

БИЗНЕС-ПЛАН

(ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ)

Название проекта:

Магазин «Тошка»

Ф.И.О.: Красильникова Юлия Владимировна, Четверткова Марина Алексеевна

Суть предлагаемого проекта: осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли ветеринарными препаратами и товарами для животных, а также продажа домашних животных в г.Тамбове.

Ориентировочная стоимость проекта: 450 000 рублей

Срок окупаемости проекта: 2 года с учетом рисков

Создание рабочих мест: 3

1. Суть предлагаемого проекта.

Розничная торговля ветеринарными препаратами, товарами для животных, а также продажа домашних животных будет производиться в зоомагазине в г.Тамбове.

Для организации торговли потребуется:

Закупить ветеринарные препараты и товары для животных (корма, средства гигиены и предметы ухода за домашними и сельскохозяйственными животными, птицей, пчелами), также планируется брать на безвозмездной основе домашних животных от заводчиков и продавать их в нашем магазине. Получить лицензию на торговлю ветеринарными препаратами в Управлении Россельхознадзора по Рязанской и Тамбовской областях.

Для осуществления розничной торговли в собственности имеется магазин общей площадью 90 кв.м., торговая площадь – 44,6 кв.м, расположенный по адресу: г.Тамбов, ул.Советская, торговое оборудование (витрины и прилавки – полный комплект), которые приобрету на собственные денежные средства в размере 200 тыс. руб., планируется получить грант для закупки товаров в размере 250 тыс. рублей. Успешному ведению данного вида бизнеса будет способствовать наличие 2 специалистов высокого класса: продавцов-ветеринаров. Закупка товара будет осуществляться у ООО «Веетфарм» с. Покрово Пригородное, Тамбовской области, ООО «Верона» ул. Ипподромная, ИП Ануфриева «Пчелоконтора» ул. Московская г. Тамбов, ООО «Зоорай» г. Воронеж. Эти фирмы смогут удовлетворить потребность зоомагазина, обеспечить широчайший ассортимент (ассортиментный перечень только одной фирмы составляет порядка 2х тысяч наименований). Все расходы при получении лицензии будут оплачены из собственных средств. Если посмотреть прайс-листы этих фирм можно наглядно представить необходимый ассортимент для открытия зоомагазина. Для наилучшей стартовой площадки в данном бизнесе на момент открытия торговой точки должен быть максимальный ассортимент и минимальные

цены (по сравнению с конкурентами).

Опыт работы в сфере розничной торговли не имею, но есть огромное желание и силы. В данный момент являюсь студенткой 3 курса Котовского индустриального техникума по специальности бухгалтер, поэтому смогу вести бухгалтерскую отчетность самостоятельно.

Потенциальными конкурентами являются зоомагазины г.Тамбова.

Потенциальными потребителями является население г.Тамбова, имеющее домашних животных или хотящие обзавестись домашним питомцем.

2. Маркетинг.

Анализ рынка

В 2014 году ожидается постепенное восстановление покупательной способности населения и, соответственно, рост динамики продажи товаров. Темпы роста оборота розничной торговли за 2014 год ожидаются на уровне 102,5%, общественного питания - 103,8 %. Это обусловлено снижением инфляционного давления, активизацией потребительского спроса, а также развитием инфраструктуры потребительского рынка. Так, в 2014 году планируется ввести в эксплуатацию 80 предприятий стационарной торговли и 17 предприятий общественного питания.

В 2011-2013 годы в городе будет продолжена работа по насыщению потребительского рынка конкурентоспособными товарами отечественного производства за счет реализации мероприятий по развитию торговли и общественного питания, совершенствованию взаимоотношений товаропроизводителей города с предприятиями оптовой и розничной торговли, созданию эффективной конкурентной среды, как фактора сдерживания роста цен и предотвращения монополизации отдельных сегментов рынка.

Общая численность населения г. Тамбова за 2012 год составила 275,6 тыс. чел., если предположить, что у каждого четвертого жителя есть домашнее животное, то потенциальная клиентская база составит

около 68,9 тыс. человек.

Потенциальным конкурентами в центре г.Тамбова являются:

<p>Название «Торшк» «Белый Клык» «Зооня» №1.2. Итого В сутки 12 м.куб. В сутки 13 кВт. В сутки 45 м.куб. Прилавки Стеллажи Весы Сейф Холодильник Стол письменный Стулья Термограф Электронный гигрометр Товарные группы Корма Кормовые и витаминные добавки Аксессуары, инвентарь и средства по уходу Ветеринарные лекарства Животные Итого выручка в день (тыс.руб) 7,5 Виды продукции 1. кол. чел Итого: Название Прилавки Стеллажи Весы Сейф Холодильник Стол</p>	<p>График работы 10.00-19.00 09.00-18.00 10.00-20.00 Должность Продавец-консультант Продавец-консультант 2 человека В месяц 360 м.куб. В месяц 390 кВт. В месяц 1350 м.куб. Производственный процесс в данном виде деятельности и заключается в реализации ветеринарных препаратов отечественного и импортного производства: вакцин, антибиотиков, противопаразитарных и</p>	<p>Ассортимент товара Более 1000 наименований Более 1000 наименований Более 500 наименований 3 п. в месяц 10 тыс.руб. 10 тыс.руб. 20000 руб. В отопительный сезон 25520 м.куб. В год 4680 кВт. В год 16200 м.куб. В денежном соотношении (тыс.руб) 100100225705500 В квартал (тыс.руб) 6752014 год Цены в руб. 1000800450100001500015008002000010000975 В квартал (тыс.руб) 482482578610610578610610610 2014 год 2 кв.</p>	<p>Цены Средние Высокие Средние <u>Потенциальными потребителями</u> является население г. Тамбова с любым достатком, имеющих домашних питомцев или мечтающие обзавестись домашним животным. Потребность рынка, широкий ассортимент, консультация опытных ветеринарных фармацевтов, доступные цены, возможность погладить и посмотреть на животных позволят удерживать объемы продаж на уровне конкурентов и в короткое время превзойти их. Любой вид</p>
--	--	---	---

письменный
СтульяТерм
ографЭлектр
онный
гигрометрКл
етки для
животныхИ
ТОГОквартал
4 квартал
2013г1
квартал
2014г2
квартал
2014г3
квартал
2014г4
квартал
2014г1
квартал
2015г2
квартал
2015г3
квартал
2015г4
квартал
2015гВиды
продукции
(услуг)1.Итог
о:

гормональн
ых
препаратов,
витаминов,
кормов и
других
зоотоваров
для
сельскохозяй
ственных и
домашних
животных, а
также
непосредстве
нно самих
животных.
Объем
производств
а (в данном
случаи-
продаж)
предположит
ельно
следующий:
Около
20% - дают
корма,
которые
нужны

бизнеса для
полного
достижения
основных
целей
предполагае
т наличие
рекламы, а
розничная
торговля
особенно.
Для этого в
наличии
имеется
световая
реклама-
вывеска, два
штендера.
Планирую
при
открытии
раздавать
листовки с
информаци
ей. Так же
предусмотре
ны
накопительн
ые карты и
карты
скидок.
Продвижени
е товара
планирую
осуществлят
ь через
торговую
сеть своими
силами.

3.
Организацио
нный план.

домашним
любимцам
каждый день
20% -
кормовые и
витаминовые
добавки.
Стимуляторы
для
развития и
роста
животных
35% -
аксессуары,
инвентарь и
средства по
уходу за
сельскохозяйственными и
домашними
животными,
пчелами
(аквариумы,
клетки,
шампуни,
наполнители
для
туалетов,
расчески,
поводки.

При
наличии
отремонтиро
ванного
оборудованн
ого магазина
требуется
оформление
предприним
ательской
деятельност
и в ФНС,
ПФР, ФСС,
подбор и
оформление
персонала.
На этот этап
работы
достаточно
двух рабочих
недель.
Планируемое
количество
наемных
работников 2
человека.
З.п. в
квартал
30 тыс.руб.
30 тыс.руб.
60000
тыс.руб.
Руководител
ь проекта

_____ план
ирует,
организовыв
ает и
контролирует
работу
торговой
точки,
занимается

ошейники,
игрушки)
15% -
приносят
ветеринарные
препараты,
лекарства и
другие
товары,
требующие
лицензии
при их
реализации
10% -
приносят
торговля
животными
Соответственно в
денежном
эквиваленте
это выглядит
следующим
образом:
В
процентном
соотношении
(тыс.ру
б)2020301515
100В месяц

подбором
персонала,
заключением
договоров с
поставщиками,
закупкой
товара,
индивидуальной
работой
с
потенциальными
клиентами,
ведением
бухгалтерского
и
налогового
учета.
Фонд
оплаты
труда
наемных
работников в
месяц 20
тыс. руб.
Фонд
оплаты
труда
наемных
работников в
квартал 60
тыс. руб.
Форма
собственности
и
индивидуальный
предприниматель без
образования
юридического
лица.
Вся полнота
ответственности
лежит на

(тыс.руб)
б)225 Объем
производства
а 2013
год Количество
во
шт.355055233
116 Кол-во
человек
(мах)
(чел.)13
501350162017
101710162017
1017101710П
оступления
от продаж (в
тыс.руб.)201
3 год 1 кв.

индивидуаль
ном
предприним
ателе.
Бухгалтерск
ий учет будет
производить
ся
собственным
и силами.

4.
Производств
енный план

Для
успешного
ведения
бизнеса в
собственность
и имеется
магазин
общей
площадью 90
кв.м.,
торговая
площадь –
44,6 кв.м, 2
складских
помещения
11,6 кв.м. и
12,3 кв.м.,
подсобное
помещение
6,7 кв.м.,
котельная
9,8 кв.м,
газовое
отопление,
электроосве
щение
соответстvue
т СанПиН
2,3,5,021-94,
центральное

**водоснабжен
ие.**

**Расход газа
по договору
поставки и
опыту
предполагае
тся
следующий
Расход
электроэнерг
ии по
договору со
сбытовой
компанией и
опыту
предполагае
тся
следующий
Расход воды
согласно
нормам
предполагае
тся
следующий:
на 1
человека в
смену 15л**

**Оборудовани
е
Торговая
наценка 30%
(тыс.руб)130
130290986,56
54,5**

**Исходя из
данных
предоставле
нных
Отделом по
экономике**

**Администра
ции района
(средняя
выручка
ветеринарны
х аптек в
месяц)
предполагае
тся средний
кассовый
чек 357 руб. (
средняя
выручка в
день 7,5
тыс.руб./21
человек)**

Планируемы

й объем

Таблица 1.

Планируемы

й объем

производств

а кол-во

клиентов

2015

год4кв1кв2к

в3кв.4кв1кв

2кв3кв4кв.1

350135016201

710171016201

710171017101

350135016201

710171016201

71017101710

**В данной
сфере
деятельност
и
обязательно
нужно
учитывать
сезонность
для
правильного
планировани
я и
организации
поставки
продукции.
Но при
правильном
распределен
ии и
поставке
товара
сезонность
не влияет на
общий
показатель
доходности.
Так
например:
основной
объем**

**продаж
продукции
для
пчеловодств
а придется
на период с
февраля по
июнь,
соответствен
но
лекарства,
корма и
кормовые
добавки для
выращивани
я молодняка
домашней
птицы будет
раскупаться
в период с
апреля по
июль.
Потребитель
ский спрос
на
продукцию
для
выращивани
я КРС -
круглый год.**

**Увеличение
объемов
продаж
планируется
со второго
квартала
2014 года в
связи с
увеличением
клиентской
базы,
мониторинго
м ценовой
политики
поставщиков
и
выявлением
наиболее
выгодных с
точки зрения
стабильност
и.
Оценка
рисков
Вероятность
не
обеспечения
зоомагазино
м и
ветаптекой**

**обязательств
перед
потребителе
м (не
обеспечение
необходимы
ми
товарами)
Не
исполнение
обязательств
поставщика
ми,
увеличение
оптовых цен,
повышение
цен,
ухудшение
финансового
положения
потребителя
(инфляция)
Увеличение
налогового
бремени,
принятие
определенны
х законов,
ограничива
ющих бизнес**

ВОЗМОЖНОСТИ

.

**Повышение
цен на
электроэнерг
ию, газ.**

**Человечески
й фактор –
потеря
персонала**

**Появление
новых
конкурентов**

**Меры по
снижению
рисков:
Наличие
достаточных
оборотных
средств, для
полного
обеспечения
потребности
клиентов
необходимы
ми товарами,
постоянный
мониторинг
потребитель**

**ской сферы,
полная
информиров
анность в
наличии и
отсутствии
товара.**

**Страхование
имущества
от
несчастных
случаев**

**Страхование
от
финансовых
рисков**

**Выявление
недобросовес
тных
поставщиков
и**

**расторжение
с ними
договорных
обязательств**

**.
Увеличение
мотивации
для
персонала**

**(премии,
приобретени
е
специальног
о
образования)**

**Постоянна
работа по
расширению
ассортимент
а, контролю
и
сбалансиров
анию цен,
предоставле
нию скидок,
т.е.
привлекател
ьности
торговой
точки для
потенциальн
ого клиента.**

**Финансовый
план
Источники
средств
В данном
проекте**

**будут
участвовать
собственные
средства и
средства
гранта.
Личные
накопления
(покупка
оборудовани
я) -
200 тыс.руб.
ИТОГО3500
040000225050
000300004500
240020000100
005850200000
Средства
гранта
(покупка
препаратов и
аксессуаров
на 4
кв.2013г.) -
250 тыс.руб.
100 тыс.
рублей будут
потрачены
на
приобретени**

**е товаров
для
пчеловодств
а
(медогонки,
воскотопки,
ульи, рамки,
роевни,
вощина,
большой
ассортимент
мелкого
необходимог
о инвентаря,
клетки для
животных и
птиц,
аквариумы,
декоративны
е растения,
грунты,
фильтры и
нагреватели,
поилки,
кормушки,
миски для
грызунов и
птиц, собак,
кошек, цепи
для собак,**

**быков,
повалы,
поводки,
ошейники),
это связано с
неограничен
ным сроком
хранения и
потребления
товаров
данной
группы,
высокими
оптовыми
ценами в
данной
категории
товара.
100 тыс. руб.
- на корма
(сухие корма
для кошек,
собак,
декоративно
й и
домашней
птицы,
домашних
грызунов,
корма для**

**аквариумны
х рыб,
комбикорма
для
сельскохозяй
ственных
животных).
25 тыс. руб. –
на кормовые
и
витаминные
добавки для
животных и
птиц
(различного
рода
Фелуцены,
ЗЦМ,
мясокостная,
костная,
рыбная
мука,
минеральны
е и
кальциевые
добавки для
домашней
птицы, мел,
соль-лизунец
для КРС,**

**МРС, свиней
и овец,
витаминные
добавки для
кошек и
собак)
25 тыс. руб.
будут
потрачены
на
ветеринарные
препараты
и товары,
требующие
лицензии
при их
реализации.**

ИТОГО:

450 000

рублей

План

доходов и

расходов

Доходы в

месяц

Используя

данные по

объему

производства

а

рассчитываем доходы от реализации товара следующим образом:
357 рублей
средний чек
Количество человек в месяц * на средний чек
= выручка от реализации в месяц
Если взять за основу, что поток клиентов 630 человек в месяц – это 100%, можно проанализировать предполагаемую доходность в процентах по отношению к средней

**СТАТИСТИЧЕСКОЙ
ДОХОДНОСТИ,
БЕРЕМ 70%
ОТ 100%
СООТВЕТСТВЕННО
В МЕСЯЦ
ПОТОК
КЛИЕНТОВ
СОСТАВИТ
ОКОЛО 450
ЧЕЛОВЕК.**

**Таблица
2. Объемы
сбыта
продукции/
услуг в
рублях (в
квартал) на
основании
произведенных
высчетов и с
учетом
сезонности
(раздел 4
Производственный
план,
Таблица 1.)**

**2015
год 3 кв. 4 кв. 1 кв.
2 кв. 3 кв. 4 кв. 1 кв.
в. 2 кв. 3 кв. 4 кв. 4
82482578610610
57861061061048**

24825786106105

78610610610

Расходы

в месяц

- Закуп
ка товара
100

тыс.руб.

- Расхо
д на
электроэне
ргию

1,6 тыс.
руб

- Расхо
д на газа
1,6

тыс.руб.

- Оплат
а за
водоснабж
ение

1,1 тыс
руб.

- Затра
ты на
рекламу

0,7

тыс.руб.

Соответствен
но расходов в

месяц 105
тыс. руб.

Соответствен
но расходов в
квартал 315
тыс. руб.

Другие
расходы в

квартал.:

- Зарплата
а наемных
работнико
в (месяц)

20 тыс.руб

- Зарплата
а наемных
работнико
в (квартал)

60 тыс.руб

- Страхов
ые взносы
на ФОТ

наемных
работнико
в(30,2%)

18,1 тыс
руб

- Страхов
ые взносы
за себя 8,9

| | | тыс руб. |

Т
0
1
6
1
9
7
11
6
1
9
7
0
5
9
а
Ж
6
11
я
7
1
6
1
1
7
1
6
1
1
7
1
1
6
1
1
7
1
1
6
1
1
7
1
1
6
1
1
7
1
1
6
1
1
7