

2012

**Alto
Consulting
Group**

Бизнес-план салона свадебных платьев и аксессуаров

(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

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана салона свадебных платьев и аксессуаров 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 салона свадебных платьев и аксессуаров создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

Цель проекта:

Получение прибыли и увеличение благосостояния за счет организации и развитие салона свадебных аксессуаров.

Идея проекта:

Настоящий проект предполагает создание малого бизнеса – салона свадебных аксессуаров.

Местоположение бизнеса:

***;

Целевая клиентская группа:

- молодожены г. *** и их родственники/друзья;
- агентства по организации свадеб.

Способы продаж:

- продажи в торговом зале;
- продажи через интернет.

Актуальность проекта:

Обусловлена отсутствием в г. *** значительного выбора свадебных аксессуаров. Городские свадебные салоны за некоторым исключением не концентрируются на сегменте свадебных аксессуаров, что выражается в сравнительно небольшом ассортименте и качестве выкладки данной товарной группы.

Вместе с тем, по мере роста бюджетов и количества свадеб внимание к качеству свадебных аксессуаров будет, очевидно, расти. Следовательно, является коммерчески возможным и потенциально выгодным открытие специализированного салона по продаже свадебных аксессуаров.

Инициатор (владелец) проекта:

Организационно-правовая форма проекта:

Предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ).

Система налогообложения:

Единый налог на вмененный доход.

Финансирование проекта

Собственные средства.

Период реализации:

- инвестиционная фаза: 3-4 квартал *** года;
- эксплуатационная фаза: 2012-*** год.

Расчетный период:

*** год.

Варианты выхода из проекта:

- продажа салона как готового бизнеса;
- продажа имущества и товарных остатков;
- дальнейшая работа на неопределенный срок;

Сумма инвестиций:

- оборудование – *** млн.руб.
- товар – *** млн.руб.
- прочее – *** млн.руб.

Финансовые показатели проекта:

- Выручка (в среднем за год) – *** млн.руб.
- Прибыль (в среднем за год) – *** млн.руб.

Инвестиционные характеристики проекта:

Срок окупаемости (простой) – *** года

Чистая текущая стоимость (NPV) – *** т.р.

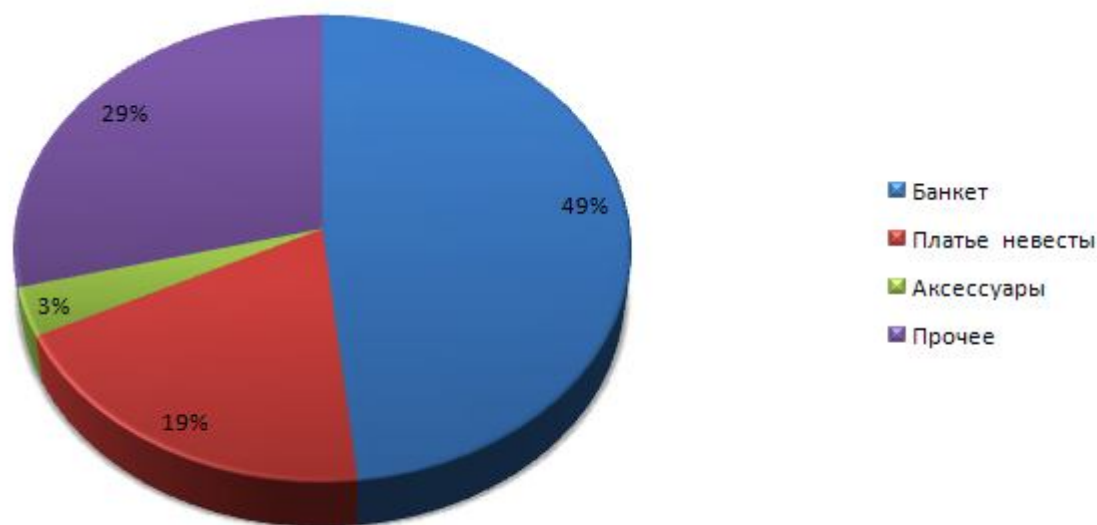
Внутренняя норма доходности (IRR) – ***%

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

К свадебным аксессуарам относят бижутерию, детали костюмов, полиграфию, декоративную посуду предназначенные для оформления свадебного торжества, в том числе интерьера, свадебных костюмов, автомобилей, стола и т.п.

Свадебные аксессуары являются обязательным атрибутом свадьбы, они служат для создания праздничной обстановки, выделяющей свадьбу среди других видов торжеств.

На свадебный букет и аксессуары к свадебному платью невеста тратит еще *** евро. Свадебный кортеж (берется в аренду) стоит около *** евро. Украшение церкви или места проведения торжества цветами – примерно *** евро. Заказ свадебного оркестра – от *** евро. Фотограф и видеооператор – по *** евро каждый.



Расчет выручки выполнен по месяцам с учетом сезонности и прироста объемов продаж.

Таблица 5 – Прогноз выручки

Месяц	Первый год (освоение рынка)		
	% выхода на плановые доли рынка (равномерно, в течение года).	Распределение спроса по месяцам.	Продажи, т.р.
январь	***	***	***
февраль	***	***	***
март	***	***	***
апрель	***	***	***
май	***	***	***
июнь	***	***	***
июль	***	***	***
август	***	***	***
сентябрь	***	***	***
октябрь	***	***	***
ноябрь	***	***	***
декабрь	***	***	***
ИТОГО			***
Месяц	Второй год и последующие		
январь	***	***	***
февраль	***	***	***
март	***	***	***
апрель	***	***	***
май	***	***	***
июнь	***	***	***
июль	***	***	***
август	***	***	***
сентябрь	***	***	***
октябрь	***	***	***

ноябрь	***	***	***
декабрь	***	***	***
ИТОГО			***

Прогноз прибылей и убытков рассчитан с учетом переоценки статей доходов и расходов на темп инфляции, принятый равным 8,8%.

Таблица 10 – Бюджет прибылей и убытков

	2012	2013	2014	2015	2016
ПРОДАЖИ	***	***	***	***	***
Себестоимость	***	***	***	***	***
ТОВАРНАЯ НАЦЕНКА	***	***	***	***	***
Переменные издержки обращения	***	***	***	***	***
В Т.Ч. Переменная часть заработной платы	***	***	***	***	***
НДФЛ с переменной части	***	***	***	***	***
Взносы в социальные фонды с переменной части	***	***	***	***	***
Постоянные издержки обращения	***	***	***	***	***
В Т.Ч. Постоянная часть заработной платы	***	***	***	***	***
НДФЛ с переменной части	***	***	***	***	***
Взносы в социальные фонды с постоянной части	***	***	***	***	***
Арендная плата	***	***	***	***	***
Интернет и связь	***	***	***	***	***
Бухгалтерское обслуживание	***	***	***	***	***
РКО	***	***	***	***	***
Сайт	***	***	***	***	***
Прочая реклама	***	***	***	***	***
Иные расходы	***	***	***	***	***
Взносы с предпринимателя в социальные фонды	***	***	***	***	***
ЕНВД	***	***	***	***	***
ПРИБЫЛЬ	***	***	***	***	***

СОДЕРЖАНИЕ

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

- 1.1. Характеристика товара
- 1.2. Ассортимент
- 1.3. Местоположение
- 1.4. Персонал
- 1.5. Процесс обслуживания клиентов
- 1.6. Интернет-торговля
- 1.7. Каналы коммуникаций и маркетинг

2. АНАЛИЗ РЫНКА ПРОДАЖ СВАДЕБНЫХ ПЛАТЬЕВ И АКСЕССУАРОВ

- 2.1. Факторы спроса на свадебные платья и свадебные аксессуары
- 2.2. Число заключенных браков
- 2.3. Оценка объема расходов на проведение свадьбы в г. ***
- 2.4. Оценка бюджета свадьбы в г. ***
- 2.5. Структура бюджета свадьбы в России и Европе
- 2.6. Оценка объема локального рынка свадебных платьев и свадебных аксессуаров г. ***
- 2.7. Анализ конкурентов
- 2.8. Сезонность

3. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 3.1. Расчет объемов продаж
- 3.2. Наценка
- 3.3. Заработная плата
- 3.4. Расчет налогов
- 3.5. Прочие расходы
- 3.6. Прогноз прибылей и убытков
- 3.7. Бюджет инвестиций
- 3.8. Цена продажи бизнеса

4. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА

- 4.1. Профиль денежного потока и окупаемость
- 4.2. Показатели эффективности

5. АНАЛИЗ РИСКОВ

- 5.1. Анализ безубыточности
- 5.2. Анализ чувствительности проекта

5.3. КАЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА РИСКОВ

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1 – Доля в обороте интернет-торговли и посещаемость товарных групп близких к свадебным салонам и салонам аксессуаров

График 2 – Динамика продаж

График 3 – Динамика наценки

График 4 – Динамика финансовых результатов

График 5 – Динамика денежного потока

График 6 – Анализ безубыточности

График 7 – Анализ чувствительности

Список диаграмм:

Диаграмма 1 – Распределение свадебного бюджета в России

Диаграмма 2 – Распределение свадебного бюджета в Европе

Диаграмма 3 – Распределение пар вступающих в брак по времени года

Список таблиц:

Таблица 1 – Зонирование торгового помещения

Таблица 2 – Персонал

Таблица 3 – Сайты свадебных салонов

Таблица 4 – Число заключенных браков

Таблица 5 – Анализ конкурентов

Таблица 6 – Прогноз выручки

Таблица 7 – Товарная наценка, т.р.

Таблица 8 – Расчет издержек на заработную плату

Таблица 9 – Налоговое поле компании

Таблица 10 – Бюджет налогов

Таблица 11 – Бюджет прибылей и убытков

Таблица 12 – Бюджет инвестиций

Таблица 13 – Денежный поток по проекту

Таблица 14 – Показатели эффективности инвестиционного проекта

Таблица 15 – Расчет безубыточного объема продаж

Таблица 16 – Анализ чувствительности

Таблица 17 – Управление рисками

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.