**Уважаемые предприниматели!**

**Рады Вам сообщить, Центр "Мой Бизнес" начал приём заявок на бесплатные услуги для развития Вашего бизнеса:**

1. Разработка технико-экономического обоснования проекта;
2. Подключение к ТКС (телекоммуникационные каналы связи);

3. Анализ продукта и целевой аудитории, разработка ценностного предложения;
4. Разработка стратегии развития и постановка бизнес целей;
5. "Анализ и корректировка воронки продаж";
6. Сопровождение участия в закупке (тендере) согласно законов 44-ФЗ, или 223-ФЗ;

7. Оформление коммерческого предложения

8. Развитие лидерских качеств руководителя.

**Данной услугой могут воспользоваться субъекты МСП**:

- имеющим государственную регистрацию и осуществляющим хозяйственную деятельность на территории Челябинской области не менее 12 месяцев;

- не имеющим на текущий момент просроченной задолженности по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы в РФ;

- не осуществляющим предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;

- не осуществляющим (имеющим виды деятельности согласно ОКВЭД, соответствующие ст. 181 Налогового Кодекса РФ) производство и реализацию подакцизных товаров.

**Более подробная информация:**

1. **Разработка технико-экономического обоснования проекта:**

**Для нового направления деятельности, консультация, разработка технико-экономического обоснования. Требования к структуре бизнес-плана:**

|  |  |
| --- | --- |
| Структура бизнес-плана | Отражаемая информация в разделе |
| Цель бизнес-плана |  |
| В рамках разработки бизнес-плана требуется | * Осуществить подбор оборудования.
* Определить необходимый штат сотрудников.
* Соблюдение формы бизнес-плана для участия в конкурсе / соответствию требованиям.
* Разработать финансовую модель бизнеса. Параметры проекта:
 |
| Резюме | О предприятии и производимом продукте или оказываемой услуге, о целях и задачах проекта, об основных стадиях и стратегии развития производства, о потребности в инвестициях, сведения о затратах на организацию производства, об основных финансовых результатах от реализации проекта, о сроках окупаемости проекта, об экономическом и социальном эффектах от реализации проекта. |
| Маркетинговый план и описание рынка сбыта продукции | О стратегии продвижения продукции на рынок (покупателях, ценовой политике, рекламе и продвижении товара на рынке, торговой политике, объемах продаж, послепродажном обслуживании, характеристике продукции с точки зрения потребителя) и маркетинговом анализе.При проведении маркетингового анализа (сильные и слабые стороны идеи) необходимо рассмотреть следующие факторы:- организационные (организационно-правовая форма, наличие помещений собственных или арендованных);- маркетинговые (место расположения, рынок сбыта, основные характеристики продукции (услуги), конкуренты, чем продукция (услуга) будет отличаться от конкурентной, ее преимущества);- финансовые (наличие собственных средств);- кадровые (навыки и профессиональные недостатки, насколько идея отвечает знаниям и опыту работы);1. - меры по повышению конкурентоспособности продукции (услуги).
 |
| Организационный план | Об организационной структуре предприятия. О численности персонала и требованиях, предъявляемых к его квалификации; о функциональных обязанностях работников; о планируемых затратах на оплату труда.Обязательно предоставляется схематическое изображение организационной структуры предприятия. |
| Производственный план  | О планируемом объеме производства (предоставлении услуги). О потребности в сырье и материалах для производства продукции (предоставлении услуги), количестве продукции (услуги) производимой (предоставляемой) в месяц, в год.Приводится краткое описание производственного процесса и технологии производства, условий поставки и условий оплаты необходимого оборудования, перечня работ. Если предполагается аренда оборудования, то определяются условия аренды. |
|  Финансовый план | О планируемых доходах проекта (объемах реализации), затратах проекта, источниках финансирования и их структуре (собственные, заемные), условиях привлечения и возврата заемных средств.Приводится сводная характеристика эффективности проекта. Рассчитываются предполагаемые результаты: валовая прибыль, налоги и обязательные платежи, чистая прибыль, рентабельность, срок окупаемости. |
| Описание рисков и гарантий | О видах основных рисков по проекту (внутренние и внешние риски), их оценке, способах управления рисками. |
| Приложения  | Приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана. |

1. **Подключение к ТКС** (**телекоммуникационные каналы связи):**

**Доступ в Контур-экстерн на 15 месяцев. С тарифным планом Оптимальный плюс вам будет доступно:**

|  |
| --- |
| Формирование и отправка отчетности в ФНС, ПФР, ФСС, Росстат. |
| Запросы и выписки о состоянии расчетов с ФНС. |
| Информационные услуги ПФР. |
| Обмен письмами с ФНС, ПФР и Росстат. |
| Получение требований из ФНС, возможность формирования и отправки ответа на них. |
| Круглосуточная консультационная поддержка. |
| Информационная рассылка, смс и email-уведомления о приходящих документах. |
| Возможность автоматической загрузки книги продаж и проведения по ней сверок с вашими контрагентами (сервис [Контур.НДС+)](https://kontur.ru/sverka-nds). |
| Получение информации о возможной сумме расхождений в сделках с контрагентами после формирования декларации по НДС. |
| Финансовый анализ и оценка вероятности налоговой проверки, не более 5 оценок (сервис [Контур.Эксперт)](https://kontur.ru/expert). |
| 50 документов для электронного документооборота с вашими контрагентами при подключении (сервис [Диадок)](https://kontur.ru/diadoc). |
| Проверка контрагентов и получение информационных выписок из ЕГРЮЛ (сервис [Контур.Фокус)](https://kontur.ru/focus). |
| Доступ к правовой базе (федеральное и региональное законодательство), сервис [Контур.Норматив.](https://kontur.ru/normativ) |
| Просмотр обучений и вебинаров в [школе бухгалтера](https://kontur.ru/bs) (ограниченная версия).  |

1. **Анализ продукта и целевой аудитории, разработка ценностного предложения**

- Консультация

- Разработка карты описания продукта (услуги), портрета целевой аудитории и ценностного предложения.

Работа в малых группах (3-4 чел. По 2 часа). Сначала клиенту даются знания и модели, затем осуществляется помощь в проработке полученных им знаний на практике.

1. **Разработка стратегии развития и постановка бизнес целей:**

**Обучение (1,5 -2 часа), консультация, индивидуальная работа в малых группах (2 часа), построение Vision (визуализации) бизнеса, постановка бизнес-целей и определение стратегии развития:**



1. **"Анализ и корректировка воронки продаж"**

- анализ консультации продавца/менеджера организации-получателя Услуги, предоставляемой по телефону;

- интервьюирование собственника организации-получателя Услуги, прескоринг;

- анализ воронки конкурентов получателя Услуги (1-2 конкурента);

- корректировка воронки продаж с шаблонами максимально эффективного перевода с этапа на этап воронки продаж.

Услуга оказывается в формате индивидуальной консультации по адресу ул.Российская 110 к.1 или в онлайн-формате на любой площадке по согласованию сторон

**6. Сопровождение участия в закупке (тендере) согласно законов 44-ФЗ, или 223-ФЗ**.

**Комплексная услуга по сопровождению участия в 1 закупке (тендере) согласно законам 44-ФЗ или 223-ФЗ:**

|  |  |
| --- | --- |
| Услуга распространяется на следующие виды закупок | - Электронный аукцион;- Запрос котировок в электронной форме;- Запрос предложений/цен в электронной форме;- Закупка малого объёма в электронной форме |
| Обязательные условия оказания Услуги | - Объём подготавливаемой заявки на участие в тендере – не более 10 позиций технического задания, не более 15 документов в составе готовой заявки на участие в закупке (тендере);- Объём заполнения каталога в электронных магазинах для закупок малого объёма – не более 10 позиций каталога. |
| В рамках услуги проводится: | - анализ тендерной документации, предоставленной получателем услуги- при необходимости составление запроса на уточнений условий участия в тендере- формирование и подача заявки для участия в тендере- при необходимости ведение торгов до установленной цены- в случае победы в закупке - сопровождение заключения договора с заказчиком |
| Необходимая информация для подрядчика | -есть ли эл. подпись у клиента-есть ли аккредитация на той площадке, на которой будет происходить закупка-открыт ли спецсчет у организации и есть ли на нем деньги (спец счет для проведения торгов)-дата окончания приема заявок на желаемый тендер |

Оказание услуги наступает в момент предоставления полного пакета документов, необходимых для участия в тендере, и заканчивается в момент заключения договора между получателем услуги и заказчиком (тот, кто объявлял тендер) или до окончания закупки (в случае, если получатель услуги не выиграл тендер)

Если получатель услуги до этого ни разу не участвовал в закупках, то в услугу входит его регистрация в государственном едином реестре участников закупок (ЕРУЗ) на государственном сайте закупок (ЕИС) – zakupki.gov.ru, аккредитацию на восьми федеральных отобранных электронных торговых площадках.

Окончательное решение об оказании услуги принимает подрядчик, т.к. есть несколько критериев, которым должен соответствовать закупка.

1. **Оформление коммерческого предложения**

Разработка коммерческого предложения (предложения сотрудничества). Содержит как элементы рекламы, так и коммерческого предложения-привлечь внимание и заинтересовать читателя, а также вызвать желание приобрести предлагаемый товар или услугу.

1. **Развитие лидерских качеств руководителя**

Определение врожденного типа лидерства, разработка индивидуального плана развития лидерских качест, предпринимательских навыков через обучение, практику и разбор кейсов.