

Апрель 2012

**Alto  
Consulting  
Group**

# Бизнес-план салон- магазин подарков и сувениров

(с финансовой моделью)



<http://alto-group.ru>

**Alto Consulting Group**

ул. Шоссе Космонавтов д.111,  
кор.6 офис 304  
614066, г. Пермь,

Телефон: (342) 209-38-59

e-mail: [info@alto-group.ru](mailto:info@alto-group.ru)

## ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана салон-магазин подарков и сувениров 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 салон-магазин подарков и сувениров создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

### **Цель проекта:**

- удовлетворение спроса населения на сувенирно-подарочные товары;
- обоснование экономической эффективности открытия магазина сувенирной продукции;

– получение прибыли и увеличение благосостояния за счет организации и развития магазина сувенирной продукции.

**Идея проекта:**

Настоящий проект предполагает создание салона-магазина сувенирно-подарочной продукции брендовых марок.

**Местоположение бизнеса:** г. \*\*\*

Целевая клиентская группа: люди с семейным уровнем дохода от 80 тыс. руб.

**Способы продаж:**

– продажи в торговом зале;

**Актуальность проекта:**

Для подарочного рынка сейчас характерна тенденция роста спроса на более дорогие ассортиментные позиции.

**Инициатор (владелец) проекта:** \*\*\*

**Организационно-правовая форма проекта:**

Предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ).

**Система налогообложения:**

УСНО (объект налогообложения – доходы).

**Финансирование проекта:** собственные средства.

**Период реализации:**

- инвестиционный этап: июнь-август \*\*\* года;
- функциональный этап: сентябрь \*\*\* годы.

**Расчетный период:**

\*\*\* года.

**Сумма инвестиций:**

Подготовительный этап – \*\*\* тыс. руб.

Оборудование – \*\*\* тыс. руб.

Оборотные средства – \*\*\* тыс. руб.

**Финансовые показатели проекта:**

Средняя выручка по проекту – \*\*\*млн. руб.

Средняя прибыль по проекту – \*\*\* тыс. руб.

**Инвестиционные характеристики проекта:**

Срок окупаемости (простой) – \*\*\* год

Чистая текущая стоимость (NPV) – \*\*\* млн. руб.

Внутренняя норма доходности (IRR) – \*\*\*%.

## ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

### Ассортимент продукции

Магазин будет предоставлять широкий ассортимент продукции различной ценовой категории. Это будет тщательно подобранная коллекция лучшей сувенирной продукции известных европейских и американских торговых марок:

- подарочные письменные приборы и аксессуары к ним;
- деловая кожгалантерея;
- игорные принадлежности;
- дорожные и бизнес аксессуары,
- подарочные фляги;
- винные наборы;
- аксессуары для курения;
- визитницы, брелоки, зажимы для денег;
- шкатулки различного назначения;
- ножи Victorinox;
- предметы для оформления интерьера;
- оригинальные образцы подарочной посуды, игрушек.

\*\*\*

Сегодня на рынке в основном представлены сувениры иностранного производства. Причем лидером (и практически единственным поставщиком сувенирной продукции) является Юго-Восточная Азия: отсюда (из Китая, Тайваня, Индии и пр.) поступает \*\*\*% всех сувениров, в том числе и VIP- и бизнес-подарки от многих европейских компаний, которые размещают в ЮВА заказы на производство собственной продукции.

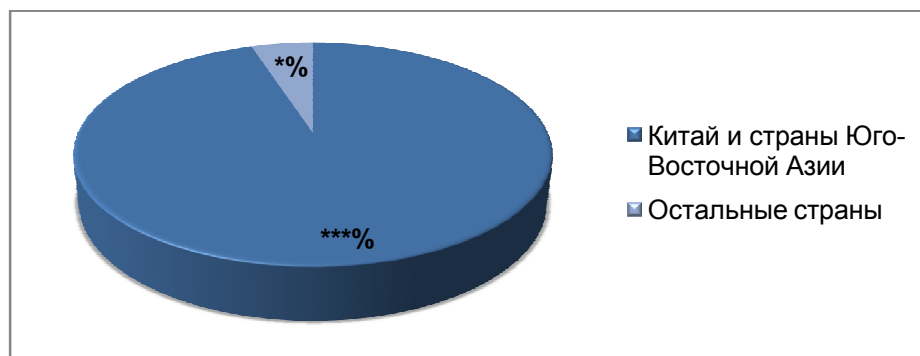


Диаграмма – Структура сувенирной продукции отечественного и импортного производства

Но спрос потребителей не удовлетворен в силу его разнообразия. При внешнем изобилии сувенирной продукции на рынке нет большого выбора. Сложно найти что-то оригинальное. Заполнить нишу эксклюзивной продукции могли бы российские производители сувениров, но их положение на рынке довольно скромное. Обычно это художественные или ремесленные мастерские.

В VIP-каталогах товары из Европы занимают \*\*\*%. В группе бизнес-сувениров доля товаров из Европы намного меньше. А промопродукции европейского производства на рынке практически нет. То есть, чем дешевле сувенир, тем вероятнее, что он произведен в Юго-Восточной Азии.

## СОДЕРЖАНИЕ

### **1 РЕЗЮМЕ**

### **2 КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА**

- 2.1 Цель проекта
- 2.2 Описание магазина
- 2.3 Ассортимент продукции

### **3 АНАЛИЗ РЫНКА СУВЕНИРНОЙ ПРОДУКЦИИ**

- 3.1 Объем и динамика рынка подарочно-сувенирной продукции
- 3.2 Структура рынка
  - 3.2.1 Классификация сувенирно-подарочной продукции
  - 3.2.2 Ценовая сегментация
- 3.3 Производство сувенирно-подарочной продукции
- 3.4 Анализ конкурентов
- 3.5 Анализ спроса сувенирно-подарочной продукции
  - 3.5.1 Потребительские предпочтения
  - 3.5.2 Влияние сезонности на спрос
- 3.6 Выводы

### **4 ПЛАН МАРКЕТИНГА**

- 4.1 Месторасположение магазина
- 4.2 Характеристика потребителей
- 4.3 Сезонность
- 4.4 Ценообразование
- 4.5 Поставщики

### **5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

- 5.1 Организационно-правовая форма
- 5.2 Персонал
- 5.3 Разрешительная документация

### **6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

- 6.1 План продаж

6.2 Необходимое оборудование

## **7 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

## **8 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

8.1 Оценка доходов с продаж

8.1.1 Цена на продукцию

8.1.2 Расчет объемов выручки

8.2 Оценка расходов

8.2.1 Расходы на оплату труда

8.2.2 Общие издержки

8.2.3 Амортизационные отчисления

8.2.4 Переменные расходы

8.2.5 Расчет налогов

8.3 Оценка безубыточности

## **9 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

9.1 Методика оценки эффективности проекта

9.2 Финансовый анализ

9.2.1 Показатели основной деятельности

9.3 Показатели экономической эффективности проекта

## **10 АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ**

10.1 Качественный анализ рисков



## **СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ**

### **Список графиков:**

График 1 – Сравнение приобретаемых и желаемых подарков на Новый год (2012)

График 2 – Спрос на сувенирно-подарочную продукцию

График 3 – Динамика расходов

### **Список диаграмм:**

Диаграмма 1 – Структура сувенирной продукции отечественного и импортного производства

Диаграмма 2 – Спрос на рынке подарочной продукции

Диаграмма 3 – Структура выручки

### **Список таблиц:**

Таблица 1 – Сегментация сувенирного рынка по ценовому критерию

Таблица 2 – Анализ конкурентов

Таблица 3 – Интернет-магазины сувениров и подарков

Таблица 4 – Факторы сегментации рынка

Таблица 5 – Коэффициент сезонности

Таблица 6 – Персонал

Таблица 7 – План продаж (в натуральном выражении)

Таблица 8 – Перечень инвестиционных вложений

Таблица 9 – Смета затрат подготовительного этапа

Таблица 10 – График реализации проекта

Таблица 11 – Средняя стоимость продукции

Таблица 12 – Прогноз выручки

Таблица 13 – Расчет издержек на заработную плату

Таблица 14 – Расчет амортизационных отчислений

Таблица 15 – Налоговые выплаты

Таблица 16 – Расчет безубыточного дохода

Таблица 17 – Показатели основной деятельности

Таблица 18 – Экономическая эффективность проекта

Таблица 19 – Оценка рисков