

ОБРАЗЕЦ ГрантПлан · заявитель и его данные вымышлены

Бизнес-план
для заключения социального контракта
на осуществление деятельности в качестве самозанятого

Домашняя кондитерская «Сладкий день»: торты и десерты на заказ

Составила: Иванова Мария Сергеевна
г. Тверь, 2026

1. Общая информация о проекте

Заявитель	Иванова Мария Сергеевна, г. Тверь, ул. _____, д. __, кв. __
Форма деятельности	Самозанятый, налог на профессиональный доход (4% с продаж физическим лицам, 6% – юридическим)
Вид деятельности	Изготовление тортов, пирожных и десертов на заказ (ОКВЭД 10.71)
Стоимость проекта	350 000 Р – средства социального контракта; собственные средства не требуются
Срок выхода на полную мощность	6 месяцев с даты заключения социального контракта
Окупаемость	10 месяцев

Социальная значимость. Проект позволит заявителю выйти из трудной жизненной ситуации и обеспечить семью постоянным доходом: чистый доход после выхода на полную мощность — 45–55 тыс. Р в месяц, это выше регионального прожиточного минимума. Проект пополнит бюджет региона налогом на профессиональный доход (около 39 тыс. Р за первый год) и даст жителям Твери доступ к качественным десертам ручной работы по цене ниже, чем у кондитерских с собственным помещением.

2. Календарный план

№	Этап	Срок	Стоимость, Р
1	Регистрация в качестве самозанятого, медицинская книжка, санитарный минимум	1-й месяц	5 000
2	Закупка оборудования и инструмента, оборудование рабочей зоны	1-й месяц	283 000
3	Закупка сырья и упаковки, пробные изделия, фото для портфолио	1–2-й месяц	47 000
4	Запуск рекламы: Авито, группа ВКонтакте, Яндекс Карты	1–3-й месяц	15 000
5	Освоение рынка: постоянные клиенты, расширение ассортимента (бенто-торты, капкейки, свадебные торты)	3–6-й месяц	из выручки
	Выход на полную производственную мощность	к 6-му месяцу	350 000

3. Полная стоимость реализации бизнес-плана

№	Направление расходования средств	Кол-во	Сумма, Р	Мин. цена	Макс. цена
1	Оборудование и инструмент				
1.1	Духовой шкаф электрический с конвекцией, 70 л	1 шт	55 000	48 000	62 000
1.2	Планетарный миксер 5–6 л, от 1000 Вт	1 шт	60 000	45 000	70 000
1.3	Холодильник двухкамерный (только для продукции)	1 шт	45 000	38 000	52 000
1.4	Морозильный ларь 200 л (заготовки, бисквиты)	1 шт	25 000	21 000	29 000
1.5	Погружной блендер и кухонный комбайн	2 шт	18 000	14 000	22 000

1.6	Индукционная плитка настольная (кремы, сиропы)	1 шт	8 000	6 000	10 000
1.7	Весы электронные с точностью 1 г	2 шт	3 000	2 000	4 000
1.8	Формы, кольца, противни, силиконовые коврики	набор	22 000	18 000	26 000
1.9	Кондитерский инструмент: насадки, мешки, шпатели, термометр, вращающийся столик	набор	15 000	12 000	18 000
1.10	Стол и стеллаж из нержавеющей стали	2 шт	20 000	16 000	24 000
1.11	Свет и фоны для фото тортов	набор	12 000	9 000	15 000
2	Сырьё на первые 2 месяца: мука, масло, сливки, сыр, шоколад, ягоды	—	35 000		
3	Упаковка: коробки для тортов, подложки, ленты — стартовая партия	—	12 000		
4	Реклама: Авито, реклама ВКонтакте, визитки	3 мес.	15 000		
5	Медицинская книжка, санитарный минимум	—	5 000		
	Итого, стоимость проекта (средства социального контракта)		350 000		

На оборудование, инструмент, сырьё и упаковку приходится 330 000 Р (94% суммы контракта). Цены — ориентировочные, по крупным интернет-магазинам бытовой техники и кондитерского инвентаря; ссылки на конкретные модели, счета и фото оборудования прикладываются в приложении.

Зачем нужно оборудование. Духовой шкаф с конвекцией пропекает бисквиты равномерно на двух уровнях, это вдвое больше изделий за смену. Планетарный миксер нужен для кремов и безе, ручной миксер не выдерживает ежедневной нагрузки. Отдельный холодильник исключает соседство готовых тортов с продуктами семьи, это требование к безопасности пищевой продукции. Морозильный ларь позволяет печь бисквиты заранее и брать срочные заказы.

4. Образование и опыт заявителя

Среднее профессиональное образование: «Технология продукции общественного питания», Тверской технологический колледж (2015). Онлайн-курс «Муссовые и бисквитные торты» (2024), сертификат. С 2016 по 2023 год работала помощником кондитера в кафе «_____», г. Тверь. С 2024 года печёт торты для знакомых, в портфолио — более 40 работ.

5. Рынок и конкуренты

В Твери около 420 тыс. жителей. Спрос на торты на заказ стабилен круглый год, пики — Новый год, 8 Марта, выпускные и свадебный сезон. Покупатели всё чаще выбирают домашних кондитеров: натуральный состав, индивидуальный дизайн и цена на 20–30% ниже, чем в кондитерских с помещением.

Целевая аудитория: женщины 25–45 лет, заказывающие торты на дни рождения детей и семейные праздники; молодые пары (бенто-торты, свадебные торты); небольшие компании (корпоративные праздники).

Конкурент	Преимущества	Недостатки
-----------	--------------	------------

Кондитерские сети (помещение, витрина)	Известность, готовые торты в наличии	Выше цена, стандартный дизайн, консерванты в готовых изделиях
Торты в супермаркетах	Низкая цена, доступность	Промышленный состав, нет индивидуального оформления
Другие домашние кондитеры	Индивидуальный подход	Часто нет сертификатов и медкнижки, нестабильное качество

Преимущества проекта: профильное образование и 7 лет опыта, натуральные ингредиенты, индивидуальный дизайн, медицинская книжка, работа по предзаказу без остатков.

6. Услуги и цены

Изделие	Цена
Бисквитный торт с кремом	1 900 Р/кг
Муссовый торт	2 300 Р/кг
Бенто-торт (450 г)	1 400 Р
Капкейки, 6 шт.	1 200 Р
Свадебный многоярусный торт	от 2 500 Р/кг

Средний чек — 3 800 Р (торт 1,8–2 кг). Себестоимость сырья — около 35% цены, упаковка — 250 Р на заказ. Изделия изготавливаются по предзаказу за 2–5 дней, с соблюдением требований ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

7. Маркетинг и продвижение

Продажи напрямую покупателям, без посредников: приём заказов через Авито, ВКонтакте и мессенджеры, самовывоз или доставка по городу (оплачивает клиент). Продвижение: объявления на Авито, группа ВКонтакте с фото работ и отзывами, карточка на Яндекс Картах, реклама ВКонтакте по Твери, скидка 10% постоянным клиентам и за отзыв.

Трудности выхода на рынок — нет узнаваемости и отзывов. **Как снизить:** портфолио из 40 работ, первые заказы для знакомых со скидкой в обмен на отзывы, публикация каждого торта в соцсетях.

8. Организация производства

Производство на кухне по месту жительства, выделена отдельная рабочая зона со столом и стеллажом из нержавеющей стали. Режим работы: 9:00–19:00, выдача заказов — ежедневно по договорённости. Одно рабочее место, персонал не требуется, все работы выполняет заявитель.

9. Текущие издержки в месяц

Статья	Сумма
Сырьё	35% выручки

Упаковка	250 ₽ на заказ
Дополнительная электроэнергия	1 500 ₽
Реклама	3 000 ₽
Связь и интернет	600 ₽
Налог на профессиональный доход	4% выручки

10. Финансовый план на 12 месяцев (Приложение 1)

Мес.	Заказов	Выручка	Сырьё и упаковка	Пост. расходы	Налог 4%	Чистый доход	Нарастающим итогом
1	6	22 800	9 480	5 100	912	7 308	7 308
2	10	38 000	15 800	5 100	1 520	15 580	22 888
3	14	53 200	22 120	5 100	2 128	23 852	46 740
4	18	68 400	28 440	5 100	2 736	32 124	78 864
5	21	79 800	33 180	5 100	3 192	38 328	117 192
6	24	91 200	37 920	5 100	3 648	44 532	161 724
7	26	98 800	41 080	5 100	3 952	48 668	210 392
8	32	121 600	50 560	5 100	4 864	61 076	271 468
9	24	91 200	37 920	5 100	3 648	44 532	316 000
10	28	106 400	44 240	5 100	4 256	52 804	368 804
11	30	114 000	47 400	5 100	4 560	56 940	425 744
12	26	98 800	41 080	5 100	3 952	48 668	474 412
Итого	259	984 200	409 220	61 200	39 368	474 412	

Загрузка растёт постепенно: 6 заказов в первый месяц, 24 — к шестому (около одного заказа в день). В восьмом месяце учтён новогодний пик. Рентабельность продаж — 48%. Сумма социального контракта (350 000 ₽) окупается чистым доходом к 10-му месяцу.

Чистый доход за 3 месяца	46 740 ₽
за 6 месяцев	161 724 ₽
за 12 месяцев	474 412 ₽

11. Риски

Риск	Как снижаем
Мало заказов в первые месяцы	Портфолио, скидка на первые заказы за отзыв, реклама на Авито и ВКонтакте с первого месяца
Рост цен на сырьё	Закупки у оптовых поставщиков, пересмотр цен раз в полгода, себестоимость заложена с запасом
Сезонный спад летом	Свадебные торты, бенто-торты и капкейки на выпускные
Поломка оборудования	Новое оборудование с гарантией 1–2 года
Болезнь заявителя	Заказы по предоплате с переносом срока, запас замороженных бисквитов

Проект реалистичен: опыт заявителя, спрос в Твери и небольшие постоянные расходы позволяют выйти на стабильный доход в течение полугода и выполнить условия социального контракта.