БИЗНЕС-ПЛАН

(технико-экономическое обоснование проекта)

по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности

 «Торговля розничная косметическими и парфюмерными товарами, кроме мыла»

ФИО

Дата 04.10.2021

Содержание

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Информация о заявителе | 3 |
| 2. Резюме проект | 3 |
| 3. Анализ положения дел в отрасли | 3 |
| 4. Характеристика товаров/услуг | 4 |
| 5. Производственный план | 4 |
| 5.1. Кадровый план | 4 |
| 5.2. Календарный график реализации бизнес-плана | 5 |
| 5.3. Описание места реализации бизнес-плана | 5 |
| 5.4. Сводная смета расходов | 5 |
| 6. Маркетинг и сбыт продукции (услуг) | 5 |
| 7. Финансовый план | 6 |
| 8. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации | 8 |
|  |  |

**1. Информация о заявителе**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Фамилия, имя, отчество заявителя | ФИО |
| 2. | Контактный телефон, почтовый адрес, адрес электронной почты  | +7628661 г., ул., д., кв. Электронный адрес |
| 3. | Организационно-правовая форма будущего бизнеса (индивидуальное предпринимательство, крестьянское (фермерское) хозяйство или юридическое лицо, самозанятый) | Индивидуальный предприниматель |
| 4. | Дата регистрации, номер регистрационного свидетельства, наименование зарегистрировавшего органа |  |
| 5. | Вид (виды) экономической деятельности | 47.75.1 Торговля розничная косметическими и парфюмерными товарами, кроме мыла |
| 6. | Срок реализации проекта | 12 месяцев |
| 7. | Заявление о коммерческой тайне | Настоящий бизнес-план подготовлен ФИО и содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны проекта.Информация, представленная в настоящем документе, носит конфиденциальный характер и является собственностью ФИО. Данный документ предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном бизнес-плане информации без письменного согласия владельца запрещается. |
| 8. | Дата составления бизнес-плана | 04.10.2021г. |

**2. Резюме проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Описание товара/предоставляемой услуги | Продажа духов, масел на разлив, автомобильных ароматизаторов, парфюмерии для дома |
| 2. | Место реализации проекта | Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, г.  |
| 3. | Основная цель и результаты проекта | Расширение ассортимента (ароматы для дома с диффузором, ароматизаторы на разлив в автомобиль, добавление нового вида деятельности-продажа гелиевых шаров. Помощь потенциальному покупателю в поиске необходимого товара среди прочих на месте продаж; брендинг - напоминание о существовании товара, закрепление ассоциаций; мотивирование к совершению покупки; информирование покупателей о наличии товара. |
| 4. | Потенциальные потребители продукта/услуги | Жители и гости города  |
| 5. | Полная стоимость реализации проекта | 250 000 руб. |
| 6. | Срок окупаемости проекта | 1,4 года |
| 7. | Финансовые результаты реализации проекта | 368 361 руб. |

**3. Анализ положения дел в отрасли**

Розничная торговля будет осуществляться для жителей и гостей г., а также для жителей Ханты-Мансийского автономного округа-Югры.

Гелиевые шары пользуются большим спросом на рынке. Клиенты покупают шары когда организовывают корпоративные вечеринки, дни рождения, свадьбы, презентации, [открывают новые магазины](https://vipidei.com/uslugi/dlya-biznesa/magazin-po-franshize/) или другие заведения, когда появляется необходимость в украшении витрин и т.д. На продажу гелиевых шаров – практически отсутствует конкуренция в городе.

Так же одно из преимуществ нашего магазина - это возможность большого выбора парфюмерии и масел на разлив, ароматов для автомобилей. Туалетная вода и масло на разлив - являются бюджетным вариантом (масс-маркетом), подходящим для целевой аудитории, так как небольшой флакон может позволить себе каждый. Конкурентами являются небольшие отделы парфюмерии. На ароматы для дома с диффузором, ароматизаторов в автомобиль на разлив конкуренции нет.

Так же отмечу удобное расположение точки продаж.

**4. Характеристика товаров/услуг**

Ассортимент нашего магазина будет включать: духи на разлив, масло на разлив, автомобильные ароматизаторы, парфюмерию для дома, гелиевые шары, а также, с целью повышения среднего чека, планируется продавать сопутствующий товар.

**5. Производственный план**

|  |  |
| --- | --- |
| Календарный план работ | 26 дней в месяц |
| План оказания услуг (планируемый объем оказания услуг) | Пакет работ: розничная торговля духами, маслами на разлив, автомобильными ароматизаторами, парфюмерией для дома, гелиевыми шарами; Продолжительность : пн. - сб.: 7 часов; Начало работ: Пн.- сб.: 11.ч 00 мин.; Окончание работ: Пн.- сб.: 18.ч 00 мин.;  |
| Техническая база, имеющаяся для осуществления проекта.  | Арендуемое помещение под магазин.Отдел магазина располагается по адресу: г., ул., д., ТЦ Размер арендуемого помещения под офис составляет 11,8 кв.м. Размер арендной платы составляет 4 720 рублей в месяц. Помещение не нуждается в ремонте, установке систем пожарной безопасности и проведения линий связи. |
| Технологический процесс торговли (схема) | Рациональная организация торгово-технологического процесса обусловлена движением (товарным потоком) от момента поступления до вручения проданного товара покупателю. |

**5.1. Кадровый план**

1. Организационная структура организации: в текущем году планируется создать 0 рабочих мест.

Таблица 1

Штатный состав, численность персонала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во (чел.) | Заработная плата на одного работника в месяц (с учетом отчислений), рублей |
| Персонал отсутствует |
|  |  |  |
| Итого: |  |  |

Таблица 2

**5.2. Календарный график реализации бизнес-плана**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Основные этапы реализации проекта | Сроки выполнения |
| 1 | Закуп торгового оборудования, тары и товаров | 1 месяц |
| 2 |  |  |

Таблица 3

**5.3. Описание места реализации бизнес-плана**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование помещения | Кол-воед. | Площадь кв.м | Требования к помещению | Условия предоставления (есть в наличие, аренда, и приобретение) |
| 1 | Отдел в торговом центре | 1 | 11,8 | Отсутствуют | Аренда |
|  | Итого |  |  | Х | Х |

Таблица 4

**5.4. Сводная смета расходов проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование групп основных фондов | Общая стоимость, руб.  | Сумма затрачиваемых средств за счет социальной помощи | Сумма затрачиваемых средств из личных вложений, прочих источников |
| 1 | Аренда офисного помещения | 56 640 | 56 640 |  |
| 2 | Торговое оборудование и инвентарь (баллон гелиевый, гелий, газ, насадка для баллона, колпак на баллон, чехол на баллон, ключ для вентиля, компрессор) | 40 600 | 40 600 |  |
| 3 | Товары, тара и сопутствующие материалы (ароматы для дома, ароматизаторы для авто, шары) | 143 760 | 143 760 |  |
| 4 | Прочие расходы (расходы на рекламу, транспортные расходы) | 9 000 | 9 000 |  |
| Итого: | 250 000 | 250 000 |  |

**6. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)**

Качественный и доступный товар рассчитан на средний уровень доходности населения. Целевая аудитория принадлежит к сегменту среднего класса, независимо от пола, образования, социального статуса и семейного положения, в возрастном диапазоне от 16 до 45 и старше лет, проживающих в городе и близлежащих поселений.

Представленный товар будет рассчитан на потребителей со средним и ниже-средним уровнем доходов. Торговая наценка будет на уровне среднерыночной.

С целью привлечения покупательского интереса к предлагаемому товару используются современные методы и средства продвижения товара на рынке. В качестве способов рекламы планируется продвижение магазина через наружную рекламу, интернет, а также работа с партнерами.

Таблица 5

Себестоимость выпускаемой продукции, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование продукции/услуг | Сырье | Производственные издержки | Заработная плата | Налоги | Итого себестоимость |
| 1 | *розничная торговля духами, маслами на разлив, автомобильными ароматизаторами, парфюмерией для дома, гелиевыми шарами* | *17 847* | *12 126* |  | *4 960* | *31 527* |

 **7. Финансовый план**

|  |
| --- |
| *Среднемесячная прибыль и рентабельность реализации товаров* |
| *№ п/п* | *Наименование показателя* | *Величина показателя* |
| *1* | *Общая среднемесячная выручка, рублей* | *47 291* |
| *2* | *Коэффициент НДС, %* |  |
| *3* | *НДС, рублей* | *0* |
| *4* | *Валовая среднемесячная выручка без учета НДС, рублей* | *47 291* |
| *5* | *Себестоимость месячного объема всех товаров, рублей* | *31 527* |
| *6* | *Балансовая прибыль, рублей* | *15 764* |
| *7* | *Рентабельность, %* | *50* |
| *8* | *Ставка налога на прибыль, %* |  |
| *9* | *Налог на прибыль, рублей* | *946* |
| *10* | *Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, рублей* | *14 818* |
| *11* | *Срок окупаемости, лет* | *1,4* |

*Анализ эффективности инвестиций*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показатели* |  | *1 год* | *2 год* |
| *Стартовые инвестиции, тыс. руб.* | *250* |  |  |
| *Свободный денежный поток, тыс. руб.* | *-250* | *178* | *178* |
| *Ставка дисконтирования, %* | *6,75* |  |  |
| *Чистая приведенная стоимость (NPV)* | *72,95* |  |  |
| *Индекс прибыльности (PI)* | *1,29* |  |  |

*Оценка:*

|  |  |
| --- | --- |
| *Чистая приведенная стоимость (NPV)*  | *> 0 – бизнес-проект принимаем* |
| *Индекс прибыльности (PI)* | *> 1 бизнес-проект прибыльный* |

Таблица 6

Финансовый план подробно

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | 1 месяц | 2 месяц | 3 месяц | 4 месяц | 5 месяц | 6 месяц | 7 месяц | 8 месяц | 9 месяц | 10 месяц | 11 месяц | 12 месяц | Итого за год |
| 1 | Поступление средств |
| 1.1. | Денежные средства на начало периода | 250 000 | 71 420 | 102 130 | 122 622 | 153 333 | 184 043 | 204 535 | 235 246 | 265 956 | 286 448 | 317 159 | 347 869 |   |
| 1.2. | Полученная социальная помощь | 250 000 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 250 000 |
| 1.3. | Собственные средства |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 0 |
| 1.4. | Выручка от реализации услуг/продукции | 20 000 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 540 198 |
|   | Поступления всего | 270 000 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 47 291 | 790 198 |
| 2 | Выплата денежных средств: |
| 2.1. | Закуп сырья, продукции | 184 360 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 6 400 | 254 760 |
| 2.2. | Оплата наемного труда |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 0 |
| 2.3. | Транспортные расходы | 5 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 38 000 |
| 2.4. | Аренда помещений | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 4 720 | 56 640 |
| 2.5. | Аренда оборудования |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 0 |
| 2.6. | Реклама | 4 000 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 4 000 |
| 2.7. | Коммунальные услуги |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 0 |
| 2.8. | Интернет, связь | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 6 000 |
| 2.9. | Налоги |   | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 1 960 | 21 563 |
| 2.10. | Социальные взносы |   |   | 10 219 |   |   | 10 219 |   |   | 10 219 |   |   | 10 219 | 40 874 |
| 2.11. | Прочие расходы |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 0 |
|   | Выплаты всего: | 198 580 | 16 580 | 26 799 | 16 580 | 16 580 | 26 799 | 16 580 | 16 580 | 26 799 | 16 580 | 16 580 | 26 799 | 421 837 |
| *3* | *в том числе расходы за счет социальной помощи:*  | *198 080* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *250 000* |
| *3.1.* | *Закуп сырья, продукции* | *184 360* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *184 360* |
| *3.2.* | *Оплата наемного труда* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *0* |
| *3.3.* | *Транспортные расходы* | *5 000* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *5 000* |
| *3.4.* | *Аренда помещений* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *4 720* | *56 640* |
| *3.5.* | *Аренда оборудования* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *0* |
| *3.6.* | *Приобретение оборудования* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *0* |
| *3.7.* | *Приобретение техники* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *0* |
| *3.8.* | *Рекламные расходы* | *4 000* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *4 000* |
| 4 | Денежные средства на конец периода | 71 420 | 102 130 | 122 622 | 153 333 | 184 043 | 204 535 | 235 246 | 265 956 | 286 448 | 317 159 | 347 869 | 368 361 | 368 361 |

**8. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации**

На основании вышеприведенных расчетов, можно сделать вывод, что проект является конкурентным и жизнеспособным. В перспективе предполагается получать стабильную прибыль от реализации проекта.

Срок окупаемости проекта составляет 1,4 года.