

2013

**Alto
Consulting
Group**

Бизнес-план магазина обоев

(с финансовой моделью)



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Разработка бизнес-плана магазина обоев осуществлена с использованием материалов реально работающего проекта. Большинство бизнес-планов, разработанных специалистами компании Alto Consulting Group, получили успешное претворение в жизнь и приносят прибыль не одному предпринимателю.

Данный бизнес-план оснащен финансовыми расчетами, изложенными в формате Excel. Возможность быстрого изменения основных финансовых показателей, позволяет быстро и без проблем рассчитать новый, адаптированный проект, с учетом запросов клиента.

Простота подачи материала позволяет совершать все изменения проекта под свои нужды молниеносно даже людям, не имеющим финансового образования.

Все расчеты преподнесены в формате, который позволяет быстро внести новые параметры и тут же ознакомиться с финансовыми прогнозами. Изменение бизнес-плана для работы в любом другом крае России совершается просто и без применения специальных знаний.

Бизнес-план магазина обоев создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

Наименование проекта:

Магазин обоев и сопутствующих материалов.

Цели проекта:

- обоснование экономической эффективности проекта;
- привлечение финансирования;
- организация нового торгового предприятия.

Стадия развития бизнеса:

Организация нового бизнеса.

Вид продаваемой продукции:

- Обои;
- Сопутствующие материалы (клей, кисти, ножи и т.д.).

Сумма инвестиций:

Общая сумма: *** руб.

Основные средства: *** руб.

Оборотные средства: *** руб.

Маркетинговые расходы: *** руб.

Непредвиденные расходы - *** руб.

Источники финансирования:

Заемные средства: *** руб.

Собственные средства - *** руб.

Показатели эффективности проекта:

Выручка по проекту - *** руб.

Расходы по текущей деятельности – *** руб.

Инвестиции – ***руб.

Чистая прибыль - ***

Чистый денежный поток проекта –***руб.

Ставка дисконтирования – *** %

NPV (дисконтированный денежный поток проекта) – *** руб.

IRR (внутренняя норма доходности) – *** %

Простой период окупаемости – *** года.

Дисконтированный период окупаемости – *** года.

Рентабельность инвестиций - ***

Описание предприятия

Настоящий проект предполагает создание торговой точки по продаже обоев и сопутствующих материалов. Местонахождение бизнеса - г. Белгород.

Инициатор проекта – ***

Организационно-правовая форма – Индивидуальный предприниматель, которая существует на данный момент.

Для организации торговли планируется арендовать площади. При торговом зале будет находиться склад для удобства и оперативности рабочего процесса. План магазина показан на рисунке 1.

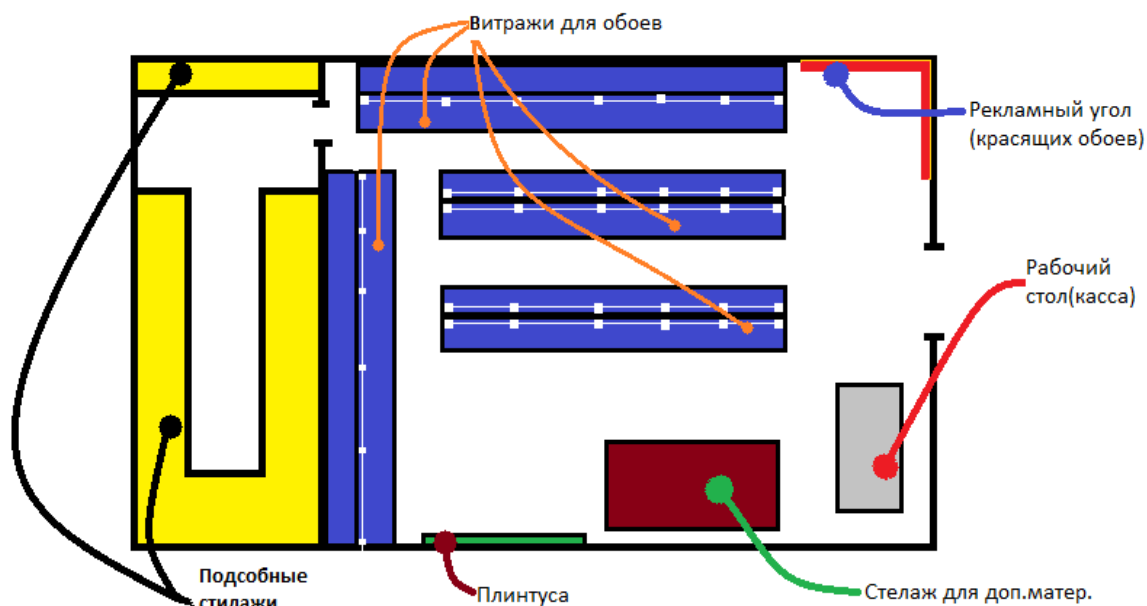


Рисунок 1 – План магазина

Режим работы магазина: пн-вс с 10 до 20 ч.

Описание продукции

Продавать продукцию планируется 2-х направлений:

- Основная;
- Вспомогательная или сопутствующая.

К основной продукции будут относиться обои в широком ассортименте.

К вспомогательной продукции будут относиться материалы и инструменты для поклейки обоев: клей, кисти, валики и т.д. Также ассортимент декоративных товаров будет содержать потолочные плинтуса, краску и т.д.

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

Объем и динамика рынка строительных и отделочных материалов

Оборот розничной торговли строительных и отделочных материалов растет достаточно высокими темпами. Емкость рынка по итогам 2012 г. составила *** млн. руб., что ***% больше показателя 2011 г. Среднегодовые темпы роста составляют ***%.

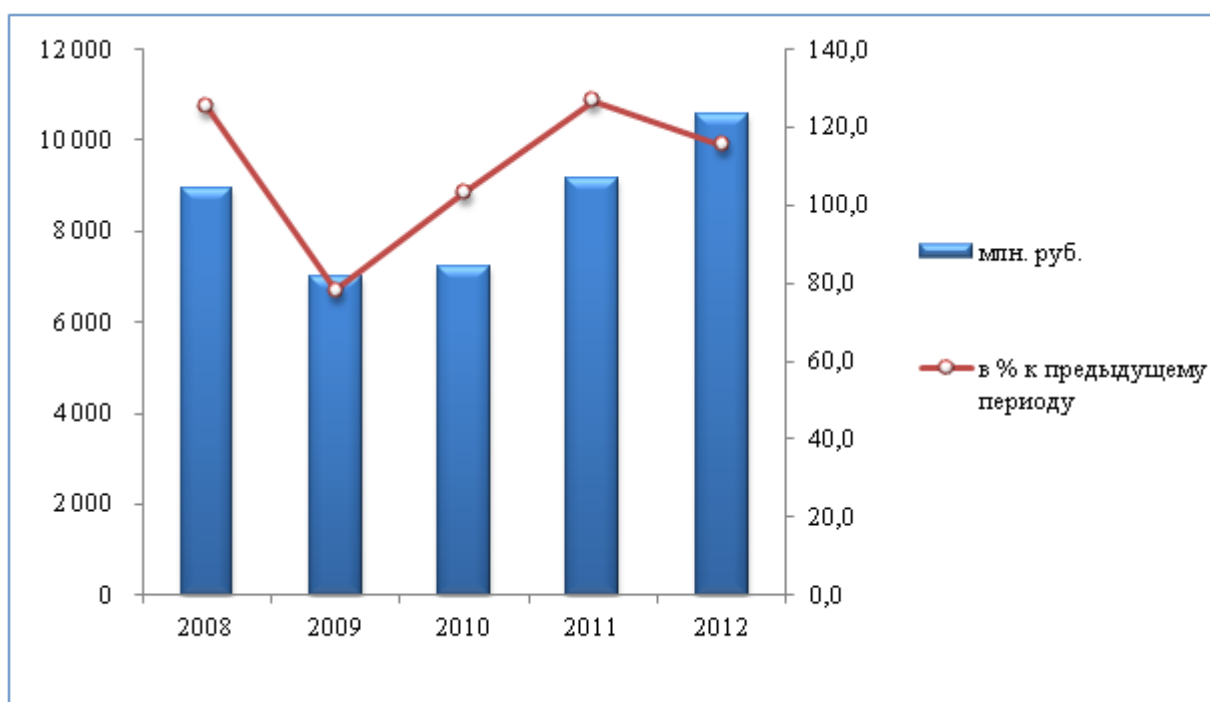


График 1 – Оборот розничной торговли строительных и отделочных материалов Белгородской области

Если рассмотреть отдельно рынок отделочных материалов, увидим, что он развивается еще более интенсивно. По итогам 2012 г. емкость рынка составила *** млн. руб., что ***% больше показателя 2011 г. Среднегодовые темпы роста равны ***%.

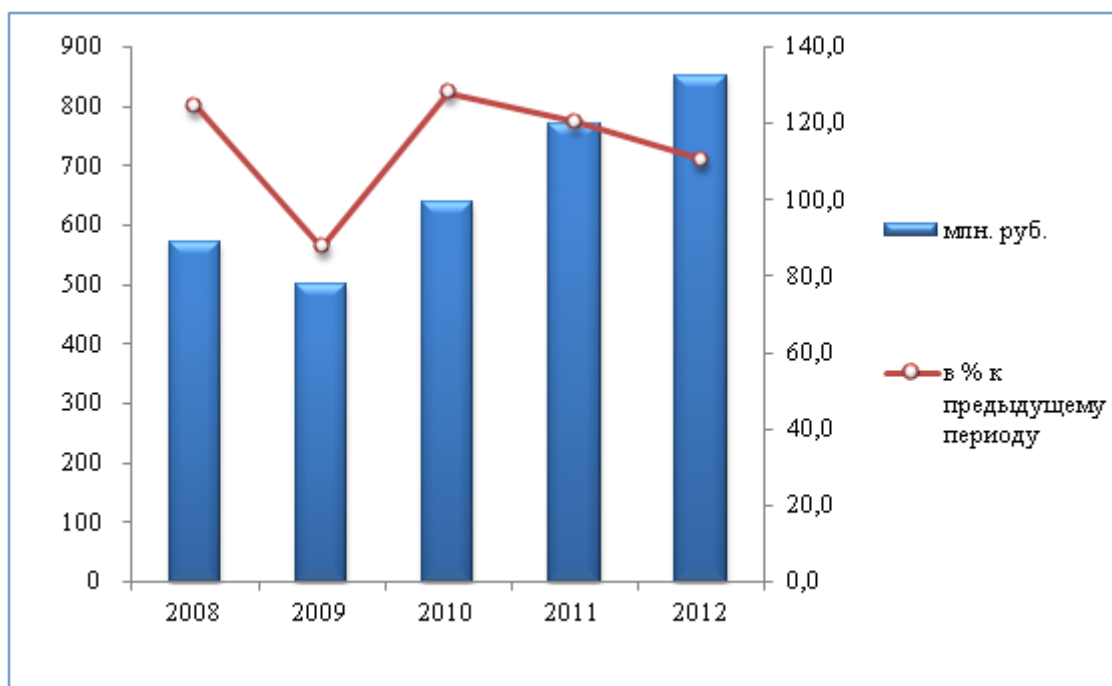


График 2 – Оборот розничной торговли отделочными материалами в Белгородской области

В настоящее время наблюдается тенденция сокращения доли московского рынка и аналогичных городов и увеличение доли средних и малых городов. Частично это связано с экспансией крупных ритейлеров и увеличения спроса со стороны потребителей.

Факторы, влияющие на рынок строительных материалов

Оборот розничной торговли

Оборот розничной торговли Белгородской области динамично развивается, несмотря на небольшой спад в 2012 г., который составил *** млн. руб. Рост составил 0,2% относительно 2011 г. По итогам 1 кв. 2013 г. динамика роста оборота розничной торговли составила ***% относительно аналогичного периода прошлого года (*** млн. руб.).

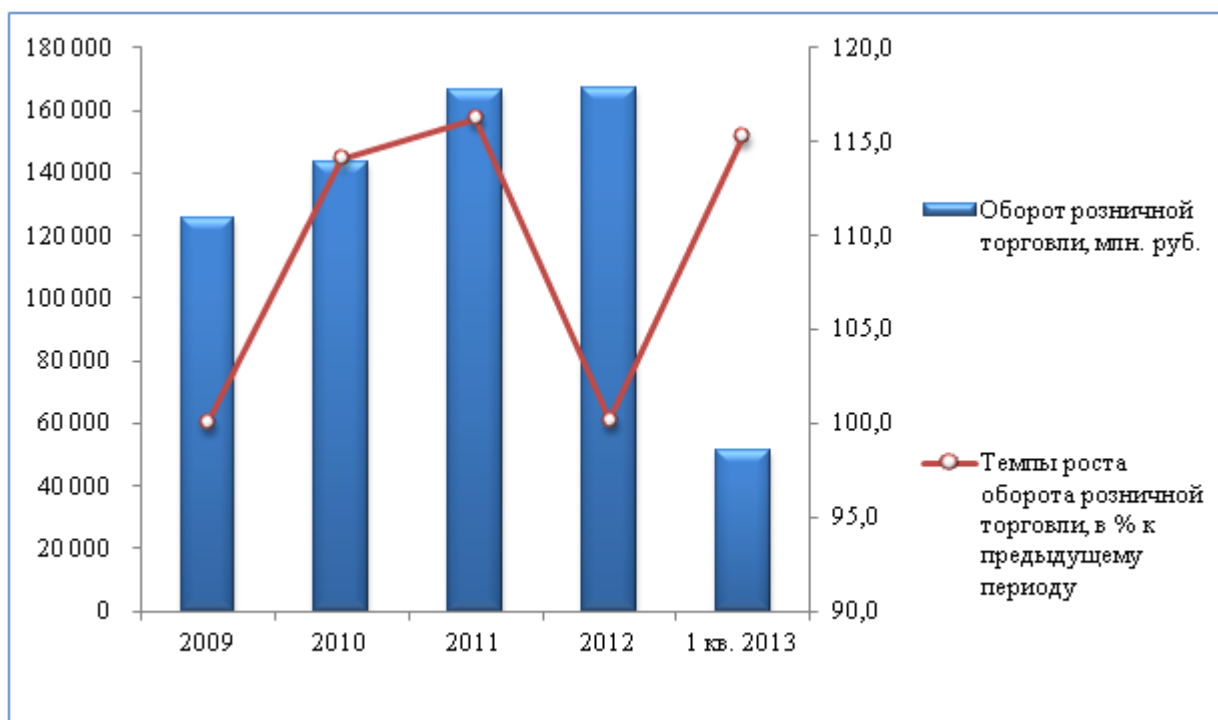


График 3 – Оборот розничной торговли Белгородской области

СОДЕРЖАНИЕ

1 РЕЗЮМЕ

2 КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

2.1 Описание предприятия

2.2 Описание продукции

3 МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ

3.1 Объем и динамика рынка строительных и отделочных материалов

3.2 Структура рынка строительных материалов

3.3 Факторы, влияющие на рынок строительных материалов

3.3.1 Оборот розничной торговли

3.3.2 Ввод в действие жилых домов

3.3.3 Уровень жизни населения

3.4 Потребители продукции

3.5 Спрос на СОМ

3.6 SWOT-анализ

4 МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1 Использование площадей

5.2 Организационная структура предприятия и штатное расписание

6 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

7 ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

8 ПЛАН ПРОДАЖ И ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ

9 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

9.1 Постоянные расходы

9.1.1 Арендные платежи

9.1.2 Коммунальные расходы

9.1.3 Амортизация

9.1.4 Общехозяйственные расходы

9.1.5 Банковское обслуживание

9.1.6 Телекоммуникационные расходы

9.2 Переменные расходы

9.2.1 Закуп продукции

9.2.2 Транспортные расходы

9.2.3 Эквайринг

9.3 ФОТ

9.4 Налоговый план

9.5 Бюджет доходов и расходов

9.6 Бюджет движения денежных средств

10 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

11 АНАЛИЗ РИСКОВ

11.1 Безубыточный объем продаж

11.2 Анализ чувствительности

12 ВЫВОДЫ

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1 – Оборот розничной торговли строительных и отделочных материалов Белгородской области

График 2 – Оборот розничной торговли отделочными материалами в Белгородской области

График 3 – Оборот розничной торговли Белгородской области

График 4 – Ввод в действие жилых домов в Белгородской области

График 5 – Среднедушевые доходы населения Белгородской области

График 6 – Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, %

График 7 – Инвестиции, руб.

График 8 – Выручка, руб.

График 9 – Постоянные расходы, руб.

График 10 – Переменные расходы, руб.

График 11 – ФОТ, руб.

График 12 – Налоговые отчисления, руб.

График 13 – Чистая прибыль, руб.

График 14 – Соотношение выручки, расходов и чистой прибыли, руб.

График 15 – Денежный поток проекта, руб.

График 16 – Точка безубыточности в денежном выражении, руб.

График 17 – Соотношение выручки и безубыточного объема продаж, руб.

График 18 – Влияние параметров проекта на денежный поток

График 19 – Влияние параметров проекта на дисконтированный денежный поток

График 20 – Влияние параметров проекта на внутреннюю норму доходности

Список диаграмм:

Диаграмма 1 – Структура потребителей по возрасту, %

Диаграмма 2 – Предпочтение производителей продукции, %

Диаграмма 3 – Каналы получения информации потребителями, %

Диаграмма 4 – Частота ремонта жилья, %

Диаграмма 5 – Структура инвестиций, %

Диаграмма 6 – Структура постоянных расходов, %

Диаграмма 7 – Структура переменных расходов, %

Диаграмма 8 – Структура ФОТ, %

Диаграмма 9 – Структура налогов, %

Список таблиц:

Таблица 1 – SWOT-анализ

Таблица 2 – Штатное расписание

Таблица 3 – Инвестиции

Таблица 4 – Инвестиционный график

Таблица 5 – График погашения кредита

Таблица 6 – Сезонность

Таблица 7 – План выхода на проектную мощность

Таблица 8 – План продаж 2013-2015 гг.

Таблица 9 – План продаж

Таблица 10 – План постоянных расходов 2013-2015 гг.

Таблица 11 – План постоянных расходов

Таблица 12 – Амортизация

Таблица 13 – План переменных расходов 2013-2015 гг.

Таблица 14 – Сводный план переменных расходов

Таблица 15 – Формирование оборотного капитала

Таблица 16 – Условия начисления з/п

Таблица 17 – План ФОТ 2013-2015 гг.

Таблица 18 – Сводный план ФОТ

Таблица 19 – Налоговый план 2013-2015 гг.

Таблица 20 – Налоговый план

Таблица 21 – Бюджет доходов и расходов 2013-2015 гг.

Таблица 22 – Бюджет доходов и расходов

Таблица 23 – Бюджет движения денежных средств 2013-2015 гг.

Таблица 24 – Бюджет движения денежных средств

Таблица 25 – Безубыточный объем продаж 2013-2015 гг.

Таблица 26 – Безубыточный объем продаж в денежном выражении

Таблица 27 – Влияние параметров проекта на денежный поток

Таблица 28 – Влияние параметров проекта на дисконтированный денежный поток

Таблица 29 – Влияние параметров проекта на внутреннюю доходность

Список рисунков:

Рисунок 1 – План магазина

Рисунок 2 – Организационная структура предприятия

О КОМПАНИИ ALTO CONSULTING GROUP

Компания Alto Consulting Group является независимой аналитической компанией. Приоритетным направлением ее деятельности является разработка качественных маркетинговых исследований рынков, а также разработка бизнес-планов отраслям и регионам, как России, так и других государств.

Мы предлагаем нашим клиентам только достоверную информацию, актуальную на текущий период времени, выдаем персональные рекомендации, как и где лучше начинать, развивать бизнес, и при каких условиях.

В процессе проведения маркетинговых исследований и при разработке бизнес-планов компания Alto Consulting Group опирается на принятые в мировой практике методы, используемые для оценки эффективности привлечения и вложения инвестиционных средств. При этом соблюдаются как межрегиональные, общероссийские, так и международные стандарты.

Аналитики, работающие в компании Alto Consulting Group, имеют огромный опыт и глубокие знания в маркетинге, знают и умеют применять методологию построения исследований в области маркетинга, оценивают эффективность инвестиционных проектов, составляют аналитические отчеты, на основе полученных данных прогнозируют варианты развития бизнеса в ближайшее время.

Профессиональный подход к выполняемым задачам, бесплатные консультации и сервис, содействие высококвалифицированных специалистов, их глубокие познания в структуре различных рынков, их динамике, опыт в выполнении проектных работ, постоянное совершенствование профессионального мастерства позволяют компании предоставлять услуги только высокого качества всем клиентам.