

УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

«Инновации в области Биотехнологий в пищевой промышленности и других отраслях»

Студент группы U4215
Валиев Андрей Маратович

Санкт-Петербург,
2018



1. Краткий инвестиционный меморандум

В настоящее время российский рынок труда предъявляет все новые и новые требования. Это связано со следующими причинами. Во-первых, это изменение процесса подбора сотрудника.

Он становится более сложным и многоступенчатым.

Во-вторых, это желание большинства компаний сэкономить на отделе персонала и передать подбор персонала на аутсорсинг. В-третьих, это трудности многих компаний с подбором квалифицированных сотрудников. В результате открытие собственного кадрового агентства является перспективным видом бизнеса, где срок окупаемости составляет 13 месяцев, а точка безубыточности приходится на 3 месяц работы.



- *1. Выбираем формат*
- *2. О трудностях дела*
- *3. Организационные моменты*
- *4. Помещение*
- *5. Документы*
- *6. Оборудование*
- *7. Персонал*



1.Выбираем формат

Первое, что нужно знать, – лицензия для такого вида деятельности вам не понадобится. Формой регистрации предприятия вполне может стать индивидуальное предпринимательство или ООО. Среди преимуществ этого направления можно назвать три основных:

- незначительная сумма вложений на первоначальном этапе;
- отсутствие необходимости получать специальное образование;
- небольшой пакет разрешительных документов.

Кроме того, следует понимать, что разновидностей агентств такого плана может быть несколько: Рекрутинговые. Гонорар таких компаний обычно составляет 10-20 % годового дохода. Зависит процент от степени сложности и срочности заказа. При этом существует возможность выбрать узкую специализацию и заняться, к примеру, только обслуживающим персоналом или, наоборот, руководителями высшего звена. Специализированные. Работают только с



2. О трудностях дела

Уже на этапе планирования будущему бизнесмену необходимо знать о возможных трудностях, которые могут поджидать на этом пути. Назовем лишь основные: не всегда соблюдаются условия договоров агентство-работодатель, агентство-соискатель; часто случаются ситуации, когда заказчик пытается увильнуть от своих обязательств по оплате. Например, может взять кандидата на испытательный срок, затем уволить его, сообщив об этом агентству, а затем снова позвать на работу, уже минуя посредника; не все соискатели предоставляют о себе правдивые сведения, что может вызвать недовольство работодателя и испортить репутацию самому агентству; далеко не все заказчики предоставляют точную информацию относительно условий работы, что может вызвать недовольство уже у соискателя. Еще одним недостатком можно считать большую конкуренцию на рынке данных услуг.



3. Организационные моменты

Бизнес-план кадрового агентства непременно должен включать затраты на помещение, в котором будет располагаться ваша компания. Начать можно с небольшой площади в 30-40 квадратных метров. Главное требование – в помещении должны быть две комнаты: одна для приема посетителей, вторая – для проведения собеседований. к содержанию



4. Помещение

Обратить внимание следует на интерьер. Это должен быть строгий офисный стиль. Возможно, вкладывать средства в дорогой дизайн необходимости нет, но ваш офис должен излучать благополучие и внушать доверие. Вряд ли вам удастся найти респектабельных клиентов, если у вас на стенах ветхие обои и офис обставлен дешевой мебелью прошлого века. Располагаться офис должен в центральной части города, рядом с транспортной развязкой. Вполне возможно, что к вам будут обращаться и те, кто приехал из области, а потому вас должно быть легко *найти*.



Организационная структура

Для открытия кадрового агентства потребуется следующий персонал:

- директор
- менеджер-рекрутер (3 человека)
- менеджер по привлечению клиентов

В результате общая численность персонала составит 5 человек. Директором может быть владелец бизнеса. Главное, чтобы директор имел опыт работы в данной индустрии. Это поможет быстрее привлечь клиентов и избежать множества ошибок. Директор ведет переговоры с клиентами и потенциальными заказчиками, отвечает за развитие компании. Также он взаимодействует с бухгалтерией на аутсорсинге.

Менеджеры-рекрутеры отвечают за работу с потенциальными кандидатами для компаний-заказчиков, проводят собеседования, размещают вакансии на рекрутинговых порталах, обзванивают базу кандидатов.

Менеджер по привлечению клиентов взаимодействует с рекламным агентством на аутсорсинге и отвечает за привлечение новых клиентов, осуществляет «холодные» звонки, делает рассылки.



Фонд оплаты труда, руб.

| Постоянные расходы | Оклад | Количество сотрудников | Сумма |
|----------------------------------|--------|------------------------|----------------|
| Директор | 50 000 | 1 | 50 000 |
| Менеджер-рекрутер | 40 000 | 3 | 120 000 |
| Менеджер по привлечению клиентов | 35 000 | 1 | 35 000 |
| Страховые взносы | | | 61 500 |
| Итого ФОТ | | | 266 500 |

Итоговый расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Финансовый план

Капитальные затраты на открытие кадрового агентства, руб.

| Наименование | Количество | Цена за 1 шт. | Общая сумма |
|-------------------------|------------|---------------|----------------|
| Ноутбук | 5 | 30 000 | 150 000 |
| Стол для сотрудников | 5 | 2 500 | 12 500 |
| Кресло для сотрудников | 5 | 1 500 | 7 500 |
| Принтер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Стол для переговорной | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Кресла для переговорной | 4 | 2 000 | 8 000 |
| Шкаф для документов | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Итого: | | | 201 000 |

Общие затраты на покупку мебели и оборудования составляют 201 000 рублей. Наибольшие затраты приходятся на закупку ноутбуков – 150 000 рублей. Остальные затраты лежат в диапазоне от 5 000 рублей до 12 500 рублей.

Инвестиции на открытие, руб.

Инвестиции на открытие

| | |
|--|----------------|
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 10 000 |
| Вывеска | 5 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Покупка доступа к рекрутинговому portalу | 200 000 |
| Аренда на время ремонта | 80 000 |
| Закупка оборудования | 201 000 |
| Прочее | 10 000 |
| Итого | 536 000 |

Общие инвестиции на открытие составляют 536 000 рублей. Из них, как уже было отмечено выше, 201 000 рублей необходимо потратить на закупку оборудования. Также 200 000 потребуются потратить на доступ к рекрутинговому portalу. Аренда за первый и последний месяц составляет 80 000 рублей.

Ежемесячные затраты, руб.

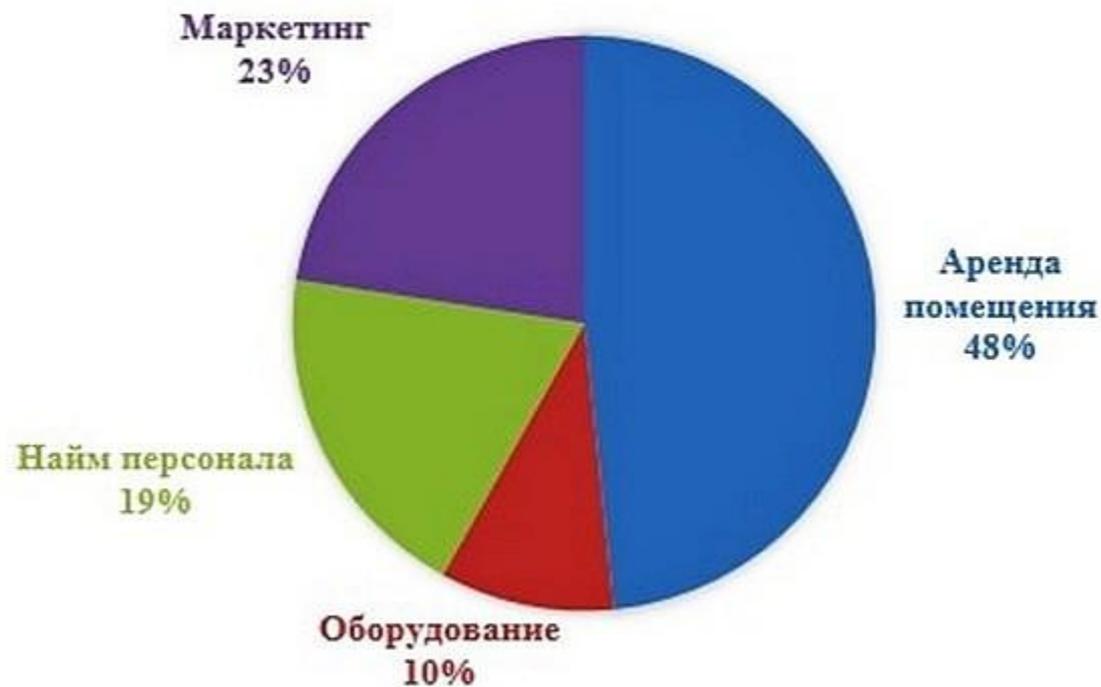
Ежемесячные затраты

| | |
|--------------------------|----------------|
| ФОТ (включая отчисления) | 266 500 |
| Аренда (40 кв.м.) | 40 000 |
| Коммунальные услуги | 3 000 |
| Реклама | 40 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка канцелярии | 10 000 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |
| Итого | 374 500 |

Средние ежемесячные затраты составляют 374 500 рублей. Наибольшую долю составляет фонд оплаты труда. Затраты на заработную плату равны 266 500 рублей. По 40 000 в месяц необходимо тратить на рекламу и аренду помещений.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

РАСХОДЫ НА ОТКРЫТИЕ КАДРОВОГО АГЕНТСТВА (В ТЫС. РУБЛЕЙ)





Факторы риска

К основным рискам при открытии кадрового агентства нужно отнести:

- высокая конкуренция

Для снижения данного риска необходимо правильно определить свои конкурентные преимущества и отразить их в рекламной кампании.

- низкое количество заказов

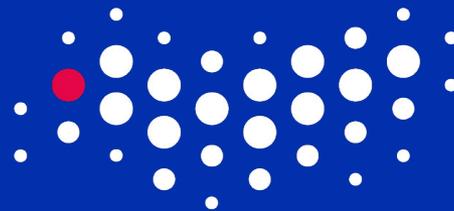
Для снижения данного риска потребуются собрать базу потенциальных клиентов и провести первые встречи еще до официального открытия.

Желательно иметь предварительные договоренности с клиентами и уже под них набирать персонал.



Вывод

Любой коммерческий проект создается с целью извлечения прибыли. Это позволяет привлечь инвестиции даже тем, кто не располагает первоначальным капиталом. С этой целью нужно оценить эффективность проекта и просчитать срок окупаемости. Если расчеты окажутся привлекательными для потенциальных инвесторов, даже отсутствие собственных средств не помешает вам начать собственный бизнес. Итог Кадровое агентство – деятельность, которая имеет собственную уникальную специфику. Основная сложность состоит не в открытии предприятия, а в продвижении его услуг на рынке. Первое время придется постоянно доказывать клиентам надежность.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

Презентация по дисциплине

«Методология и Управления проектов »

Тема: *«Бизнес-план кадрового
агентства*

*выполнила: Алиева .М
проверила:Наталия .А
Группы:N41602*