, не потребуется арендовать помещения, нанимать сотрудников и приобретать недешевую оргтехнику. Привлекательностью мыловарения состоит в том, что отсутствуют значительные капиталовложения, а при упорном труде неминуемо быстрое развитие. Для того чтобы открыть этот бизнес самостоятельно дома, понадобится начальный капитал в размере от 400 тысяч рублей. При этом рентабельность такого бизнеса составляет 45-50 %. Такими финансовыми показателями может похвастаться далеко не каждый бизнес. Но для того, чтобы достигнуть таких показателей потребуется много работать и не совершать

ошибок.

Для старта мини - производства мыла ручной работы достаточно небольшого помещения, которое необходимо разделить на две части. Первая часть будет служить для собственного производства, а вторая – для складирования. После варки мыло должно остыть, этот процесс занимает около трех часов, а полное затвердевание занимает не менее трех дней.

Расходы на помещения можно уменьшить, если брать для этих целей помещение за городом. Никаких необычных требований к помещению нет. Главное – чистота самого помещения и обычные коммуникации.

Основными затратами производства мыла ручной работы является закупка сырья. 70 % всех затрат уходит на закупку мыльной основы. Остальные 30 % - на приобретения различных парфюмерных добавок и эфирных масел, а так же на приобретения различных ингредиентов для мыла, такие как фруктовые кислоты, растительные жиры, витамины и др.

Потребители обращают внимание на упаковку, поэтому желательно, чтобы у каждого вида мыла была своя уникальная упаковка.

Минимальный персонал для производства мыла ручной работы составляет несколько человек, это: варщик, его помощник и 3 человека на упаковке мыла. Также понадобится дизайнер, который будет разрабатывать форму мыла и оригинальность упаковки. Эту работу можно отнести на аутсорсинг.

Сбыт продукции не менее важен, чем процесс изготовления. Для сбыта необходим менеджер по продаже, который будет предлагать продукт как отдельным магазинам и сетям, так и оптовым компаниям. После того, как процессы производства сбыта будут налажены, и объемы продаж будут стабильными, можно будет подумать и о собственном магазине мыла.

Мини фабрика домашнего мыловарения полностью окупается уже в первые 5 месяцев работы. Доход может быть ограничен только емкостью рынка. Рентабельность данного бизнеса составляет около 50 %, так что при развитии производства и расширения сбыта прибыль значительно увеличится.



На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые занимаются производством Мыла, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен. Этот бизнес быстро окупается и не требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится менее, чем за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

## **5. План маркетинга**

# **128 пунктов успешного бизнес-плана**

## **1. Конфиденциальность**

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

## **2. Резюме**

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

## **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

## **4. Характеристика объекта**

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

## **5. План маркетинга**

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

## **6. Техничко-экономические данные оборудования**

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

## **7. Финансовый план**

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

## **8. Оценка риска**

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

## **9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций**

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

## **10. Выводы**

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

## **11. Приложения**

- 11.1. Этапы проекта
  - 11.1.1.1. Начало проекта
  - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
  - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
  - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
  - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
  - 11.1.1.6. Установка оборудования
  - 11.1.1.7. Найм персонала
  - 11.1.1.8. Обучение персонала
  - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
  - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
  - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
  - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
  - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
  - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
  - 11.7.1.4. Основная сумма
    - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
    - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
  - 11.7.1.5. Издержки
    - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
    - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
  - 11.7.1.6. Сальдо месяца
  - 11.7.1.7. Налог на прибыль
  - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
  - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
  - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
  - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
    - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
    - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
  - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

#### 11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте [www.bi-plan.ru](http://www.bi-plan.ru)

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан