Бизнес-план

 Магазина детской одежды «Непоседа»

 Подготовила:

 студентка 3 курса

 Комарова Кристина

 Преподаватель:

 Василевская Г.Н.

Старый Оскол – 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Описание проекта……………………………………………………………………4

2. Маркетинговый план………………………………………………………………...5

3. Ценовая политика……………………………………………………………………6

4. Реклама и раскрутка…………………………………………………………………6

5.Конкурентная среда…………………………………………………………………..7

6. Производственный план…………………………………………………………….7

7. План продаж………………………………………………………………………….8

8. Расчёт переменных затрат…………………………………………………………..9

9. Расчёт постоянных затрат………………………………………………………….10

10. Юридический план………………………………………………………………..10

11. Кадровая политика………………………………………………………………..11

12. Риски и страхование………………………………………………………………12

Заключение…………………………………………………………………………….14

Список используемых источников…………………………………………………..15

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий бизнес - план предусматривает создание фирмы, которая сможет успешно осуществлять свою деятельность на свободном рынке. Создание такого предприятия подразумевает нахождение такой рыночной ниши, где оно могло бы эффективно построить свою долгосрочную стратегию развития.

Для осуществления данного плана создается торговое предприятие ООО «Непоседа». Компания предлагает верхнюю детскую одежду на зиму,на весну-осень для детей в возрасте до 10 лет.

Адрес: Россия, г. Старый Оскол, м-он Макаренко, 21

Организационно-правовая форма фирмы - Общество с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации. Учредители: 2 человека.

Предприятие является плательщиком НДС по ставке 18% и плательщиком налога на прибыль по ставке 20%.

Инвестиционный этап проекта: 30 календарных дней. Старт хозяйственной деятельности предприятия: 01 января 2015 г.

Потребность в инвестициях: 907 тыс. руб. Источник финансирования - собственные средства.

Основные показатели проекта. Выручка с НДС за 2 года: 72295,96 тыс. руб.; чистая прибыль за 2 года: 15594,64 тыс. руб. Чистый доход за 2 года: 14687,64 тыс. руб.; индекс доходности: 16,2, период окупаемости: 0,17 года.

1 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Название проекта: Магазин одежды для детей "Непоседа”. Запуск проекта: январь 2015 года. График работы магазина: с 11.00 до 22.00, без перерыва и выходных.

Организационно-правовая форма фирмы - Общество с ограниченной ответственностью. Форма собственности - частная. Учредителями общества являются граждане РФ: Барановский Александр Александрович (70% уставного капитала) и Комарова Кристина Николаевна (30% уставного капитала). Размер уставного капитала 907000 рублей (девятьсот семь тысяч рублей).

Полное фирменное название общества на русском языке - общество с ограниченной ответственностью «Непоседа». Сокращенное фирменное наименование - ООО "Непоседа”.

Юридический адрес: г. Старый Оскол, м-он Макаренко, 21

Фактический адрес: г. Старый Оскол, м-он Макаренко, 21

Целями данного проекта является получение максимальной прибыли (2 млн. за год), а также создание сети магазинов (в течение 2 лет открытие еще 2 торговых точек), занятие уверенной позиции на рынке по прошествии года, и расширение клиентской базы на 70%.

Активы ООО «Непоседа»: оборудование для торгового зала, для складских помещений, офиса.

Коды ОКВЭД согласно общероссийскому классификатору видов экономической деятельности: 52.42.1 Розничная торговля мужской, женской и детской одеждой.

Согласно действующей редакции ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 04.05.2011 N 99-ФЗ, деятельность данного магазина не лицензируется .

2 МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Основная цель маркетингового плана состоит в том, чтобы создать такие условия для работы предприятия, которые позволят успешно выполнять поставленные задачи.

Главные мероприятия по выполнению маркетингового плана состоят в следующих пунктах:

- изучение потребительского рынка;

- анализ рыночных возможностей компании;

- оценка предлагаемых товаров и услуг, а также перспектив их развития;

- анализ форм сбыта товаров;

- оценка методов ценообразования, используемых предприятием;

- анализ мероприятий по продвижению товара на рынке;

- изучение конкурентной среды.

Посещаемость магазина будет обеспечена по следующим основаниям:

1. Магазин будет располагаться в крупном торговом центре с большим потоком покупателей;
2. На том же этаже, где планируется открыть магазин детской одежды, уже работает магазин игрушек, который посещают много родителей. Это обеспечит дополнительный поток посетителей в наш магазин;
3. Рядом с торговым центром расположен детский сад и школа, что тоже принесет дополнительных клиентов.

3 ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Стоимость товаров в магазине детской одежды "Непоседа":

Для детей младше 5 лет стоимость любой одежды составляет в пределах одной тысячи рублей;

Для детей старше 5 лет- от одной тысячи и выше.

4 РЕКЛАМА И РАСКРУТКА

 Для раскрутки (продвижения) точки продаж планируется:

1. Реклама в средствах массовой информации (газета, журналы, ТВ, радио);
2. Реклама на транспорте (маршрутках);
3. Перетяжки, баннеры, биллборды;
4. Раздача листовок, флаеров, расклейка объявлений.

Всего на данные мероприятия планируется затрачивать ежемесячно около 20 тысяч рублей.

5 КОНКУРЕНТЫ

В торговом центре, помимо нас, уже работают три магазина с похожим ассортиментом товаров. Проведем сравнительный анализ сильных и слабых сторон наших конкурентов:

6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Заказ партии детской одежды будет проходить как через сайт, так и с выставочных залов оптовых организаций. Доставка товаров до нашего склада будет осуществляться силами транспортных компаний.

Для создания широкого ассортимента товаров планируется выделить денежные средства в сумме 800 тысяч рублей.

Для товарных запасов будет использоваться складское помещение площадью 15м2.

Планируемое штатное расписание магазина детской одежды:

К работникам будут предъявляться следующие требования:

* Продавцы – девушки в возрасте от 20 до 35 лет;
* Умение общаться с покупателями;
* Опыт в продажах (приветствуется).

7 ПЛАН ПРОДАЖ

В связи с возможностью изменения развития рыночного спроса и деятельностью конкурентов может возникнуть ситуация, при которой составленный прогноз в результате окажется неточным.

Опираясь на данный факт нужно произвести расчеты для трех вариантов развития направления: пессимистичного, наиболее вероятностного и оптимистического.

Для пессимистического варианта принято 75% от плановых продаж, для оптимистического варианта на 20% больше плановых продаж

Таким образом, прогнозный годовой доход магазина "Непоседа" для пессимистического варианта развития составит 16,9 млн. руб. (или 1408 тыс. руб. в месяц), для наиболее вероятностного варианта развития составит 22,5 млн. руб. (или 1875 тыс. руб в месяц), для оптимистического варианта развития составит 27 млн. руб. (или 2250 тыс. руб. в месяц).

Прогнозируется, что в течение второго и третьего года реализации проекта выручка предприятия будет увеличена на 8% и 5% соответственно вследствие работы специалиста прямых продаж и отклика клиентов на кампанию продвижения.

Товары данного предприятия имеют ярко выраженную сезонность. Следовательно, необходимо составить помесячный план на первый год работы предприятия для наиболее вероятностного сценария развития с учетом влияния коэффициентов сезонности .

Таким образом, в первый год работы предприятия магазина "Непоседа" - объем ежемесячной выручки будет находиться в пределах 1500 - 2437,5 тыс. руб. с НДС. Объем годовой выручки во второй год работы ожидается 24293,6 тыс. руб., в третий год ожидается 25508,28 тыс. руб.

8 РАСЧЁТ ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ

Переменные затраты - затраты, величина которых зависит от объёма выпуска продукции.

К переменным затратам магазина "Непоседа" можно отнести заработную плату производственного персонала и начисления на нее (оплата труда производственного персонала - тарифная почасовая), затраты на расходные материалы, а также закупку товаров.

Затраты на оплату труда производственного персонала составят 134,2тыс. рублей в месяц, начисления на заработную плату (30%) составят 40,26 тыс. рублей в месяц.

На закупку товаров выделяется 5000 тыс. руб. ежегодно, затраты на расходные материалы составят 400 тыс. рублей в год.

Таким образом, сумма переменных затрат в первый год составит 7493,52 тыс. рублей.

9 РАСЧЁТ ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Постоянные затраты - затраты, которые не зависят от объема выпуска продукции/услуг предприятия.

К постоянным затратам магазина "Непоседа" относится оплата аренды, заработной платы административного и коммерческого персонала (форма оплаты - окладная), начисления на заработную плату, амортизация основных фондов, затраты на маркетинг и рекламу, телекоммуникационные услуги, прочие расходы.

Для расчета норм амортизации и суммы амортизации необходимо воспользоваться Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ).

Затраты на оплату труда коммерческого и административного персонала составят 65 тыс. рублей в месяц, начисления на заработную плату (30%) составят 19,5 тыс. рублей в месяц. Детальный расчет формирования ФОТ представлен в главе 7 кадровая политика.

На прочие расходы планируется выделять по 18 тыс. рублей в месяц.

годовых постоянных издержек постепенно будет снижаться за счет уменьшения бюджета маркетинговых мероприятий и рекламы.

Таким образом, сумма постоянных затрат магазина "Непоседа" в первый год работы составит 5666,62 тыс. рублей, во второй - 5029,62, в третий год - 5008,62.

# 10 ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН

Организационная форма - Общество с ограниченной ответственностью.

Список документов, необходимых для открытия магазина одежды:

1. Учредительные документы;

2. Свидетельство о регистрации в качестве юридического лица;

3. Заключение Госпожарнадзора. Для получения этого заключения необходимо предоставить свидетельство о регистрации предприятия, договор аренды помещения, план помещения, документ, подтверждающий монтаж системы пожаротушения и свидетельство о страховании помещения;

4. Заключение Роспотребнадзора. Для его получения в соответствующие инстанции предоставляется заявление, договор аренды, свидетельство о регистрации, свидетельство о постановке на учет в ИМНС, медицинские книжки работников, перечень товаров, сертификаты на продукцию, санитарный паспорт, договор на вывоз мусора и ТБО;

5. Заключение СЭС о соответствии помещения санитарным нормам;

6. Фиксация контрольно-кассовой машины. Предоставляется заявление, паспорт ККМ, договор аренды, голограммы Госреестра и техобслуживания, свидетельство и регистрация компании и ИМНС;

7. Коды Госкомстата получаются при наличии выписки из реестра, копий ОГРН и ИНН, сопроводительного письма;

8. Договор на вывоз мусора;

9. Договор аренды;

10. Разрешение на наружную рекламу (при ее наличии).

Для данного вида торговой деятельности лицензирование не требуется согласно действующей редакции ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 04.05.2011 N 99-ФЗ [2, гл.2 ст.12]. Но при этом необходимо наличие сертификатов на реализуемую продукцию.

11 КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

Форма оплаты труда производственного персонала - тарифная повременная и составляет для продавцов 108 руб/час, для администраторов - 150 руб/час. При выполнении плана продаж предусмотрена премия в размере 10% к сумме сдельной зарплаты.

Форма оплаты труда административно-коммерческого персонала - окладная.

Общая численность персонала предприятия оставляет 3 человека

12 РИСКИ И СТРАХОВАНИЕ

Деятельность любого предприятия, а в особенности нового предприятия, сопряжена с некоторыми рисками, связанными с особенностями законодательной и налоговой базы страны, уровнем экономического развития страны и конкретного географического региона, законов конкретной отрасли деятельности.

Для проведения процедуры оценки рисков применена процедура весовых значений, для которой необходимо определить значимость, с которой каждый простой риск входит в общий риск бизнес-плана.

При этом суммарное значение по всему перечню рисков должно равняться единице, а значение, присваиваемое конкретному простому риску, должно находиться в диапазоне от 0 до 1,0. Вероятность наступления риска оценена экспертами по пятибалльной шкале, где 5 - очень высокая вероятность наступления, 1 - очень низкая вероятность наступления.

Комплексный показатель риска бизнес-проекта позволяет констатировать, что разработанный бизнес-проект находится в зоне вероятности наступления рисков средней силы.

Учитывая тот факт, что риск проекта, как правило, в первую очередь связан с небольшим числом наиболее вероятных факторов, необходимо выделить наиболее опасные риски.

В данном проекте это повышение себестоимости услуг; усиление конкуренции; демпинг со стороны конкурентов; повышение цен на оборудование и расходные материалы.

В качестве условий предотвращения рисков в бизнес-плане следует рассматривать: оптимизацию текущих затрат; ориентацию на стратегию привлечения постоянных клиентов; постоянное изучение ассортимента предлагаемых услуг у конкурентов.

Таким образом, заблаговременная оценка рисков позволяет не только быть готовым к изменениям маркетингового окружения предприятия в худшую сторону, но и разработать комплекс мероприятий, позволяющих минимизировать влияние негативных факторов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в процессе написания данной работы были проанализированы рынок торговли детской верхней одеждой, возможность создания предприятия в данном целевом сегменте, его преимущества и недостатки в условиях конкуренции.

Был спрогнозирован план продаж с тремя вариантам развития для данного предприятия с учетом коэффициентов сезонности. Таким образом, в первый год работы магазина "Непоседа" объем ежемесячной выручки будет находиться в пределах 1500 - 2437,5 тыс. руб. с НДС. Объем годовой выручки во второй год работы ожидается 24293,6 тыс. руб., в третий год ожидается 25508,28 тыс. руб.

Расчет постоянных и переменных затрат позволил в итоге сформировать финансовый план предприятия, а также его прогнозный баланс.

Была определена конечная сумма инвестиций на создание магазина детской одежды "Непоседа" в размере 907 тысяч рублей.

В разделе Юридический план приведен список всех документов, необходимых для открытия магазина.

Для проведения процедуры оценки рисков применена процедура весовых значений, для которой была определена значимость, с которой каждый простой риск входит в общий риск бизнес-плана.

В качестве условий предотвращения рисков в бизнес-плане следует рассматривать: оптимизацию текущих затрат; ориентацию на стратегию привлечения постоянных клиентов; постоянное изучение ассортимента предлагаемых услуг у конкурентов.

Проведенный анализ показал, что магазин «Непоседа» имеет возможность стать успешным предприятием в этой области. Период окупаемости проекта составил 0,17 года.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1***.***Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 08.03.2015) - Режим доступа: http://www.consultant.ru

2. ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 04.05.2011 N 99-ФЗ. - Режим доступа: http://www.consultant.ru

7. Черняк В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 470 с.

8. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году. - М.: Минэкономразвития России, 2014 г. - 233 с.

9. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (по сост. на 2014 г.) // Система "Налоговая справка". - Режим доступа: http://www.okvad.ru

10. "ОК 013-94. Общероссийский классификатор основных фондов” ОКОФ от 26.12.1994 №359 (действующая редакция от 14.04.1998). - Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/obsherosijskij-klassif-osnovnyh-fondov/